

ISSN 2303-8969

Ekonomski fakultet Pale, Univerzitet u Istočnom Sarajevu

Ekonomski fakultet Podgorica, Univerzitet Crne Gore

Ekonomski fakultet Subotica, Univerzitet u Novom Sadu

Ekonomski fakultet Univerziteta Sv. Ćirilo i Metodije u Skoplju

X NAUČNA KONFERENCIJA SA MEĐUNARODNIM UČEŠĆEM

JAHORINSKI POSLOVNI FORUM 2021

JUGOISTOČNA EVROPA U VRTLOGU KRIZE 2020, DISRUPTIVNIH INOVACIJA,

POLITIKA I MJERA ZA ODRŽIVI PRIVREDNI RAST

25-26. MARTA 2021. GODINE

ZBORNİK RADOVA



PROCEEDINGS

X SCIENTIFIC CONFERENCE WITH INTERNATIONAL PARTICIPATION

JAHORINA BUSINESS FORUM 2021

SOUTH-EAST EUROPE IN THE VORTEX OF THE 2020 CRISIS, DISRUPTIVE INNOVATIONS,

POLICIES AND MEASURES FOR SUSTAINABLE ECONOMIC GROWTH

25-26th MARCH 2021

Faculty of Economics Pale , University of East Sarajevo

Faculty of Economics Podgorica, University of Montenegro

Faculty of Economics Subotica, University of Novi Sad

Faculty of Economics Ss. Cyril and Methodius University in Skopje

X NAUČNA KONFERENCIJA SA MEĐUNARODNIM UČEŠĆEM
JAHORINSKI POSLOVNI FORUM 2021
JUGOISTOČNA EVROPA U VRTLOGU KRIZE 2020, DISRUPTIVNIH INOVACIJA,
POLITIKA I MJERA ZA ODRŽIVI PRIVREDNI RAST
25-26. MARTA 2021. GODINE

X SCIENTIFIC CONFERENCE WITH INTERNATIONAL PARTICIPATION
JAHORINA BUSINESS FORUM 2021
SOUTH-EAST EUROPE IN THE VORTEX OF THE 2020 CRISIS, DISRUPTIVE INNOVATIONS,
POLICIES AND MEASURES FOR SUSTAINABLE ECONOMIC GROWTH
25-26th MARCH 2021

IZDAVAČ

*Ekonomski fakultet Pale
ul. Alekse Šantića 3 , 71420 Pale
Republika Srpska
Bosna i Hercegovina*

ZA IZDAVAČA

Prof. dr Radomir Božić, dekan

PREDSJEDNIK NAUČNOG ODBORA

Prof. dr Branko Đerić

PREDSJEDNIK ORGANIZACIONOG ODBORA

Prof. dr Radomir Božić, dekan

SEKRETARI KONFERENCIJE

*Prof. dr Marko Đogo
Doc. dr Predrag Mlinarević
Doc. dr Nemanja Šarenac*

CD-ROM

TIRAŽ: 100

ISSN 2303-8969



Organizator konferencije / Organizers

Ekonomski fakultet Pale, Univerzitet u Istočnom Sarajevu
Faculty of Economics Pale, University in East Sarajevo



Koorganizatori konferencije

Ekonomski fakultet Podgorica, Univerzitet Crne Gore
Innovation and Entrepreneurship Center of University in Zenica

Ekonomski fakultet Subotica, Univerzitet u Novom Sadu

Faculty of Economics Subotica, University of Novi Sad

Ekonomski fakultet Univerziteta Sv. Ćirilo i Metodije u Skoplju

Faculty of Economics Ss. Cyril and Methodius University in Skopje



Organizacioni odbor / Organisatioal Board

Prof. dr Radomir Božić, Predsjednik, Ekonomski fakultet Pale, Univerzitet u Istočnom Sarajevu
Prof. dr Marko Đogo, Ekonomski fakultet Pale, Univerzitet u Istočnom Sarajevu
Doc. dr Predrag Mlinarević, Ekonomski fakultet Pale, Univerzitet u Istočnom Sarajevu
Doc. dr Nemanja Šarenac, Ekonomski fakultet Pale, Univerzitet u Istočnom Sarajevu
Prof. dr Ljubomir Drakulevski, Ekonomski fakultet, Univerziteta Sveti Ćirilo i Metodije u Skopju
Prof. dr Predrag Trpeski, Ekonomski fakultet, Univerziteta Sveti Ćirilo i Metodije u Skopju
Prof. dr Boban Melović, Ekonomski fakultet Podgorica, Univerzitet Crne Gore
Prof. dr Aleksandar Grubor, Ekonomski fakultet Subotica, Univerzitet u Novom Sadu
Anja Mandić, prof. Ekonomski fakultet Pale, Univerzitet u Istočnom Sarajevu
Jelena Marjanović, ma, Ekonomski fakultet Pale, Univerzitet u Istočnom Sarajevu
Bojana Pušara Vuković, Ekonomski fakultet Pale, Univerzitet u Istočnom Sarajevu
Vedrana Gaco, Ekonomski fakultet Pale, Univerzitet u Istočnom Sarajevu
Stefan Slijepčević, Student, Studentski parlament, Univerzitet u Istočnom Sarajevu
Milan Lučić, Student, Studentska organizacija, Ekonomski fakultet Pale

Naučni odbor / Scientific Board

Prof. dr Branko Đerić, Predsjednik, Ekonomski fakultet Pale, Univerzitet u Istočnom Sarajevu
Doc. dr Jelena Krunić, Prorektor, Univerzitet u Istočnom Sarajevu
Prof. dr Radomir Božić, Ekonomski fakultet Pale, Univerzitet u Istočnom Sarajevu
Prof. dr Marko Đogo, Ekonomski fakultet Pale, Univerzitet u Istočnom Sarajevu
Prof. dr Mladen Rebić, Ekonomski fakultet Pale, Univerzitet u Istočnom Sarajevu
Prof. dr Novo Plakalović, Ekonomski fakultet Pale, Univerzitet u Istočnom Sarajevu
Prof. dr Stiepo Andrijić, Ekonomski fakultet Pale, Univerzitet u Istočnom Sarajevu
Prof. dr Aleksandar Stojanović, Ekonomski fakultet Pale, Univerzitet u Istočnom Sarajevu
Prof. dr Nikola Gluhović, Ekonomski fakultet Pale, Univerzitet u Istočnom Sarajevu
Prof. dr Zorica Golić, Ekonomski fakultet Pale, Univerzitet u Istočnom Sarajevu
Doc. dr Predrag Mlinarević, Ekonomski fakultet Pale, Univerzitet u Istočnom Sarajevu
Doc. dr Borka Popović, Ekonomski fakultet Pale, Univerzitet u Istočnom Sarajevu
Doc. dr Goran Balotić, Ekonomski fakultet Pale, Univerzitet u Istočnom Sarajevu
Doc. dr Nemanja Šarenac, Ekonomski fakultet Pale, Univerzitet u Istočnom Sarajevu
Prof. dr Vladimir Vujović, Elektrotehnički fakultet, Univerzitet u Istočnom Sarajevu
Prof. dr Aleksandar Grubor, Ekonomski fakultet Subotica, Univerzitet u Novom Sadu
Prof. dr Milivoje Radović, Ekonomski fakultet Podgorica, Univerzitet Crne Gore
Prof. dr Nikola Milović, Ekonomski fakultet Podgorica, Univerzitet Crne Gore
Prof. dr Boban Melović, Ekonomski fakultet Podgorica, Univerzitet Crne Gore
Prof. dr Predrag Trpeski, Ekonomski fakultet, Univerziteta Sveti Ćirilo i Metodije u Skopju
Prof. dr Ljubomir Drakulevski, Ekonomski fakultet, Univerziteta Sveti Ćirilo i Metodije u Skopju
Prof. dr Vesna Bucevksa, Ss. Cyril and Methodius University in Skopje
Prof. dr Jasmina Selimović, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Sarajevu
Prof. dr Jasmina Osmanković, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Sarajevu
Prof. dr Savo Stupar, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Sarajevu
Prof. dr Aziz Sunje, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Sarajevu
Prof. dr Emina Resić, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Sarajevu
Prof. dr Zdenko Klepić, Ekonomski fakultet, Sveučilište u Mostaru
Prof. dr Veldin Ovčina, Ekonomski fakultet, Univerzitet "Džemal Bijedić" Mostar
Prof. dr Stanić Stanko, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Banjoj Luci
Prof. dr Goran Popović, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Banjoj Luci
Prof. dr Saša Petković, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Banjoj Luci
Prof. dr Slaviša Kovačević, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Banjoj Luci
Prof. dr Bojan Zečević, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Beogradu
Prof. dr Aleksandar Živković, Faculty of Economics, Univerzitet u Beogradu
Prof. dr Siniša Zarić, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Beogradu
Prof. dr Milorad Filipović, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Beogradu
Prof. dr Miomir Jakšić, Faculty of Economics, Univerzitet u Beogradu
Prof. dr Blagoje Paunović, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Beogradu
Prof. dr Gojko Rikalović, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Beogradu
Prof. dr Jadranka Đurović odorović, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Nišu
Prof. dr Zoran Arandžević, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Nišu
Prof. dr Petar Veselinović, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Kragujevcu
Prof. dr Nenad Stanišić, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Kragujevcu
Prof. dr Drago Cvijanović, Fakultet za hotelski menadžmet i turizma, Univerzitet u Kragujevcu
Prof. dr Dragan Tešanović, Prorodno-matematički fakultet, Univerzitet u Novom Sadu
Prof. dr Kristina Košić, Prorodno-matematički fakultet, Univerzitet u Novom Sadu
Prof. dr Ivana Blešić, Prorodno-matematički fakultet, Univerzitet u Novom Sadu
Prof. dr Bojana Kalenjuk, Prorodno-matematički fakultet, Univerzitet u Novom Sadu
Prof. dr Peter Schulte, Institut za evropske poslove INEA Njemačka
Prof. dr Gerd Wassenberg, Univerzitet RWTH Aachen
Prof. dr Jaka Vadnjal, GEA koledž Ljubljana
Prof. dr Ružica Knežević Cvelbar, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Ljubljani
Prof. dr Jere Lazanski Tadeja, Univerzitet u Kopru
Prof. dr Ljubo Jurčić, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Splitu
Prof. dr Neven Šeric, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Splitu
Prof. dr Dario Miočević, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Splitu
Prof. dr Zoran Mihanović, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Splitu
Prof. dr Jasenko Ljubica, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Splitu
Prof. dr Zoltan Baraczkai, Univerzitet Babeş-Bolyai Kluž - Napoka
Prof. dr Jolán Velencei, Univerzitet Obuda u Budimpešti
Prof. dr Boda György, Univerzitet Korvinus u Budimpešti
Prof. dr Daniel Pavlov, Univerzitet "Angel Kunchev" u Ruseu



Četvrtak, 25. mart 2021. godine

12.00 Promocija studentskih radova

Petak, 26. mart 2021. godine

10.00 Održavanje konferencije putem Zoom platforme



SADRŽAJ

PLENARNA SESIJA

		str.
Janez Prašnikar	OD RADNIČKOG SAMOUPRAVLJANJA DO SUOČAVANJA SA KAPITALIZMOM	13
Dejan Šoškić	NOVA RAZVOJNA AGENDA ZA ZAPADNI BALKAN	29
Aziz Šunje	ČETVRTA INDUSTRIJSKA REVOLUCIJA I MENADŽMENT 3.0 - PUT KOJEG TREBA SLIJEDITI	35
Mladen Rebić	EKONOMSKA SLOBODA I EKONOMSKA NEJEDNAKOST: DUGOTRAJNA RAVNOTEŽA ZA ODABRANE	43
Jelena Trivić	EVROPSKE ZEMLJE	

OPŠTA SESIJA

		str.
Milojko Arsić	GLOBALNE EKONOMSKE POSLEDICE PANDEMIJE COVID-19	57
Marko Sekulović	PANDEMIJA – VRH LEDENOG BRIJEGA KRIZE	67
Gojko Rikalović Sonja Josipović Dejan Molnar	OBRAZOVANJE PROFESIONALACA ZA BIOEKONOMIJU I ULOGA UNIVERZITETA I ISTRAŽIVAČKO- RAZVOJNIH MREŽA	73
Neven Šerić Anđela Jakšić Stojanović Lidija Bagarić	MODEL KREIRANJA SPECIJALIZIRANOG TURISTIČKOG PROIZVODA ZA POST CORONA VRIJEME	85
Pavle Mijović	RAZVOJ DRUŠTVENOG KAPITALA: USAID-OV PROJEKT PRO-BUDUĆNOST KAO INICIJATOR SARADNJE PRIVATNOG I NEVLADINOG SEKTORA	99
Marija Trpkova- Nestorovska, Predrag Trpeski, Filip Peovski	STUDIJE DOGAĐAJA NA UTICAJ PANDEMIJE COVID-19 NA MAKEDONSKOJ BERZI	111
Boban Melović, Slavica Mitrović Veljković, Dragana Čirović, Milica Vukčević	UTICAJ PANDEMIJE COVID-19 NA POSLOVANJE MIKRO, MALIH I SREDNIH PREDUZEĆA U CRNOJ GORI	121
Radimir Božić	INTERNACIONALIZACIJA POSLOVANJA PREDUZEĆA IZ ZEMALJA U RAZVOJU KAO DETERMINANTA ODRŽIVOG RASTA	131
Jadranka Đurović- Todorović Marina Đorđević Milica Ristić-Cakić	FISKALNI ODGOVORI NA PANDEMIJU COVID-19 KROZ REDIZAJNIRANJE POREZA NA DOBIT PREDUZEĆA U REPUBLICI SRBIJI <i>*Rad će biti objavljen u naučnom časopisu "Zbornik radova Ekonomskog fakulteta u Istočnom Sarajevu"</i>	145
Emina Resić	ANALIZA FAKTORA KOJI UTIČU NA CIJENU HOTELSKOG SMJEŠTAJA U BIH	147
Petar Veselinović Nenad Stanišić	RAZVOJ I PERSPEKTIVE DIGITALNE EKONOMIJE U REPUBLICI SRBIJI <i>*Rad će biti objavljen u naučnom časopisu "Zbornik radova Ekonomskog fakulteta u Istočnom Sarajevu"</i>	155
Branko Balj	JUGOISTOČNA EVROPA U VRTLOGU KRIZE - NEIZVESNA BUDUĆNOST	157
Goran Radivojac Aleksandra Krčmar	DEKOMPONOVANJE PRINOSA NA KAPITAL I IMOVINU PREDUZEĆA ELEKTROPRIVREDE REPUBLIKE SRPSKE PRIMJENOM DUPONT METODOLOGIJE	163
Martin Kiselicki, Saso Josimovski, Lidija Pulevska Ivanovska, Mijalce Santa	UTICAJ DRUŠTVENIH MREŽA NA LIJEVAK PRODAJE U B2C I B2B SEGMENTIMA U REPUBLICI SJEVERNOJ MAKEDONIJI <i>*Rad će biti objavljen u naučnom časopisu "Zbornik radova Ekonomskog fakulteta u Istočnom Sarajevu"</i>	171
Kristijan Ristić Aleksandar Živković	„ENVIROMENTALNE (ZELENE) FINANSIJE“ OD TEORIJSKIH KONTROVERZI, EMPIRIJSKE ANALIZE DO EVROPSKIH REGULATIVE	173
Marija Cetanovska Predrag Trpeski	UTICAJ ZDRAVLJA NA EKONOMSKI RAST: PANELSKI PRISTUP ODABRANIM ZEMLJAMA ZAPADNOG BALKANA	181
Marko Đogo	EFEKTI RASPODJELE DRŽAVNE POMOĆI PRIVREDNIM SUBJEKTIMA U REPUBLICI SRPSKOJ U USLOVIMA PANDEMIJE	191
Predrag Mlinarević	DOMETI FISKALNE POLITIKE U PODSTICANJU EKONOMSKOG OPORAVKA ZEMALJA ZAPADNOG BALKANA <i>*Rad će biti objavljen u naučnom časopisu "Zbornik radova Ekonomskog fakulteta u Istočnom Sarajevu"</i>	203
Goran Balotić	SARADNJA I PARTNERSTVO IZMEĐU PREDUZEĆA KAO FAKTOR JAČANJA NJIHOVIH IZVOZNIH I KONKURENTSKIH PERFORMANSI	205
Nemanja Šarenac Predrag Mlinarević	POLITIKE KRIZNOG UPRAVLJANJA U TURIZMU U KONTEKSTU ISKUSTVA IZ PANDEMIJE KORONA VIRUSA	217
Samir Aličić	O POGLAVLJU DIGESTA „O PORESKIM REGISTRIMA“ (D.50.15)	229
Nenad Pandurević	INSTITUCIJE I INTEGRACIJE: INSTITUCIONALIZACIJA NORMI I VRIJEDNOSTI EU U ZEMLJAMA ZAPADNOG BALKANA	237
Saša Stevanović	(NE)ODRŽIVOST DUGA REPUBLIKE SRPSKE	251
Miloš Grujić	DOMETI I OGRANIČENJA MEĐUNARODNE DIVERZIFIKACIJE RIZIKA ZA INSTITUCIONALNE INVESTITORE U REGIONU ZAPADNOG BALKANA	261
Sead Omerčević Dženan Kulović Mirza Bavčić	NUŽNOST STRATEŠKOG RAZMIŠLJANJA I OPERATIVNOG DJELOVANJA TOKOM OVLADAVANJA KRIZOM PREDUZEĆA	275
Slobodan Mačar Ranko Markuš	UTICAJ PANDEMIJE COVID-19 NA TRŽIŠTE RADA U REPUBLICI SRPSKOJ	283

Ljiljan Veselinović		
Miroljub Krunić	MOGUĆNOSTI BOSNE I HERCEGOVINE U ZAUSTAVLJANJU NEGATIVNIH EKONOMSKIH KRETANJA I ULOGA SPOLJNOG FINANSIRANJA	293
Đorđe Marilović	STANDARDNI LIČNI ODBITAK U POREZU NA DOHODAK REPUBLIKE SRPSKE	299
Arsen Hršum	RESTRUKTURIRANJE JAVNIH PREDUZEĆA	307
Jelena Marjanović Marica Berić	INOVATIVNOST PREDUZEĆA U REPUBLICI SRPSKOJ I ZNAČAJ SAVJETODAVNE PODRŠKE ZA NJIHOV RAZVOJ	319
Nataša Lizdek	DIGITALNI NOMADI: RAD NA DALJINU KAO ALTERNATIVA KANCELARIJSKOM POSLU	327
Vladimir Antić	TEMELJNI IZVORI RIZIKA I PRIJETNJI PO EKONOMSKI RAZVOJ I EKONOMSKU BEZBJEDNOST BOSNE I HERCEGOVINE	337
Nikola Avram	PRIMJENA "LEADER" PROGRAMA KAO KONCEPTA JAČANJA KONKURENTNOSTI I RURALNOG RAZVOJA EU	353

STUDENSKA SESIJA

		<i>str.</i>
Dejan Pljuco	ZEMLJE ZAPADNOG BALKANA I COVID-19: KAKO PREBRODITI KRIZU I PODSTAĆI RAZVOJ	367
Kristina Ilić	UPOTREBA MOBILNIH APLIKACIJA ZA TURIZAM U BOSNI I HERCEGOVINI	377
Miroslav Perović	ANALIZA LIKVIDNOSTI KOMERCIJALNE BANKE A. D. BANJA LUKA	389
Marica Smiljanić	UPRAVLJANJE INOVACIJAMA I NJEGOVANJE KORPORATIVNOG PREDUZETNIŠTVA	399
Boris Brezo Violeta Ivković	PERCEPCIJA LOKALNOG STANOVNIŠTVA O ATRAKTIVNOSTI JAHORINE KAO TURISTIČKE DESTINACIJE U LIJETNOM PERIODU	405
Kristina Kovačević	UTICAJ INFORMACIONIH TEHNOLOGIJA NA PUTOVANJE TURISTA IZ BOSNE I HERCEGOVINE	417
Sara Stanišić	PRIVREDNE PERFORMANSE BOSNE I HERCEGOVINE KAO MOTIV ZA STRANO DIREKTNO ULAGANJE MULTINACIONALNIH KOMPANIJA	425
Gordana Milovanović	NERAZVIJENOST ŽIVOTNOG OSIGURANJA U REPUBLICI SRPSKOJ-NEPOVJERENJE ILI NEPOZNAVANJE	433
Jovana Blagojević Vladimirka Lakić	ZNAČAJ LJUDSKIH RESURSA U TURIZMU I NJIHOVA ZAVISNOST OD TURISTIČKE TRAZNJE	439



Plenarna sesija / Plenary Session

Uvodničari / Plenary speakers



Prof. dr. Janez Prašnikar

*Ekonomski fakultet u Ljubljani
Univerzitet u Ljubljani
Slovenija*



Prof. dr. Dejan Šoškić

*Ekonomski fakultet u Beogradu
Univerzitet u Beogradu
Srbija*



Prof. dr. Aziz Šunje

*Ekonomski fakultet u Sarajevu
Univerzitet u Sarajevu
FBiH, BiH*



Prof. dr. Mladen Rebić

*Ekonomski fakultet Pale
Univerzitet u Istočnom Sarajevu
RS, BiH*

Janez Prašnikar¹

OD RADNIČKOG SAMOUPRAVLJANJA DO SUOČAVANJA SA KAPITALIZMOM²

Apstrakt: Ovaj rad predstavlja rezime radova koji su objavljeni, a za temu su imali kretanje od samoupravnog socijalizma u bivšoj Jugoslaviji sve do njenog raspada i stvaranja novih država. Tematika se može podijeliti u tri segmenta: jugoslovensko iskustvo, razlike u tranziciji i suočavanje sa kapitalizmom. Kroz ovaj pregled, pratiće se evolucija privrednog upravljanja i transformacije privreda zemalja bivše Jugoslavije. Iz parcijalnih analiza moći će se doći do spoznaja o razlozima trenutnog ekonomskog stanja u analiziranim zemljama.

Ključne riječi: radničko samoupravljanje, tranzicija, kapitalizam, korporativno upravljanje

* * *

Ova knjiga sadrži 12 radova koje sam napisao u saradnji sa kolegama u zemlji i inostranstvu. Izbor radova objavljenih u istaknutim naučnim časopisima u velikoj meri odražava put od samoupravnog socijalizma u Jugoslaviji tokom 1970-ih i 1980-ih godina do njenog raspada i stvaranja niza novih država. Novoosnovane države ugledale su se na razvijene kapitalističke zemlje, a kasnije su se susrele sa problemima uslovljenim stanjem globalne ekonomije u njihovom okruženju i sindromima postsocijalističkog razvoja.

Izabrani radovi podjeljeni su u tri dijela: 1) Jugoslovensko iskustvo; 2) Različitost u tranziciji; i 3) Součavanje sa kapitalizmom. Prvi rad u prvom dijelu, „*Učešće radnika u upravljanju nasuprot društvenom vlasništvu i državnim politikama: Jugoslovenske lekcije za transformisanje socijalističkih privreda*“ (u koautorstvu sa Janom Svejnarom, eng. *Workers Participation in Management vs. Social Ownership and Government Policies: Yugoslav Lessons for Transforming Socialist Economies*), počinje da raspetljava klupko u samoj srži problema, a njegove niti se zatim protežu kroz cijelu knjigu: postavlja se pitanje kako učešće zaposlenih u donošenju odluka utiče na efikasnost preduzeća. Pitanje se može odnositi i na širi kontekst: da li je moguće baviti se problemima modernih društava bez šireg učešća samih građana? U radu se govori o jugoslovenskom sistemu samoupravljanja, za koji se kaže da je uništen prekomjernim uključivanjem zaposlenih u rukovodstva preduzeća (npr. Hajnds, 1990). Pokazali smo da je pravni i praktični okvir u Jugoslaviji bio takav da su radnici bili samo jedna od nekoliko interesnih grupa koje su uticale na ponašanje jednog preduzeća. Iako su radnici nesumnjivo imali određeni uticaj, i njegov opseg i efekat bili su ograničeni. Važna uloga u donošenju odluka pripadala je rukovodstvu. Međutim, na proces donošenja odluka takođe su u velikoj mjeri uticale političke organizacije i sama država. Uloga političara bila je vidljiva i u oblikovanju ekonomskog sistema i u njegovom funkcionisanju. Loše zamišljeni mehanizmi ekonomske integracije i nejasna ideja društvene svojine bili su očigledni primjeri toga. U radu se tvrdi da jugoslovensko iskustvo ne treba uzimati kao neminovan dokaz da učešće radnika ima negativne efekte na efikasnost preduzeća.

U radu pod naslovom „*Ponašanje participativnih preduzeća u Jugoslaviji: lekcije za transformaciju privreda*“ (Janez Prašnikar, Jan Svejnar, Dubravko Mihajlek i Vesna Prašnikar – eng. *Behavior of Participatory firms in Yugoslavia: Lessons for Transforming Economies*) nadovezali smo se na prethodno pomenutu ideju. Rad razvija model ponašanja preduzeća sa više učesnika u odlučivanju, u kome su rukovodstvo, radnici i vlasti donosioci odluka. Model bilježi ponašanje jugoslovenskih preduzeća tokom 1970-ih i 1980-ih, preduzeća u tranziciji i pregovaranja (eng. bargaining) javnog sektora sa privredama zapadnih zemalja. Procjenjeni model koji se oslanja na podatke sa nivoa jugoslovenskih firmi iz 1970-ih i 1980-ih godina i ukazuje na izopačeno ponašanje je Vard-Domar-Vanek model preduzeća kojima upravlja radna snaga (u takvim preduzećima niža je zaposlenost nego u kapitalističkim preduzećima; samoupravno preduzeće smanjuje zapošljavanje ukoliko se poveća cijena proizvoda, itd.), a koja je imala važnu ulogu u oblikovanju percepcije jugoslovenske ekonomije, nije podržan dokazima, jer su takava preduzeća akcenat stavljala i na plate i na zapošljavanje. Direktni test Vard-Domar-Vanek hipoteze zaista je pokazao da je odgovor zaposlenosti na promjene cijena izlaznih proizvoda bio neznatan. Uvjerili smo se da su jugoslovenske

¹ Ekonomski fakultet u Ljubljani ✉ janez.prasnikar@ef.uni-lj.si

² Ovo je uvod u knjigu „From Workers' Participation to Struggling with Capitalism“, (Ed. Prašnikar J.), Ekonomski fakultet, Univerzitet u Ljubljani, 2021.

firme pokazale stabilnost pri zapošljavanju i apsorbivale šokove više kroz fluktuacije zarada i kroz ostale rezidualne promjenljive nego kroz zapošljavanje.

Ovo je moglo da se čak pokaže kao uverljivo da su šokovi bili kratkoročni, i da su povremene recesije bile praćene periodima brzog ekonomskog oporavka. Ispostavilo se da jugoslovenska ekonomija nije bila dovoljno čvrsta da prevaziđe naftne krize sedamdesetih. Adekvatne stope ekonomskog rasta sedamdesetih godina prošlog vijeka mogle su se postići samo ubrzanim zaduživanjem iz inostranstva. Visok rast spoljnog duga krajem 1970-ih zahtijevao je, dakle, odlučne korake kako bi došlo do promjene ovog pravca. U radu pod naslovom „*Ekonomski razvoj Jugoslavije 1990. godine i izgledi za budućnost*“ (eng. *Economic Development in Yugoslavia in 1990 and Prospects for the Future*), napisanim sa tadašnjim potpredsjednikom vlade Jugoslavije Živkom Preglom, opisali smo ograničene mogućnosti koje je Jugoslavija imala 1990. godine, neposredno pred nemile događaje. Ograničene, jer je slabo iskoristila period 1980-ih, kada je mogla da preokrene postojeće trendove. Prekomjerno zaduživanje iz inostranstva takođe se pokazalo kao veći izazov nego što se u početku mislilo. Osamdesete su bile obilježene takozvanom cik-cak ekonomskom politikom, koja je varirala od umanjivanja domaće potražnje i podsticanja izvoza (1982–1984) do povećanja potražnje i podsticanja proizvodnje (period aljkave politike, 1985–1986), i na kraju do punog indeksiranja (1987–1989), što je dovelo do hiperinflacije 1989. godine. Na osnovu iskustava iz 1980-ih, nova vlada, koja je na vlast došla u martu 1989. godine, postavila je sebi drugačiji cilj od onoga koji je imala prethodna vlada. Odlučila je da prvo uspostavi institucije zasnovane na principima tržišne ekonomije (uključujući različite oblike vlasništva), a kasnije je pokušala da stabilizuje ekonomiju primjenom šok terapije. Program zaustavljanja inflacije počeo je da stupa na snagu krajem decembra 1989. godine i pokazao je pozitivne rezultate (radikalno smanjenje stope inflacije) u prvoj polovini 1990. Međutim, ovo je bio i početak niza drugih problema. U ekonomskom smislu, većina njih je uzrokovana odstupanjima u primjeni programa. Sa novim problemima, politička podrška programu se smanjila. U radu su predstavljena tri moguća scenarija budućeg razvoja. Prvi scenario je scenario jugoslovenske vlade koja vjeruje da bi uspješna realizacija programa reformi bila moguća. Drugi scenario je scenario saveznog predsjedništva, koje bi primoralo republike da odluče da li žele konfederaciju ili federaciju. Na poslijetku, postoji i scenario po kojem bi neke republike išle ka nezavisnosti u uvjerenju da bi samostalno mogle uspješnije da sprovedu program stabilizacije nego što to mogu u zajednici. Svi ovi scenariji uzimaju u obzir demokratske principe. Međutim, istorija je krenula svojim tokom.

Drugi dio knjige predstavlja radove koji opisuju tranzicione procese u zemljama bivše Jugoslavije. Raspad Jugoslavije dogodio se u isto vrijeme kada je većina socijalističkih država započela opsežne reforme usmjerene ka tržišnoj ekonomiji. Prema Vašingtonskom Konsenzusu, promjene vlasništva bile su od presudnog značaja i trebalo je da u potpunosti izmjene naličja ovih ekonomija. Trebalo je da se reforme odvijaju uporedo sa promjenama vlasništva nad državnim preduzećima i liberalizacijom preduzetništva. Nobelovac Kenet Erou mi je jednom rekao da je bio u grupi sa 30 ekonomista koji su detaljno proučavali bivši Sovjetski Savez i otkrili da je većina kompanija imala zastarjeli kapital i da nisu bile konkurentne. Stoga se očekivalo da će brza privatizacija ubrzati tranziciju. Suprotno tome, studija produktivnosti jugoslovenskih samoupravnih preduzeća (Prašnikar, Svejnar i Klinedinst, 1992) pokazala je prosječnu razliku u produktivnosti od 20% između preduzeća u razvijenijim i u manje razvijenim regijama, ali čak i unutar manje razvijenih regija postojale su značajne razlike u produktivnosti preduzeća. Dakle, uz odgovarajuće mjere, menadžment bi mogao da poveća vrijednost preduzeća.

Prvi rad u ovoj seriji radova, „*Restrukturiranje preduzeća u tranziciji: vlasništvo, institucije i otvorenost za trgovinu*“ (eng. *Restructuring of Firms in Transition: Ownership, Institutions and Openness to Trade*) Polone Domadenik, Janeza Prašnikara i Jana Svejnara, razvija teorijski okvir za defanzivno i strateško restrukturiranje i daje procjene u vezi sa restrukturiranjem privatizovanih preduzeća u naprednoj tranzicionoj privredi – privredi Slovenije. Tokom devedesetih godina, Slovenija je primjenjivala pristup postepene tranzicije, a najvažnije reforme bile su makro stabilizacija, liberalizacija trgovine i povećanje konkurentnosti na tržištu. Slovenija je takođe vodila politiku fleksibilnog deviznog kursa. Pored toga, privatizacija društvenog vlasništva, što je bila kombinacija raspodjele akcija različitim akcionarima (državni fondovi i radnici) i prodaje insajderima (radnicima) ili outsajderima (putem javnog tendera), favorizovala je unutrašnju privatizaciju, jer je 85% preduzeća odabralo metod interne privatizacije.

Analiza pokriva period post-privatizacije 1996–2000, tj. period kada su kompanije predlagale programe privatizacije, čekale da ih državne institucije odobre i zatim sprovodile predloženi program

ukoliko je bio odobren. Bio je to period relativnog mira i konsenzusa kako u kompanijama tako i u cjelokupnom društvu. Studija pokriva nekoliko pokazatelja učinka koji se odnose na restrukturiranje - prilagođavanje rada i ulaganje u dugotrajnu materijalnu imovinu, istraživanje i razvoj, domaći i strani marketing i obuka / obrazovanje zaposlenih. Investicije u istraživanje i razvoj, ulaganje u inostrano i domaće tržište i ulaganje u obuku/obrazovanje zaposlenih danas su poznati kao ulaganje u nematerijalni kapital. Na osnovu dostupnih podataka, ukazali smo na obje vrste restrukturiranja (defenzivno i strateško), kao i na racioniranje kredita i pregovaranje u pogledu investicija. Privatizovana preduzeća pokazala su ponašanje koje maksimizira profit. Rezultati su takođe pokazali da izvozna orijentacija preduzeća i institucionalne karakteristike, kao što su insajderska i autsajderska (napomena: privatizacija od strane lica van preduzeća) privatizacija, vlasništvo zaposlenih i kontrola zaposlenih, nisu uticali na zapošljavanje preduzeća i njegovo investiciono ponašanje. Rezultati sugerišu da velika izloženost globalnoj konkurenciji izaziva slično ekonomsko ponašanje u preduzećima, uprkos njihovim različitim strukturnim i institucionalnim karakteristikama.

Crna Gora nije imala sreće kao Slovenija i provela je devedesete u značajnim previranjima. Tokom devedesetih Crna Gora je doživjela rat, sankcije UN-a i NATO bombardovanje, a do 2000. godine crnogorska ekonomija je bila u izolaciji. Početkom 2000. godine, crnogorska vlada započela je intenzivne makro i mikro ekonomske reforme. Ponovo su razmotrili privatizaciju, a nakon decenije „privatizacije na papiru“, vlada je odlučila da 2001. godine uvede masovnu vaučersku privatizaciju (MVP). U radu pod naslovom „*Razlišavanje imovine i preživljavanje preduzeća u masovnoj privatizaciji: testiranje Hof-Stiglic i Kampos-Đovanoni modela u Crnoj Gori*“ (eng. *Asset Stripping and Firm Survival in Mass Privatization: Testing the Hoff-Stiglitz and Campos-Giovanoni Models in Montenegro*) koji su napisali Matjaž Koman, Milan Lakičević, Janez Prašnikar i Jan Svejnar, istraženo je zašto se toliko kompanija izgubilo u ovom procesu. Gotovo polovina od 225 firmi koje su prošle privatizaciju 2001. godine su ili bankrotirale ili su likvidirane, a često se pojavljuju kao privatne firme čiji su vlasnici uticajni menadžeri ili pojedinci koji su povezani sa politikom. Kao što su opisali Jovović i Karadžić (2008), zemlju je odlikovala slaba vladavina zakona.

Hof i Štiglic (2004a, 2004b) razvili su model oduzimanja imovine od preduzeća i identifikovali uslove pod kojima se to oduzimanje može posmatrati. Njihov model sastoji se od agenata koji imaju prava da kontrolišu preduzeća. Svaki agent može da bira između dvije radnje kojima može da maksimizira očekivanu vrijednost svog bogatstva: 1) oduzeti imovinu preduzeća i prisvojiti vrijednosti; 2) izgraditi vrijednost preduzeća nepovratnim ulaganjem u povećanje vrijednosti preduzeća. Agenti koji oduzimaju imovinu (ili su ravnodušni na to) aktivno koče uspostavljanje vladavine zakona jer to može smanjiti njihovu sposobnost lišavanja. Nasuprot tome, agenti koji grade vrijednost zahtevaju jaku vladavinu zakona jer im to omogućava zaključivanje izvršnih ugovora. Ipak, uprkos značaju Hof-Štiglic modela, nije bilo formalnog empirijskog testa za njihove pretpostavke. Koristeći obimne crnogorske podatke o svim kompanijama koje su prošle kroz masovnu vaučersku privatizaciju, rad „*Razlišavanje imovine i preživljavanje preduzeća u masovnoj privatizaciji: testiranje Hof-Štiglic i Kampos-Đovanoni modela u Crnoj Gori*“ testira i pronalazi uporište za Hof-Štiglicov model. Kampos i Đovanoni (2006) razvili su drugi model lišavanja imovine i ekonometrijski testirali pretpostavke svog modela. Međutim, naše procjene ne podržavaju pretpostavke Kampos-Đovanonija da će firme sa srednjom produktivnošću biti lišavane imovine u većoj mjeri nego firme sa niskom ili visokom produktivnošću.

Pored testiranja teorije, uhvatili smo se u koštac i sa važnim politički-orijentisanim pitanjem koje glasi - zašto je veliki broj uspješnih preduzeća nestao tokom masovne privatizacije u rastućoj ekonomiji Crne Gore. Ekonometrijski smo predstavili prvu studiju koja je proučavala preduzeća koja su nestala tokom masovne privatizacije, tako unapređujući prethodne koje su se fokusirale samo na postojeća preduzeća i ignorisale pristrasnost prilikom opstanka. Naša analiza sugeriše da su lišavanje imovine i „nestanak preduzeća“ bili itekako prisutni, te da je vjerovatno to lišavanje i bilo razlog propadanja pojedinih uspješnih preduzeća. Pokazali smo da je zbog toga što su produktivnije firme likvidirane važno takođe modelirati pristrasnost opstanka u odabiru firmi koje ostaju unutar uzorka koji se koristi prilikom procjene efekata privatizacije ili drugih promjena vlasništva. Takođe smo pokazali da treba razlikovati istinske novoosnovane firme od likvidiranih preduzeća koja se ponovo pojavljuju kao novoosnovana. U odsustvu vladavine zakona, mnoge firme koje su naizgled propale zapravo su prisvojili rukovodioci ili pojedinci koji su u sprezi sa politikom.

Da li neko ko je samozaposlen uvijek obavlja i preduzetničke funkcije? Da li više samozapošljavanja automatski dovodi do razvoja preduzetništva? Koji uslovi moraju biti ispunjeni da bi više samozapošljavanja značilo i razvijenije preduzetništvo? U radu „*Preduzetništvo u zemljama u*

razvoju: slučaj Kosova“ (eng. *Entrepreneurship in Developing Countries: A Case of Kosovo*), autora Janeza Prašnikara, Matjaža Komana i Gazmeda Čoraja, gore pomenutoj dilemi smo prišli proučavanjem preduzetništva na Kosovu. Kosovo je bilo posebno pogodno za takvu analizu zbog svoje nerazvijene infrastrukture, slabosti u zakonskom i regulatornom okviru, loše razvijenog finansijskog sistema i visoke stope nezaposlenosti. Međutim, Kosovo je uspostavilo jedno od najprijatnijih poslovnih okruženja u pogledu lakoće osnivanja novih preduzeća.

Rad se zasniva na intervjuima koji su obavljani krajem 2007. godine sa preduzetnicima i širom javnošću. U izbor mogućih preduzetnika (preduzetnici u širem smislu) ušli su svi pojedinci koji su prihod ostvarivali sami i na vlastiti rizik. Da bi se testirala moguća razlika između samozaposlenih osoba i preduzetnika, ova grupa je potom podijeljena na preduzetnike u užem smislu reči (koji imaju najmanje dva zaposlena) i samozaposlena lica (bez zaposlenih ili sa jednim zaposlenim). U intervjuima je učestvovalo 300 preduzetnika u užem smislu, 300 samozaposlenih i 500 onih koji nisu preduzetnici. Koristili smo standardne statističke tehnike kako bismo osigurali reprezentativnost svake grupe.

Rezultati ukazuju na značajne razlike između karakteristika preduzetnika u užem smislu, samozaposlenih i onih koji nisu preduzetnici. Pokazali smo da su preduzetnici u užem smislu bili čvrsto ukorijenjeni u svojoj preduzetničkoj aktivnosti. Podaci su takođe pokazali da, iako je šira porodica još uvek bila važna za ovu skupinu ispitanika na Kosovu, bilo je dokaza i o dezintegraciji. U poređenju sa preduzetnicima u užem smislu, samozaposleni su imali ograničene resurse i često su se takmičili u istoj dimenziji, tj. otvorili bi mali kiosk u kome bi prodavali uvoznu robu ili bi vodili posao koji je zahtijevao jednostavne operacije koje su im jedva omogućavale preživljavanje. Za njih je posao bio surov sam po sebi, jer im nedostatak prilika nije davao velike šanse za uspjeh. Grupa ne-preduzetnika bila je podijeljena u tri podgrupe: 1) oni koji su već bili preduzetnici, ali nisu uspjeli; 2) oni koji su razmišljali da postanu preduzetnici; i 3) oni koji nikada nisu ni pomislili da postanu preduzetnici. Čitavu grupu odlikovala je niža sklonost riziku. Jedina zapanjujuća razlika među tri grupe bila je u tome što je veća vjerovatnoća da će ne-preduzetnici koji su razmišljali da postanu preduzetnici i ne-preduzetnici koji nikada nisu razmišljali da postanu preduzetnici biti zaposleni u formalnom sektoru nego ne-preduzetnici koji su nekada bili preduzetnici, ali nisu uspjeli.

Glavni zaključak rada je da u slučaju ograničenog izbora zanimanja samozapošljavanje ne mora nužno dovesti do razvoja preduzetništva. Stoga je uloga vladinih politika da podstiču uvođenje većeg broja zanimanja pružajući mogućnosti zapošljavanja u velikim, srednjim ili rastućim malim preduzećima. Dakle, kada je riječ o politikama, one se ne bi trebale baviti samo brzim osnivanjem novih preduzeća, već i dinamičnim aktivnostima preduzeća različitih veličina i vlasničkih struktura u različitim privrednim granama, što smanjuje ograničeni izbor zanimanja samozaposlenih lica.

Gore pomenuti rad nadovezuje se na naredni „*Vlasnički blokovi i organizaciona raznolikost: slučaj privrede u tranziciji*“ (eng. *Blockholding and Organisational Diversity: The Case of a Transition Economy*), koji su napisali Janez Prašnikar, Dragan Mikerević i Damjan Voje. On proučava tranzicionu ekonomiju na primjeru Republike Srpske, koja je jedan od entiteta koji čine Bosnu i Hercegovinu. Posljednjih decenija na zemlju su snažno uticale ekonomske reforme koje su posljedica privatizacije, liberalizacije i promjenljivog globalnog okruženja (globalizacija). Masovna privatizacija pokrenuta je 2000. i 2001. godine sa namjerom da poveća disperziju vlasništva u većini privatizovanih preduzeća.

Istraživanje je zasnovano na anketi sprovedenoj u jesen 2011. godine u Republici Srpskoj. Najvišem rukovodstvu su postavljena konkretna pitanja o odnosima između korporativnih dionika (eng. *stakeholders*) (vlasnika, menadžera i radnika) i korporativnog upravljanja. Naša studija je dovela do dva glavna saznanja. Prvo, u periodu od deset godina nakon pokretanja liberalnih reformi, vlasnički blokovi (eng. *blockholding*) postali su prevladavajuća vlasnička struktura u Republici Srpskoj. Drugo, uočene su značajne razlike u ponašanju tvrtki zasnovane na osnaživanju radnika. Identifikovali smo dvije različite skupine preduzeća. U prvoj skupini, većina radnika bila je institucionalno osnažena (sindikarno organizovana), stoga smo te firme nazivali „radnički-osnažena preduzeća“ (eng. *Worker-Entrenched blockholdings*). Iako je saradničko ponašanje između nosioca blokova (eng. *blockholders*) i sindikata bilo očigledno u nekoliko slučajeva, takođe su postojali znaci ponašanja sindikata koji ukazuju na traženje rente (eng. *rent-seeking*), i korištenje monopolskog položaja kako bi eksproprisali dio dodatne vrijednosti. To je bilo posebno očigledno u nekim državnim preduzećima.

Druga skupina preduzeća je slijedila drugačiji razvojni put. Ova preduzeća smo nazvali „radnički-liberalnim“ (eng. *Worker-Liberal blockholdings*), jer većina radnika u ovoj skupini nije bila institucionalno osnažena, već je predstavljala slobodnu radnu snagu na tržištu rada. U ovoj skupini

takođe su izdvojene dvije različite podgrupe. Velika većina u prvoj podgrupi odgovarala je tako zvanim Core-Periphery (srb. *jezgro-periferija*) firmama, firmama, kojima je cilj profit, sa prevladavajućom ulogom vlasnika kapitala, utjecajnim menadžmentom i niskokvalifikovanom radnom snagom. Izvjestan broj dioničarskih preduzeća u ovoj grupi bila su bivša, sada privatizovana, socijalistička preduzeća. Druga podgrupa je gajila reciprocitet između menadžmenta i kognitivne sposobnosti osrednje (eng. *core*) grupe zaposlenih, a bila je ujedno i najproduktivnija. Ovu grupu firmi karakteriše saradničko ponašanje između glavnih dionika (menadžera, radnika i vlasnika). Saradnja između radnika i uprave (vlasnika) bila je dobrovoljna i razvijena je kao rezultat uzajamnog priznavanja da su i menedžerske i radničke sposobnosti neophodne za aktivnosti koje povećavaju vrijednost preduzeća. Ovakve firme se mogu naći posebno u novorazvijenim sektorima, poput informatičkog.

To nas dovodi do posljednjeg rada u ovom odjeljku, „*Konkurentna prednost i upravljanje ljudskim resursima u malim i srednjim preduzećima u tranzicionoj privredi*“ (eng. *Competitive Advantage and Human Resource Management in SMEs in a Transitional Economy*), autora Anuške Ferligoj, Janeza Prašnikara i Vesne Jordan. Rad je zanimljiv jer ispituje mala preduzeća i njihovu konkurentnost u momentima nakon što su se pojavile povoljne pravne prilike za razvoj preduzetništva. Predstavlja prvo istraživanje malih preduzeća u Sloveniji, sa dovoljno velikim uzorkom da omogući pouzdane zaključke o tome kako su mala i srednja preduzeća uspjevala da se nose sa novonastalim prilikama i problemima.

Razvili smo strukturni model koji nam je omogućio da testiramo hipotezu koja tvrdi da mala preduzeća koje bolje koriste svoje ljudske resurse tako unapređuju svoju konkurentsku poziciju i svoje performanse. Hipoteza se zasniva na zapažanju toga da kada se popuste zakonska ograničenja i vlada uvede dosljedne politike makroekonomske stabilizacije, konkurentne snage dovode do razvoja malih preduzeća koja prvo popunjavaju niše u nekim granama privrede koje su bili nerazvijene u socijalizmu (npr. uslužni sektor), a zatim koriste svoju unutrašnju dinamiku kako bi stekli prednosti u konkurentnom okruženju. Pokazali smo da su slovenačka mala i srednja preduzeća poboljšala svoju inovativnost i izvozu orijentaciju kroz namjerno sprovođenje odgovarajućih napora u oblasti ljudskih resursa. Konkretno, što su više kvalifikacije zaposlenih i veće koristi (eng. *benefits*) za radnike, to je veća konkurentna prednost. U radu su takođe identifikovane razlike između starijih i mlađih preduzeća. Starije firme prodavale su više na tržištima koja nisu lokalna, jer su stariji preduzetnici posjedovali zavidno tehnološko znanje i koristili svu svoju energiju, vrijeme i znanje kako bi uspjeli. S druge strane, mlađi preduzetnici, koji su uglavnom vodili društva sa ograničenom odgovornošću u uslužnom sektoru, provodili su manje vremena radeći za svoje kompanije i nedostajali su im znanje i iskustvo vezano za strateško ponašanje preduzeća.

Treća grupa radova odnosi se na period integracije u globalnu ekonomiju. Pomenute države su premale da bi svoj razvoj gradile na konceptu supstitucije uvoza. Hipoteza utemeljena na izvozu je u mnogo čemu pogodnija strategija. Međutim, otvorenost trgovine je obično povezana sa otvorenošću prema međunarodnim finansijskim tokovima. Bonaca koja je pratila period Velike stabilnosti (eng. *the Great Moderation*) dovelo je zemlje do finansijske krize 2008/2009. Niko to nije očekivao. Posljedice su bile ozbiljne, posebno u perifernim dijelovima Evrope. Pad međunarodne trgovine praćen je naglim zaustavljanjem stranih finansijskih priliva. Još jednom se pokazalo koliko su periferne države ranjive zbog njihovog spoljnog zaduživanja. Postavlja se i pitanje: Da li periferne države mogu isključivo sebe da krive za velike gubitke zbog svog neodgovornog ponašanja ili je kriza uglavnom bila rezultat surovih pravila međunarodnih finansijskih operacija?

U radu Velimira Bolea, Ane Oblak, Janeza Prašnikara i Domena Trobeca pod naslovom „*Finansijska trvenja i zaduženost preduzeća: balkanske naspram mediteranskih i srednjoevropskih zemalja*“ (eng. *Financial Frictions and Indebtedness of Firms: Balkan Countries vs. Mediterranean and Central European Countries*) prvo smo istražili stranu potražnje finansijskih trvenja tokom Velike recesije. Koristeći veliku bazu finansijskih podataka za nefinansijska društva, proučavali smo proces akumulacije duga i njegov uticaj na likvidnost kroz *boom-bust-recovery* (srpski: *procvat-krah-oporavak*) režime (2006–2010) u balkanskim zemljama i upoređivali ih sa zemljama Mediterana i Centralne Evrope. U fokusu analize bili su domaći efekti pojačavanja krize (kroz finansijski akcelerator i kolateralne cijene) kako priliva kapitala iz razvijenih zemalja EU na početku krize, tako i povrata kapitala nakon toga. Pokazali smo da su domaći generatori i pojačavači krize imali mnogo snažnije efekte u balkanskim nego u mediteranskim državama, da i ne pominjemo države Centralne Evrope. U periodu privrednog uspona, finansijski akcelerator bio je nekoliko puta jači u zemljama Balkana nego u zemljama Mediterana i Centralne Evrope. U periodima kraha i oporavka, direktni

efekti finansijskog akceleratora su opali, ali su indirektni efekti znatno porasli usled smanjenja likvidnosti i finansijske zaraze. Odgovarajući dužnički efekti među kompanijama bili su naročito snažni. Ovi efekti su u periodima kraha i oporavka bili su bar 50% veći u balkanskim nego u zemljama Mediterana i Centralne Evrope. Veći troškovi krize u balkanskim zemljama u odnosu na referentne regione mogli bi se pripisati kasnoj integraciji ovih privreda u međunarodne finansijske i trgovinske tokove, nerazvijenim institucijama za finansijsko posredovanje i neiskusnim nadzornim tijelima. Međutim, značaj doprinosa pogrešno vođene doktrine konvergencije EU ne može se zanemariti. Rad je iznjedrio važne lekcije za poboljšanje makroekonomskog upravljanja u perifernim zemljama EU.

Iako se u očima recenzenata studija smatrala prikladnom u pogledu sadržaja i tehnike, za neke je bila previše revolucionarna, jer je predstavljena nakon strogih mjera štednje koje je usvojila EU. Jedan od recenzenata je čak napisao, „Brinu me zaključci ove studije“, pozivajući se na rečenicu o pogrešnoj doktrini konvergencije EU. Tek kasnije počeli su da se javljaju različiti pogledi. Praet (2014), bivši član izvršnog odbora i glavni ekonomista Evropske centralne banke (ECB), tvrdi da je glavni pokretač evropske konvergencije bio priliv kapitala iz razvijenijih privreda u one koje su u razvoju, sa ciljem povećanja konvergencije produktivnosti u njima. Međutim, kako kapital nije bio usredsređen na djelatnosti sa visokim marginalnim proizvodom kapitala, već na djelatnosti sa malim marginalnim proizvodom kapitala, konvergencija u BDP-u po glavi stanovnika se nije dogodila. Minskijev ciklus je zauzvrat prikrio osnovni nedostatak produktivnosti u periodu prije krize. U akademskoj literaturi do ovog priznanja je došlo čak i kasnije. Hofman i Šnabl su, na primjer, napisali da se „ogromna kreditna ekspanzija pretežno sjevernoevropskih banaka na bankarske sektore na periferiji evrozona“ (Hofman i Šnabl, str. 870, 2016.) dogodila prije finansijske krize. Nedostatak pravovremenog prepoznavanja razvoja krize u perifernim zemljama značajno je odgodio objavljivanje našeg rada.

To je bio ključni izazov sa kojim se suočio i sljedeći članak u ovom odjeljku. Rad „*Raspetljavanje spoljnih tokova (spoljnih šokova) i efekti politike na kreditne aktivnosti banaka u tri zemlje u usponu tokom velike ekonomske krize*“ (eng. *Disentangling External Flows (External Shocks) and Policy Effects on the Credit Activities of Banks in Three Emerging Countries During the Great Recession*), autora Janeza Prašnikara, Velimira Bolea, Mihe Dominka, Milana Lakičevića i Ane Oblak, bio je jedan od zahtjevnijih sa teorijskog stanovišta, a još više sa stanovišta prikupljenih podataka. Analizirali smo kako efekte promjena u veleprodajnom i maloprodajnom bankarskom finansiranju (eng. *bank wholesale and retail funding*) koje su izazvali šokovi realne ekonomije i stranih finansijskih tokova, tako i efekte pratećih intervencija politike u tri zemlje u razvoju (Hrvatskoj, Crnoj Gori i Sloveniji) tokom tri perioda velike ekonomske krize: procvata (eng. *boom*) (2007 – 2008), kraha (eng. *bust*) (2009 – 2010) i oporavka (eng. *recovery*) (2011 – 2013). Bavili smo se ovim državama iz jednog jako pragmatičnog razloga. Podatke potrebne za analizu uspjeli smo da dobijemo samo za njih i to sa velikim poteškoćama. Inače, smatramo da su ove države u velikoj meri ogledalo cijelog regiona.

Pronašli smo dokaze da su strani finansijski tokovi u posmatranim zemljama snažno uticali na kanale bankarskog finansiranja na malo i na veliko, a preko njih i na kredite koji se odobravaju fizičkim i pravnim licima. Elastičnost finansiranja je bila mnogo veća u slučaju veleprodaje nego maloprodaje za obje vrste kredita. Efekti prociklične volatilnosti finansiranja na veliko (koje je naglo poraslo u periodu procvata i doživjelo pad u periodima kraha i oporavka) bili su posebno izraženi u kreditima za preduzeća, gde je prolazni efekat veleprodajnog bankovnog finansiranja bio skoro 1. To je važno za sve tri posmatrane zemlje, uprkos značajnim razlikama u obimu, a naročito strukturi njihovih finansijskih tokova. Druga važna lekcija za balkanske zemlje bilo je saznanje da čak i ako je većina priliva kapitala u periodu procvata bila u obliku direktnih stranih investicija (DSI) i ulaganja kapitala (kao u Hrvatskoj), prilivi stranog kapitala i dalje mogu predstavljati glavnu prijetnju kreditnim aktivnostima banaka kada se DSI i kapitalne investicije u većoj mjeri usmjere ka bankarskom sektoru. I DSI pod dominacijom bankarstva i direktno zaduživanje banaka na inostranim tržištima direktno se odrazila u povećanju inostrane poluge i domaće izloženosti banaka.

Faktori potražnje bili su važni i za kredite fizičkim (krediti za domaćinstva) i pravnim licima. Generalno, oni su imali veći efekat na kredite koji se daju fizičkim licima, mada je efekat značajan i kod kredita firmama (posebno u periodu procvata).

Pokazali smo i značajne, doduše u poređenju sa odgovarajućim efektima finansiranja, sistematski slabe efekte intervencija politika (makrobonitetne, standardne makro politike, strukturne) tokom velike ekonomske krize u tri posmatrane zemlje. Samo u Hrvatskoj učinak politike na kredite preduzećima premašio je 1% bilansa stanja tokom faze procvata. Ogromni uticaj spoljnih tokova, uz

sitne uticaje političkih intervencija, dodatno su potvrdili da se u privredama u razvoju razuman kreditni rast ne može efikasno kontrolisati (indirektnim) makrobonitetnim instrumentima ili standardnim intervencijama makro i strukturne politike ako kontrole kapitala nisu presudni instrumenti takve politike.

U analiziranoj epizodi velike ekonomske krize studija je dokumentovala da orijentacija politike u procikličnim ili anticikličnim intervencijama politike nije bila sistematska u posmatranim zemljama. Zajednički efekti svih istraženih politika bili su anticiklični (mada i dalje slabi) u sve tri zemlje, ali samo u fazama procvata i kraha. Intervencije specifičnih politika (makrobonitetne, standardno makro, strukturne) bile su još nestalnije tokom kriznog ciklusa. Takva nestalna orijentacija politike vjerovatno je znatno pojačala slabe učinke politike na kreditnu dinamiku. Makroekonomski troškovi procikličke orijentacije politike bili su najveći u fazi oporavka, kada su intervencije politike (posebno kroz mjere standardno makro i strukturne politike) u Sloveniji i Crnoj Gori čak pojačale smanjenje kredita usled kolapsa veleprodajnog finansiranja.

Iako se bave samo slovenačkim iskustvom, dva članka na kraju ovog odjeljka, a samim tim i na kraju knjige, dovršavaju slagalicu. Prvi, „*Politička povezanost, korporativno upravljanje i učinak preduzeća*“ (eng. *Political Connectedness, Corporate Governance and Firm Performance*), Polone Domadenik, Janeza Prašnikara i Jana Svejnara, govori o uticaju koji pripadnost članova nadzornih odbora političkim strankama ima na učinak preduzeća. Rad predstavlja i testira teoriju o tome kako povezanost sa politikom (što često asocira na političku korupciju) utiče na korporativno upravljanje i produktivnu efikasnost preduzeća. Model predviđa da nerazvijene demokratske institucije koje ne kažnjavaju političku korupciju kao posljedicu imaju politički uvezana preduzeća, što zauzvrat ima negativan uticaj na učinak. Ovo predviđanje smo testirali na gotovo cijeloj populaciji slovenačkih akcionarskih društava koja zapošljavaju 100 ili više radnika. Koristeći podatke o strukturama nadzornih odbora, kao i podatke o bilansu stanja i bilansu uspjeha za period od 2000. do 2010. godine, pokazali smo da veći udio politički povezanih članova nadzornog odbora dovodi do manje produktivnosti. Ovo predstavlja problem naročito u državnim preduzećima, koja su dalje značajan dio poslovne populacije u Sloveniji. Zamjena članova nadzornih odbora u državnim firmama kad god dođe do smjene vlasti postala je uobičajena pojava naročito nakon što su se preduzeća korporatizovala. Ovo je obično praćeno smjenom rukovodećih timova. Čini se da postoji neizmjerena želja pojedinih članova političkih stranaka da i sami postanu „kapitalisti“ i da upravljaju preduzećima u ime države. Iako je bilo nekih pokušaja da se uspostave odgovarajući mehanizmi korporativnog upravljanja (npr. implementacija principa korporativnog upravljanja *Organizacije za ekonomsku saradnju i razvoj* (eng. OECD)), situacija ne ide nabolje. Bilo bi poželjno umanjiti ovo, jer alternativa u vidu privatizacije, tj. prodaje, preduzeća, često pogodi pogrešno preduzeće (sa stanovišta društvene blaginje) ili se prodaja dogodi u pogrešno vrijeme. Bilo kako bilo, u trenutnoj situaciji neznanje, nepismenost i pohlepa su često osnovni razlog ove „tragedije zajednice“ (eng. *tragedy of commons*).

Završimo ovo optimističnijom notom. Poslednji rad u knjizi je „*Opstanak najjačih: evolutivni pristup modelu rasta utemeljenom na izvozu*“ (eng. *Survival of the Fittest: An Evolutionary Approach to an Export-led Model of Growth*), autora Janeza Prašnikara, Tjaše Redeka i Marije Drenkovske. Zemlje u razvoju se često oslanjaju na model rasta koji se temelji na izvozu. Izloženost (razvijenim) stranim tržištima povećava spoznajne mogućnosti preduzeća, poboljšava njihove kompetencije i sposobnosti i potencijalno olakšava više inovacija. Stvarna korist se razlikuje od preduzeća do preduzeća u zavisnosti od njihovih unutrašnjih karakteristika (genetskog materijala). Koristeći rezultate istraživanja za Sloveniju, pokazali smo da su orijentacija na izvoz, genetski materijal, kompetencije, sposobnosti i inovacije preduzeća povezani.

Kao što je već napomenuto, izvozna orijentacija je veoma važna za privrede poput slovenačke. Pored toga što podižu potražnju, izvozna tržišta, posebno ona naprednija u odnosu na zemlje porijekla, predstavljaju priliku za učenje. Ali ne koriste sve kompanije hipotezu „učenje kroz izvoz“ (eng. *learning-by-exporting*). Najprije smo pokazali da je sposobnost učenja povezana sa genetskim materijalom preduzeća i njegovim postojećim kompetencijama i sposobnostima. Spoljni izvori ideja, genetski materijal, kompetencije i sposobnosti grade pozitivnu spiralu koja rezultira inovativnijom kompanijom. Koliko nam je poznato, ova veza je prvi put proučavana na takav način, a rezultati nose izuzetno važnu poruku upravnim timovima svih kompanija, a ne samo onima iz nerazvijenih zemalja. Prilike za učenje ne mogu se iskoristiti ako firma ne njeguje odgovarajuće okruženje –postepeno, kroz saradnju rukovodstva sa radnicima i vlasnicima.

Nisam toliko ambiciozan da sve završim nizom lekcija koje su proistekle iz našeg rada. To prepuštam čitaocu. Neka djelo služi svrsi. Tako su me učili moji prvi mentori, Branko Horvat, Ivan

Lavrač i Aleš Vahčić. Kako gledam na ulogu ekonomije i ekonomske nauke, već je jasno opisano u mom radu „*O položaju ekonomske nauke u Sloveniji*“ (eng. *On the Position of Economic Science in Slovenia*), objavljenom u *Slovenskoj ekonomskoj reviji* (1994). I toga sam se pridržavao u svojoj karijeri. Potrošio sam mnogo vremena na čitanje knjiga i radova, na prikupljanje podataka i pisanje radova. Autori predstavljenih radova proveli su mnogo vremena u diskusijama o tome kako postaviti istraživanje, kako prikupiti podatke i kako doći do konačnog proizvoda. Imam tu sreću da živim u uzbudljivom regionu, u uzbudljivom vremenu i među uzbudljivim ljudima. Verujem u saradnju i zajedničko stvaranje. Stoga se nadam da će rezultati našeg rada ostaviti tragove.

LITERATURA

- Bole, V., Oblak, A., Prašnikar, J., and Trobec, D. 2018. Financial frictions and indebtedness of Balkan firms: a comparison with Mediterranean and Central European countries. *Journal of Policy Modeling*, 40(4): 790-809.
- Campos, N., P. and Giovannoni, F. 2006. The Determinants of Asset Stripping: Theory and Evidence from the Transition Economies. *Journal of Law and Economics*, 49: 681-706.
- Domadenik, P., Prašnikar, J., and Svejnar, J. 2008. Restructuring of Firms in Transition: Ownership, Institutions and Openness to Trade. *Journal of International Business Studies*, 39(4): 725-746.
- Domadenik, P., Prašnikar, J., and Svejnar, J. 2016. Political connectedness, corporate governance, and firm performance. *Journal of Business Ethics*, 139(2): 411-428.
- Ferligoj, A., Prašnikar, J., and Jordan, V. 1997. Competitive Advantage and Human Resource Management in SMEs in a Transitional Economy, *Small Business Economics*, 9(6): 503-514.
- Jovović, M. and Karadžić, V. 2008. Istraživanje javnog mnenja o privatizaciji u Crnoj Gori. In: Lojpur, Anđelko. (Eds.) *Analiza efekata dosadašnje privatizacije u Crnoj Gori*. Ekonomski fakultet/Podgorica, No. 7.
- Hinds, M. 1990. Issues in the Introduction of Market Forces in Eastern European Socialist Economies. The World Bank, EMTTF.
- Hoff, K. and Stiglitz, J. 2004a. After the Big Bang? Obstacles to the Emergence of the Rule of Law in Post-Communist Societies. *American Economic Review*, 94: 753-763.
- Hoff, K. and Stiglitz, J. 2004b. The transition from communism: a diagrammatic exposition of obstacles to the demand for the rule of law. Policy Research Working Paper Series 3352, The World Bank.
- Hoffman, A. and Schnabl, G. 2016. Monetary policies of industrial countries, emerging market credit cycles and feedback effects, *Journal of Policy Modeling*, 38: 855-873.
- Koman, M., Lakićević, M., Prašnikar, J., and Svejnar, J. 2015. Asset stripping and firm survival in mass privatization: Testing the Hoff-Stiglitz and Campos-Giovannoni models in Montenegro. *Journal of Comparative Economics*, 43(2): 274-289.
- Praet, P. (2014). The financial cycle and real convergence in the euro area. Speech presented, at the Annual Hyman P. Minsky Conference on the State of the US and World Economies, Washington DC, 10 April 2014.
- Prašnikar, J. 1994. O položaju ekonomske znanosti v Sloveniji. V: *Slovenska ekonomska revija*, 45(5): 405-423.
- Prašnikar, J., Bole, V., Dominko, M., Lakićević, M., and Oblak, A. 2021. Disentangling external flows (external shocks) and policy effects on the credit activities of banks in three emerging countries during the Great Recession. *Journal of Balkan & Near Eastern studies*. 2021, 23(1): 78-100.
- Prašnikar, J., Koman, M., and Qorraj, G. 2010. The entrepreneurship in developing countries: a case of Kosovo. *Transformations in business & economics*, 9(3): 129-146.
- Prašnikar, J., Mikerevič, D., and Voje, D. 2014. Blockholding and organisational diversity: the case of transition economy. *Journal for East European management studies*, 19(3): 277-304.
- Prašnikar, J. and Pregl, Ž. 1991. Economic Development in Yugoslavia in 1990 and Prospects for the Future. *American Economic Review, Papers in Proceedings*, 81(2): 191-195.
- Prašnikar, J., Redek, T., and Drenkovska, M. 2017. Survival of the fittest: an evolutionary approach to an export-led model of growth. *Economic Research (Ekonomska istraživanja)*, 30 (1): 184-206.
- Prašnikar, J. and Svejnar, J. 1991. Workers Participation in Management vs. Social Ownership and Government Policies: Yugoslav Lessons for Transforming Socialist Economies. *Comparative Economic Studies* 33 (4) (1991), 27-46.
- Prašnikar, J., Svejnar, J. and Klinedinst, M. 1992. Structural Adjustment Policies and Productive Efficiency of Socialist Enterprises, *European Economic Review*, 36 (1):179- 199.
- Prašnikar, J., Svejnar, J., Mihaljek, D. and Prašnikar, V. 1994. Behavior of Participatory Firms in Yugoslavia: Lessons for Transforming Economies. *Review of Economics and Statistics*, LXXVI(4): 728-740.

Janez Prašnikar³

FROM WORKERS' PARTICIPATION TO STRUGGLING WITH CAPITALISM⁴

Abstract: This paper is a summary of the papers that were published, and their common topic was the movement from self-governing socialism in the former Yugoslavia until its disintegration and the creation of new states. The topic can be divided into three segments: the Yugoslav experience, differences in transition and the struggle against capitalism. This review will follow the evolution of economic governance and the transformation of the economies of the former Yugoslavia countries. From the partial analysis, it will be possible to gain insights into the reasons for the current economic situation in the analyzed countries.

Keywords: workers' self-management, transition, capitalism, corporate governance

* * *

This book contains 12 papers that I have written together with my colleagues at home and abroad. The selection of papers published in established scientific journals largely reflects the path from self-management socialism in Yugoslavia in the 1970s and 1980s to its disintegration and the formation of a series of new states in its stead. The newly established states mirrored developed capitalist countries and later encountered problems conditioned by the state of the global economy and the syndromes of post-socialist development in their respective environments.

The selection of papers is divided into three sections: 1) The Yugoslav experience; 2) Diversity in Transition; and 3) Struggling with Capitalism. The first paper in the first section, "Workers Participation in Management vs. Social Ownership and Government Policies: Yugoslav Lessons for Transforming Socialist Economies" (co-authored with Jan Svejnar), starts to unravel a thread at the heart of the problem, which then runs throughout the book: the question of how employee participation in decision-making affects the efficiency of enterprises. The question can also be posed more broadly: Is it possible to address the problems of modern societies without the wider participation of the people? The paper discusses the Yugoslav self-management system, which is said to have been destroyed by the excessive involvement of employees in the management of companies (e.g. Hinds, 1990). We showed that the legal and practical setting in Yugoslavia was one in which workers were only one of the several interest groups that influenced enterprise behavior. Although workers undoubtedly had some influence, its scope and effect were limited. An important role in decision-making belonged to management. However, the decision-making process was also largely influenced by political organizations and the government. The role of politicians was visible in both the design of the economic system and its operation. Ill-conceived mechanisms of economic integration and the vague idea of social property were a glaring example. The paper argues that the Yugoslav experience should not be taken as an inevitable proof of the negative effects of worker participation on the efficiency of enterprises.

In the paper titled "Behavior of Participatory firms in Yugoslavia: Lessons for Transforming Economies" (by Janez Prašnikar, Jan Svejnar, Dubravko Mihajlek and Vesna Prašnikar), we built on the above idea. The paper develops a multi-party model of enterprise behavior, with management, workers, and government authorities being the decision-makers. The model captures the behavior of Yugoslav enterprises in the 1970s and 1980s, enterprises in transitional economies, and the public sector bargaining in Western economies. The estimated model relying on Yugoslav firm-level data from the 1970s and 1980s reveals that the perverse behavior predicted by the Ward-Domar-Vanek model of labor-managed firms (lower employment in a labor-managed firm compared to its counterpart, a capitalist firm; a self-managed firm reduces employment if the firm increases the price of the product, etc.), which played an important role in shaping perceptions of the Yugoslav economy, is not supported by the data, as firms placed emphasis on both wages and employment. A direct test of the Ward-Domar-Vanek hypothesis indeed showed that the employment response to output price changes was insignificant. We argued that Yugoslav firms displayed employment stickiness and absorbed shocks more by fluctuations in wages and other residual variables than in employment.

³ Faculty of Economics in Ljubljana ✉ janez.prasnikar@ef.uni-lj.si

⁴ This is the Introduction to the book, »From Workers' Participation to Struggling with Capitalism (Ed.Prašnikar J.), 2021, School of Economics and Business (SEB), University of Ljubljana.

This might even be acceptable if the shocks had been short-term and occasional recessions had been followed by periods of rapid economic recovery. It turned out that the Yugoslav economy was not robust enough to overcome the oil crises of the 1970s. Adequate rates of economic growth in the 1970s could only be achieved through accelerated borrowing from abroad. The high growth of external debt at the end of the 1970s therefore demanded decisive steps to change this direction. In the paper entitled “Economic Development in Yugoslavia in 1990 and Prospects for the Future,” written together with the then Deputy Prime Minister of Yugoslavia Živko Pregl, we described the limited possibilities that Yugoslavia had in 1990, just before the fateful events. Limited, because it made poor use of the 1980s period, when it could have reversed the existing trends. Excessive borrowing from abroad also proved to be a greater challenge than initially thought. The 1980s were marked by the so-called zig-zag economic policy, which fluctuated from curtailing domestic demand and stimulating exports (1982–1984) to increasing demand and stimulating production (the period of policy slackness, 1985–1986), and finally full indexation (1987–1989), which led to hyperinflation in 1989. Based on experiences from the 1980s, the new government, which came to power in March 1989, set itself a different goal than the previous governments. It decided to first establish institutions based on the principles of market economies (including various forms of ownership) and later attempted to stabilize the economy through the implementation of shock therapy. The program to halt inflation began to take effect by the end of December 1989 and first showed positive results (a radical reduction in the rate of inflation) in the first half of 1990. However, this was also the beginning of a number of other problems. In economic terms, most of them were caused by deviations in the program’s implementation. But with new problems, the political support of the program dwindled. The paper presents three possible scenarios of future development. The first scenario is that of the Yugoslav government believing that a successful reimplementation of the reform program would be possible. The second scenario is that of a federal presidency, which would force the republics to decide whether they preferred a confederate Yugoslavia or a federation. Finally, there is the scenario of some republics working toward independence in the belief that they could more successfully enact a stabilization program on their own than in the union. All of these scenarios take into account democratic principles. But history went its own way.

The second part of the book presents papers describing the transition processes in the countries of the former Yugoslavia. The disintegration of Yugoslavia took place at the same time as most socialist states began extensive reforms aimed towards a market economy. According to the Washington Consensus, changes in ownership were crucial and were supposed to completely change the landscape of these economies. They were supposed to come about with the transformation of ownership of state-owned enterprises and the liberalization of entrepreneurship. Kenneth Arrow once told me that he was in a group of 30 economists who thoroughly scrutinized the former Soviet Union and found most companies had obsolete capital and were incapable of competing. Rapid privatization was therefore expected to accelerate the transition of economies. In contrast, the study of productivity of Yugoslav self-managed firms (Prasnikar, Svejnar and Klinedienst, 1992) showed an average difference in productivity of 20% between companies in more developed and companies in less developed regions, but even within the less developed regions there were significant differences in company productivity. Hence, with appropriate measures, management could increase the value of firms.

The first paper in this series, “Restructuring of Firms in Transition: Ownership, Institutions and Openness to Trade” by Polona Domadenik, Janez Prašnikar and Jan Svejnar, develops a theoretical framework for defensive and strategic restructuring and provides estimates regarding the restructuring of privatized firms in an advanced transition economy – Slovenia. During the 1990s, Slovenia pursued a gradual transition approach, with the most important reforms being macro stabilization, the liberalization of trade and an increase in product market competition. Slovenia also pursued the managed flexible exchange rate policy. In addition, the privatization of social ownership, a combination of the distribution of shares to different stakeholders (state funds and workers) and sales to insiders (workers) or outsiders (through public tender), favored insider privatization, as 85% of firms chose the internal privatization method.

The analysis covers the 1996–2000 post-privatization period, i.e., the period when companies submitted privatization programs, waited for the programs to be approved by state institutions, and later enforced the proposed program if they were approved. It was a period of relative peace and consensus in companies and in society as a whole. The study covers several performance indicators related to restructuring – labor adjustment and investment in fixed assets, R&D, domestic and foreign

marketing, and employee training/education. R&D investment, investment in foreign and domestic markets and investment in employee training/education is nowadays known as investment in intangible capital. Based on the available data, we pointed to both types of restructuring (defensive and strategic), as well as credit rationing and bargaining with respect to investment. Privatized firms displayed a profit maximizing behavior. The results also showed that a firm's export orientation and institutional features, such as insider vs. outsider privatization, employee ownership and employee control, did not affect the firm's employment and investment behavior. The results suggest that major exposure to global competition induces similar economic behavior in firms, despite their different structural and institutional characteristics.

Montenegro was not as lucky as Slovenia and spent the 1990s in considerable turmoil. During the 1990s Montenegro experienced war, UN sanctions and NATO bombing, and until 2000 the Montenegrin economy was in isolation. At the beginning of 2000, the Montenegrin government started with intensive macro and micro economic reforms. The country reconsidered privatization, and after a decade of "privatization on paper," the government decided to introduce Mass Voucher Privatization (MVP) in the year 2001. In the paper titled "Asset Stripping and Firm Survival in Mass Privatization: Testing the Hoff-Stiglitz and Campos-Giovannoni Models in Montenegro," written by Matjaž Koman, Milan Lakičević, Janez Prašnikar and Jan Svejnar, we investigated why so many companies got lost in this process. Almost half of the 225 firms going through privatization in 2001 went bankrupt or were liquidated, often reappearing as private firms with influential managers or politically linked individuals as new owners. As described by Jovović and Karadžić (2008), the country was characterized by a weak rule of law.

Hoff and Stiglitz (2004a, 2004b) developed the model of asset stripping and identified conditions under which asset stripping may be observed. Their model economy consists of agents who hold rights of control over enterprises. Each agent may choose between two actions to maximize the expected value of his wealth: 1) strip the assets of the enterprise and appropriate the value; 2) build enterprise value by making an irreversible investment to increase the value of the enterprise. Agents who strip assets actively hamper (or are indifferent to) the establishment of the rule of law because it may reduce their ability to strip. In contrast, agents who build value require a strong rule of law because it permits agents to conclude enforceable contracts. Yet, despite the importance of the Hoff-Stiglitz model, there had been no formal empirical test of its predictions. Using rich Montenegrin data on all companies that went through mass voucher privatization, the paper "Asset stripping and firm survival in mass privatization: testing the Hoff-Stiglitz and Campos-Giovannoni models in Montenegro" tests and finds support for the Hoff-Stiglitz model. Campos and Giovannoni (2006) developed a second model of asset stripping and econometrically tested their model's predictions. However, our estimates do not provide support for the Campos-Giovannoni predictions that firms with medium productivity will be stripped more than firms with low or high productivity.

In addition to testing the theory, we tackled the important policy-oriented issue of why a large number of efficient firms disappeared during mass privatization in the booming economy of Montenegro. Econometrically, we presented the first study to look at firms that disappeared during the mass privatization transition, improving upon prior studies that focused only on existing firms and ignored survival bias. Our analysis suggests that asset stripping and firm "disappearance" were present, and that asset stripping was a likely reason for the loss of efficient firms. We showed that because more productive firms were liquidated, it is important to also model survival bias in the selection of firms remaining in the sample when estimating the effects of privatization or other ownership changes. We also showed that one needs to distinguish between true start-ups and liquidated firms that re-appear as start-ups. In the absence of the rule of law, many firms that seemed to have disappeared were in fact appropriated by managers and politically connected individuals.

Does one who is self-employed always also perform entrepreneurial functions? Does more self-employment automatically lead to the development of entrepreneurship? Which conditions need to be met for more self-employment to also mean more entrepreneurship? In the paper titled "Entrepreneurship in Developing Countries: A Case of Kosovo," by Janez Prašnikar, Matjaž Koman and Gazmed Qorraj, we addressed the above dilemma by studying entrepreneurship in Kosovo. Kosovo was particularly suitable for such an analysis because of its underdeveloped infrastructure, weaknesses in the legal and regulatory frameworks, poorly developed financial system and high unemployment rates. However, Kosovo established one of the most friendly business environments regarding the ease of establishing new enterprises.

The paper is based on interviews with entrepreneurs and the general public conducted in late 2007. The pool of possible entrepreneurs (entrepreneurs in a broader sense) encompassed all individuals who earned their income on their own and at their own risk. In order to test the possible distinction between self-employed persons and entrepreneurs, this class was then bifurcated into entrepreneurs in the narrow sense of the word (having at least two employees) and self-employed persons (without employees or with one employee). 300 entrepreneurs in the narrow sense, 300 self-employed persons and 500 non-entrepreneurs participated in the interviews. We used standard statistical techniques to ensure the representativeness of each group.

The results point to substantial differences among the characteristics of entrepreneurs in the narrower sense, self-employees and non-entrepreneurs. We showed that entrepreneurs in a narrower sense were firmly settled in their entrepreneurial activity. Data also showed that while the extended family was still important in this group in Kosovo, there may well have been evidence of disintegration. Compared to entrepreneurs in the narrower sense, the self-employed had limited resources, and they often competed on the same dimension. i.e., they opened a small kiosk in which they sold imported merchandise or ran a business that required simple operations barely allowing them to survive. For them, business was cruel per se, since the lack of opportunities did not give them much of a chance of succeeding. The group of non-entrepreneurs was divided into three subgroups: 1) those who had already been entrepreneurs but did not succeed; 2) those who were thinking of becoming entrepreneurs; and 3) those who never thought about becoming entrepreneurs. The whole group was characterized by a lower inclination towards risk. The only striking difference among the three groups was that non-entrepreneurs who were thinking of becoming entrepreneurs and non-entrepreneurs who had never thought of becoming entrepreneurs were more likely to be employed in the formal sector of the economy than non-entrepreneurs who had once been entrepreneurs but did not succeed.

The main conclusion of the paper is that in the case of limited occupational choice, self-employment does not necessarily lead to the development of entrepreneurship. Therefore, it is the role of governmental policies to foster the introduction of more occupational choices by providing employment opportunities in large, medium or growing small companies. Hence, when talking about policies, they should not be concerned only with the rapid establishment of new businesses, but also with the dynamic activity of firms of different sizes and ownership structures in different industries, which reduces the limited occupational choices of self-employed people.

The aforementioned paper is complementary to the next paper, "Blockholding and Organisational Diversity: The Case of a Transition Economy," written by Janez Prašnikar, Dragan Mikerević and Damjan Voje. It studies the exemplary transitional economy of the Republic of Srpska, one of the entities constituting Bosnia and Hercegovina. In recent decades, the country has been strongly influenced by economic reforms on account of privatization, liberalization, and a changing global environment (globalization). Mass privatization was introduced in the years 2000 and 2001 with the intention to increase ownership dispersion in most privatized companies.

The research was based on a survey conducted in autumn 2011 in the Republic of Srpska. Top managers were asked specific questions about relations between corporate stakeholders (owners, managers and workers) and corporate governance. Our study had two main findings. First, in the period of ten years after the liberal reforms were launched, blockholding became the prevailing ownership structure in the Republic of Srpska. Second, significant differences in the behavior of blockholdings based on the empowerment of workers were observed. We identified two distinct clusters of firms. In the first cluster, most workers were institutionally empowered (unionized), therefore we referred to these firms as "Worker-Entrenched blockholdings." Although cooperative behavior between blockholders and unions was evident in a few cases, there were also signs of rent-seeking behavior of unions, who used their monopoly position to expropriate a part of the value added. This was particularly evident in some state-owned firms.

The second cluster of firms followed a different path of development. We referred to these firms as "Worker-Liberal blockholdings," since most workers in this cluster were not institutionally empowered, but rather presented an unconstrained work force in the labor market. Two distinct subgroups were identified in this cluster of firms as well. A vast majority of blockholdings in the first subgroup corresponded to the profit maximizing Core-Periphery mode of firm, with the prevailing role of the capital owner, heavyweight management, and a low-skilled workforce. A number of blockholdings in this group were privatized former socially-owned firms. The second subgroup nurtured reciprocity between management and the core workers' cognitive assets, and it was also the most productive. This group of firms was characterized by cooperative behavior between the main

stakeholders (managers, workers, and owners). Collaboration between workers and managers (owners) was voluntary and developed as a result of the mutual recognition that both the management's capabilities and the workers' capabilities are necessary for value-enhancing activities. These types of firms were found especially in newly developed sectors, such as IT services.

This brings us to the last paper in this section, "Competitive Advantage and Human Resource Management in SMEs in a Transitional Economy," by Anuška Ferligoj, Janez Prašnikar and Vesna Jordan. The study is interesting because it examines small businesses and their competitiveness immediately after legal opportunities for the development of entrepreneurship emerged. It presents the first investigation of small firms in Slovenia, with a sufficiently large sample to allow reliable conclusions on how SMEs were managing to cope with new opportunities and problems.

We developed a structural model which allowed us to test the hypothesis that small firms which make better use of their human resources improve their competitive position and their performance. The hypothesis is based on the observation that when legal restrictions are abandoned and the government introduces consistent macroeconomic stabilization policies, competitive forces lead to the development of small businesses, which first fill niches in some sectors of the economy, those that were underdeveloped in the former socialist economy (i.e., the service sector), and then use their internal dynamics to gain advantages in a competitive environment. We showed that Slovenian SMEs improved their innovativeness and export orientation through a deliberate implementation of appropriate human resource efforts. In particular, the better the skills of the employees and benefits to workers, the higher the competitive advantage. The paper also identified differences between older and younger firms. Older firms sold more in non-local markets, as older entrepreneurs possessed solid technological knowledge and used all their energy, time and knowledge to be successful. Younger entrepreneurs, on the other hand, who mostly led limited liabilities companies in the service sector, spent less time working for their companies and lacked knowledge and experience related to the strategic behavior of enterprises.

The third group of papers describes the period of integration into the global economy. The countries concerned are too small to build their development on the concept of import substitution. The export-led hypothesis is in many ways a more suitable strategy. However, trade openness is usually related to openness to international financial flows. The bonanza of the Great Moderation led countries to the 2008/2009 financial crisis. No one expected it. The consequences were severe, especially in peripheral Europe. The decline in international trade was accompanied by a sudden stop in foreign financial (in)flows. It once again showed how vulnerable peripheral countries are due to external borrowing. There is also the question of interpretation: Are peripheral countries primarily themselves to blame for large losses due to their irresponsible behavior or was the crisis mainly the result of the cruel rules of international financial operations?

In the paper titled "Financial Frictions and Indebtedness of Firms: Balkan Countries vs. Mediterranean and Central European Countries," by Velimir Bole, Ana Oblak, Janez Prašnikar and Domen Trobec, we first investigated the demand side of financial frictions in the Great Recession. Using a large database of financial data for non-financial corporations, we studied the process of debt accumulation and its influence on liquidity through the boom-bust-recovery regimes (2006–2010) in Balkan countries and benchmarked this against Mediterranean and Central European countries. The domestic amplification effects (through the financial accelerator and collateral pricing) of both the capital surge from developed EU countries at the onset of the crisis and the capital reversal afterwards were the focus of the analysis. We showed that domestic generators and amplifiers of the crisis had much larger effects in Balkan countries than in Mediterranean countries, not to mention the countries of Central Europe. In the boom period, the financial accelerator was several times stronger in Balkan countries than in Mediterranean and Central European countries. In the bust and recovery periods, the direct effects of the financial accelerator declined, but the indirect effects increased considerably due to liquidity squeezes and contagion. The corresponding intercompany debt effects were especially strong. In Balkan countries, these effects in the bust and recovery periods were at least 50% larger than in Mediterranean and Central European countries. The higher crisis costs in Balkan countries relative to the benchmark regions could be attributed to the late integration of these economies into international financial and trade flows, weak institutions of financial intermediation, and inexperienced regulators. However, the importance of the contribution of the misguided EU convergence doctrine cannot be ignored. The paper provided important lessons for improving macroeconomic management in the EU's peripheral countries.

Although the study was considered appropriate in the eyes of reviewers in terms of content and technique, it was too revolutionary for some, as it was presented after the demanding austerity measures adopted by the EU. One of the reviewers even wrote, “I am worried by the conclusions of this study,” referring to the sentence on the misguided EU convergence doctrine. It was only later that different views began to emerge. Praet (2014), a former executive board member and chief economist of ECB, argues that the main driver of European convergence was the capital surge from more developed to “catching-up” economies, with the primary motive to increase productivity convergence in the “catching up” economies. However, as capital was not focused on activities with a high marginal product of capital, but rather on activities with a low marginal product of capital, convergence in GDP per capita did not happen. The Minsky cycle in turn masked the underlying lack of productivity in the pre-crisis period. In the academic literature, this recognition came even later. Hoffman and Schnabl, for example, wrote that “a tremendous credit expansion of mainly northern European banks to ailing banking sectors at the periphery of the Eurozone” (Hoffman and Schnabl, 2016, p. 870) happened before the financial crisis. A lack of timely recognition of the actual development of the crisis in peripheral countries caused our paper to be published with substantial delay.

This was the key challenge faced by the next article in this section as well. The paper “Disentangling External Flows (External Shocks) and Policy Effects on the Credit Activities of Banks in Three Emerging Countries During the Great Recession,” by Janez Prašnikar, Velimir Bole, Miha Dominko, Milan Lakičević and Ana Oblak, was one of the more demanding ones from the theoretical point of view, and even more so from the point of view of the collected data. We analyzed the effects of bank wholesale and retail funding swings triggered by the real economy and foreign financial flow shocks, as well as the effects of the corresponding policy interventions in three emerging countries (Croatia, Montenegro, and Slovenia) throughout the boom (2007–2008), bust (2009–2010), and recovery (2011–2013) periods of the Great Recession. We dealt with these three countries for a very pragmatic reason. We were able to obtain the data we needed for the analysis only for them, and with great difficulty. Otherwise, we think they largely reflect the region as a whole.

We found evidence that foreign financial flows strongly influenced bank retail and wholesale funding channels, and through them also credits to households and credits to firms, in the observed countries. Elasticities were much greater in the case of wholesale rather than retail funding for both types of credits. The effects of the procyclical volatility of wholesale funding (skyrocketing in the boom period and collapsing in the bust and recovery periods) were especially pronounced in credits to firms, where the pass-through effect of wholesale funding was almost 1. This was true for all three observed countries, despite considerable differences in the volume and especially the structure of their financial flows. Another important lesson for Balkan countries was that even if the majority of capital inflows in the boom period were in the form of FDI and equity investment (as in Croatia), foreign capital inflows could still present a major threat to the credit activities of banks when FDI and equity investments were channeled more towards the banking sector. Both banking-dominated FDI and direct borrowing by banks on foreign markets translated directly to an increase in bank foreign leverage and domestic exposure.

Demand factors were important to both credits to households and credits to firms. In general, they had a bigger effect on credits to households, although the effect is sizeable also for credits to firms (especially in the boom period).

We also showed significant but, compared to the corresponding funding effects, almost systematically weak effects of policy interventions (macroprudential, standard macro, structural) during the Great Recession in three countries under observation. Only in Croatia during the boom phase did the policy effect on credits to firms exceed 1 percent of the balance sheet. The large effect of external flows coupled with the small effect of policy interventions additionally corroborated that in emerging economies, sound credit growth cannot be efficiently controlled through (indirect) macroprudential instruments or standard macro and structural policy interventions if capital controls are not a crucial tool of such policies.

The study documented that in the analyzed Great Recession episode, policy orientation in procyclical or countercyclical policy interventions in the observed countries was not systematic. The common effects of all the investigated policies were countercyclical (but still weak) in all three countries only in the boom and bust phases. Specific policy interventions were even more erratic throughout the crisis cycle. Such erratic policy orientation probably added considerably to the weak policy effects on credit dynamics. The macroeconomic costs of the procyclical policy orientation were

the highest in the recovery phase, when policy interventions (especially through standard macro and structural policy measures) in Slovenia and Montenegro even amplified credit decreases driven by the collapse of wholesale funding.

The two articles at the end of this section, and thus at the end of the book, complete the puzzle, although they deal only with the Slovenian experience. The first, “Political Connectedness, Corporate Governance and Firm Performance” by Polona Domadenik, Janez Prašnikar and Jan Svejnar, discusses the impact of the affiliation of members of supervisory boards with political parties on the efficiency of companies. The paper presents and tests a theory on how political connectedness (often linked to political corruption) affects corporate governance and the productive efficiency of firms. The model predicts that underdeveloped democratic institutions that do not punish political corruption result in a political connectedness of firms, which in turn has a negative effect on performance. We tested this prediction on an almost complete population of Slovenian joint stock companies with 100 or more employees. Using the data on supervisory board structures, together with balance sheet and income statement data for the years 2000–2010, we showed that a higher share of politically connected supervisory board members leads to lower productivity. This is a problem especially in state-owned enterprises, which still represent a significant part of the business population in Slovenia. Replacing members of supervisory boards in state-owned firms whenever there is a change of government became a matter of course when companies became corporatized. This was usually followed by the replacement of management teams. It seems to be an immeasurable desire of individual members of political parties (those who first join political parties) to become “capitalists” themselves and to manage companies on behalf of the state. Although there have been some attempts to establish appropriate corporate governance mechanisms (e.g. the implementation of OECD principles of corporate governance), the situation is not improving much. It would be desirable to reduce this, as the alternative is the privatization of companies, i.e., sales, which often hits the wrong company (from the point of view of social welfare) or the sale occurs at the wrong time. However, ignorance, illiteracy and greediness are often the fundamental reason for this “tragedy of the commons” in the current situation.

Let’s finish on a more optimistic note. The last article in the book is “Survival of the Fittest: An Evolutionary Approach to an Export-led Model of Growth,” by Janez Prašnikar, Tjaša Redek and Marija Drenkovska. Developing countries often rely on the export-led model of growth. Exposure to (developed) foreign markets increases learning opportunities for firms, enhances their competences and capabilities, and potentially facilitates more innovation. The actual benefit differs among firms depending on their internal characteristics (genetic material). Using survey data for Slovenia, we showed that export orientation, the firms’ genetic material, competences and capabilities and innovation are related.

As already argued, export orientation is very important for economies such as Slovenia. Besides increased demand, export markets, especially those more advanced in comparison to that of the country of origin, should be seen as a learning opportunity. But not all companies actually exploit the “learning-by-exporting” hypothesis. First, we showed that the ability to learn is related to the genetic material of the firm and its existing competences and capabilities. External sources of ideas, genetic material, competences, and capabilities build into a positive spiral that ends in a more innovative company. To the best of our knowledge, this link was studied in such a manner for the first time, and the results carry an extremely important message to the management teams of all companies, not just those from developing countries. Learning opportunities cannot be exploited if the firm does not nurture a suitable environment – gradually, by the management in cooperation with workers and owners.

I have no ambition to end with a set of lessons that follow from our work. I will leave this to the reader. Let the work serve its purpose. This is how my first mentors, Branko Horvat, Ivan Lavrač, and Aleš Vahčić, taught me. How I see the role of economics and the economic science is already clearly described in my paper “On the Position of Economic Science in Slovenia,” published in *Slovenska ekonomska revija* (1994). And I have stuck to that in my career. I spent a lot of time reading books and papers, collecting data, and writing papers. A lot of time was spent by the authors of the presented articles in discussions on how to set up the research, how to collect data, and how to make the final product, as well. I have the good fortune to live in an exciting region, in an exciting time, and among exciting people. I believe in participation and co-creation. Therefore, I hope that the results of our work will leave traces.

LITERATURE

- Bole, V., Oblak, A., Prašnikar, J., and Trobec, D. 2018. Financial frictions and indebtedness of Balkan firms: a comparison with Mediterranean and Central European countries. *Journal of Policy Modeling*, 40(4): 790-809.
- Campos, N., P. and Giovannoni, F. 2006. The Determinants of Asset Stripping: Theory and Evidence from the transition Economies. *Journal of Law and Economics*, 49: 681-706.
- Domadenik, P., Prašnikar, J., and Svejnar, J. 2008. Restructuring of Firms in Transition: Ownership, Institutions and Openness to Trade. *Journal of International Business Studies*, 39(4): 725-746.
- Domadenik, P., Prašnikar, J., and Svejnar, J. 2016. Political connectedness, corporate governance, and firm performance. *Journal of Business Ethics*, 139(2): 411-428.
- Ferligoj, A., Prašnikar, J., and Jordan, V. 1997. Competitive Advantage and Human Resource Management in SMEs in a Transitional Economy, *Small Business Economics*, 9(6): 503-514.
- Jovović, M. and Karadžić, V. 2008. Istraživanje javnog mnenja o privatizaciji u Crnoj Gori. In: Lojpur, Anđelko. (Eds.) *Analiza efekata dosadašnje privatizacije u Crnoj Gori*. Ekonomski fakultet/Podgorica, No. 7.
- Hinds, M. 1990. Issues in the Introduction of Market Forces in Eastern European Socialist Economies. The World Bank, EMTTF.
- Hoff, K. and Stiglitz, J. 2004a. After the Big Bang? Obstacles to the Emergence of the Rule of Law in Post-Communist Societies. *American Economic Review*, 94: 753-763.
- Hoff, K. and Stiglitz, J. 2004b. The transition from communism: a diagrammatic exposition of obstacles to the demand for the rule of law. *Policy Research Working Paper Series 3352*, The World Bank.
- Hoffman, A. and Schnabl, G. 2016. Monetary policies of industrial countries, emerging market credit cycles and feedback effects, *Journal of Policy Modeling*, 38: 855-873.
- Koman, M., Lakičević, M., Prašnikar, J., and Svejnar, J. 2015. Asset stripping and firm survival in mass privatization: Testing the Hoff-Stiglitz and Campos-Giovannoni models in Montenegro. *Journal of Comparative Economics*, 43(2): 274-289.
- Praet, P. (2014). The financial cycle and real convergence in the euro area. Speech presented, at the Annual Hyman P. Minsky Conference on the State of the US and World Economies, Washington DC, 10 April 2014.
- Prašnikar, J. 1994. O položaju ekonomske znanosti v Sloveniji. V: *Slovenska ekonomska revija*, 45(5): 405-423.
- Prašnikar, J., Bole, V., Dominko, M., Lakičević, M., and Oblak, A. 2021. Disentangling external flows (external shocks) and policy effects on the credit activities of banks in three emerging countries during the Great Recession. *Journal of Balkan & Near Eastern studies*. 2021, 23(1): 78-100.
- Prašnikar, J., Koman, M., and Qorraj, G. 2010. The entrepreneurship in developing countries: a case of Kosovo. *Transformations in business & economics*, 9(3): 129-146.
- Prašnikar, J., Mikerević, D., and Voje, D. 2014. Blockholding and organisational diversity: the case of transition economy. *Journal for East European management studies*, 19(3): 277-304.
- Prašnikar, J. and Pregl, Ž. 1991. Economic Development in Yugoslavia in 1990 and Prospects for the Future. *American Economic Review, Papers in Proceedings*, 81(2): 191-195.
- Prašnikar, J., Redek, T., and Drenkovska, M. 2017. Survival of the fittest: an evolutionary approach to an export-led model of growth. *Economic Research (Ekonomski istraživanja)*, 30 (1): 184-206.
- Prašnikar, J. and Svejnar, J. 1991. Workers Participation in Management vs. Social Ownership and Government Policies: Yugoslav Lessons for Transforming Socialist Economies. *Comparative Economic Studies* 33 (4) (1991), 27-46.
- Prašnikar, J., Svejnar, J. and Klinedinst, M. 1992. Structural Adjustment Policies and Productive Efficiency of Socialist Enterprises, *European Economic Review*, 36 (1):179- 199.
- Prašnikar, J., Svejnar, J., Mihaljek, D. and Prašnikar, V. 1994. Behavior of Participatory Firms in Yugoslavia: Lessons for Transforming Economies. *Review of Economics and Statistics*, LXXVI(4): 728-740.

Dejan Šoškić¹NOVA RAZVOJNA AGENDA ZA ZAPADNI BALKAN²

Apstrakt: Zemlje Zapadnog Balkana nakon velike finansijske krize 2008 godine nalaze se u relativno stabilnom ali i stacionarnom privrednom i finansijskom položaju na relativno niskom nivou. Perspektive brzog učlanjenja u EU nisu realne, institucionalni ambijent i demokratski procesi u nekim zemljama su u opadanju, a iz svih zemalja ubrzano i u velikom broju odlaze mladi i kvalifikovani ljudi. Sa malim fragmentiranim tržištima, relativno visokim nivoom međusobnog nepoverenja uprkos skoro identičnim ekonomskim problemima i sa EU zaokupljnom dominantno svojim problemima, perspektive ubrzavanja privrednog rasta u regionu su niske. Region Zapadnog Balkana poseduje značajne razvojne potencijale ali ih ni izbliza ne koristi. Ovaj rad analizira i zagovara mogućnost radikalne promene u pristupu privrednom razvoju Zapadnog Balkana, na znatno višem nivou regionalne saradnje, sa posledicom bitnog realnog ubrzavanja procesa učlanjenja u EU.

Ključne reči: regionalna saradnja, zapadni Balkan, EU integracije, ubrzani privredni razvoj

NEW DEVELOPMENT AGENDA FOR THE WESTERN BALKANS

Abstract: After the great financial crisis in 2008 the countries of the Western Balkans are in a relatively stable but also stationary economic and financial position at a relatively low level. The prospects for accelerated EU membership are not realistic, the institutional environment and democratic processes in some countries are declining and young and qualified people are leaving all countries rapidly and in large numbers. With small fragmented markets, a relatively high level of mutual mistrust despite almost identical economic problems, and with the EU preoccupied predominantly with its problems, the prospects for accelerating economic growth in the region are low. The Western Balkans region has significant development potentials but does not use them at all. This paper analyzes and advocates the possibility of a radical change in the approach to the economic development of the Western Balkans, at a much higher level of regional cooperation, with the consequence of significant real acceleration of the EU membership process.

Keywords: regional cooperation, Western Balkans, EU integration, accelerated economic development

1. UVOD

Nakon godina ratova i nestabilnosti u poslednjoj deceniji 20. veka, Zapadni Balkan pre 20ak godina ulazi u Tranziciju sa očekivanjem da će primena preporuka Vašingtonskog konsenzusa dovesti do oporavka i privrednog prosperiteta. Nasledena institucionalna infrastruktura, privredni kapaciteti i konkurentnost ekonomija (novonastalih) država nisu bili dovoljni da se zemlje Zapadnog Balkana realno nađu u grupi spremnoj za prijem u EU u prvim godinama 21. veka. Time je propuštena prilika da EU direktnije sa svojim finansijskim i institucionalnim mogućnostima pomogne razvoj Zapadnog Balkana. Tranzicija je počivala na uglavnom na modelu Vašingtonskog konsenzusa koji su promovisale međunarodne finansijske institucije. I ovo uprkos tome što je još pre petnaestak godina već i samim tim institucijama bilo jasno na osnovu iskustava iz 90ih, da se kumuliraju argumenti da Vašingtonski konsenzus linearno primenjivan u zemljama u razvoju ne pokazuje da je uspešan razvojni model³. Naime, iskustva su pokazivala da „stabilizacija, liberalizacija i privatizacija“, ne samo da nisu dovoljni za razvoj, već i da kod zemalja sa niskim investicijama, niskom konkurentnošću i niskim institucionalnim razvojem (odsustvo pravne države, visoka korupcija i sl.) otvaraju mogućnost dugoročne stagnacije, pa i nazadovanja pojedinih zemalja. Drugim rečima, jasno se pokazalo da jedinstveni set mera, bez uvažavanja lokalnih specifičnosti, ne donosi zadovoljavajuće razvojne rezultate. Kada je John Williamson⁴ artikulisao Vašingtonski⁵ konsenzus kao set od 10 mera⁶,

¹ Ekonomski fakultet u Beogradu ✉ dejan.soskic@gmail.com

² Ovaj rad je rezultat projekta "Rizici finansijskih institucija i tržišta u Srbiji – mikroekonomska i makroekonomska analiza" (šifra projekta: 179005), koji finansira Ministarstvo prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije.

³ World Bank. 2005. *Economic Growth in the 1990s: Learning from a Decade of Reform*. Washington, D.C.: World Bank.

⁴ Williamson, John, 1990, "What Washington Means by Policy Reform", in Williamson, John, ed. 1990. *Latin American Adjustment: How Much Has It Happened?* Washington, D.C.: Institute for International Economics.

pre svega za zemlje Latinske Amerike, činilo se da su ekonomisti uglavnom uspostavili konsenzus oko pitanja koje su mere potrebne da bi se postigle osnove ubrzanog privrednog razvoja. S obzirom da rezultati Vašingtonskog konsenzusa nisu bili zadovoljavajući u velikom broju zemalja, septembra 2004, šesnaest poznatih ekonomista⁷ definisalo je tzv. Barselonski konsenzus⁸ koji je uključivao razradu i nadogradnju Vašingtonskih mera sa novih 10 principa, i uglavnom se, uz neke različite interpretacije, svodi na: Efikasno korporativno upravljanje, borbu protiv korupcije, fleksibilno tržište rada, članstvo u STO, uspostavljanje finansijskih pravila i standarda⁹, obazrivo otvaranje nacionalnih kapitalnih računa, devizne kursevi bez pegova, nezavisnost centralnih banaka sa ciljanjem inflacije, aktivnu socijalnu politiku i ciljane mere sa smanjivanjem siromaštva¹⁰. Konsenzus je ustanovljen i oko pitanja da tržišta sama ne proizvode efikasne ishode u uslovima neperfektnih informacija i nekompletnih tržišta i to i u razvijenim zemljama, a naročito u zemljama u razvoju, kao i da tržišta sama po sebi, nužno ne vode ubrzanom privrednom razvoju¹¹. Najveći deo ovih novih razvojnih paradigmi kao da nije prepoznat na Zapadnom Balkanu ili je neadekvatno i nedovoljno primenjen, a posebno se nije razumeo izuzetan značaj koji snaga institucija ima za privredni razvoj¹².

Zemlje Zapadnog Balkana, ostavljene van EU, nakon finansijske krize osetile su smanjivanje finansijskog priliva iz razvijenih zemalja, devizni režimi (sa uglavnom preceñjenom lokalnom valutom) otežavali su rast konkurentnosti i usmeravali finansijske tokove ka potrošnji i nerazmenjivim sektorima BDPa., a investicije (i strane, a posebno domaće privatne) su bile nedovljne za brži privredni rast. Gotovo sve zemlje su klizile ka rastu javnog duga uz relativno niske stope privrednog rasta. Institucije su uglavnom slabile pod političkim pritiskom, a demokratski procesi su često bivali u recesiji. Istovremeno, na uglavnom nepovoljne demografske trendove nadovezuje se ubrzavanje iseljavanje stanovništva iz Regiona što već sada, a posebno u perspektivi, predstavlja dodatnu razvojnu prepreku. Izostavljene iz punopravnog članstva u EU, zemlje Zapadnog Balkana napreduju vrlo sporo¹³ a u nekim aspektima danas su dalje od EU nego što su bile pre 15 godina. EU kontinuirano pomaže Zapadni Balkan¹⁴, ali su ta sredstva neuporedivo niža u odnosu na sredstva koja dobijaju EU članice iz Regiona (Hrvatska, Bugarska, Rumunija) tako da ne samo da izostaje značajniji proces konvergencije Zapadnog Balkana sa zemljama EU, već se u nekim aspektima više može govoriti o procesu divergencije pojedinih zemalja Zapadnog Balkana sa EU ali i sa drugim zemljama CEE i SEE članicama EU¹⁵.

Potencijal za ubrzavanje privrednog rasta je nesporno prisutan (Slika 1.) posebno imajući u vidu relativno nizak nivo produktivnosti zemalja Zapadnog Balkana i geografsku blizinu tržišta EU. Isti podaci ilustruju i činjenicu da je postojeće zaostajanje realnih per capita dohodaka Zapadnog Balkana sa EU vrlo značajno i to prema svim grupama zemalja unutar EU (Zapadna Evropa, Južna Evropa, Istočna (nova) Evropa), te da uočeni postojeći vrlo niski nivoi konvergencije Zapadnog Balkana sa EU, zapravo neomogućavaju realno smanjivanje razlika i uspešnu integraciju zemalja

⁵ Termin „Vašingtonski“ odražavao je zapravo i politički i tehokratski Vašington, tj. grupu institucija koje su svoje sedišta imale u Vašingtonu: Američki Kongres, MMF, Svetska Banka, IFC, FED, Američko ministarstvo finansija i veliki broj instituta tj. tink tankova.

⁶ Fiskalna disciplina, preusmeravanje javnih rashoda (od subvencija ka javnim investicijama i obrazovanju i zdravstvenoj zaštiti), poreska reforma, finansijska liberalizacija (tržišno formiranje realno pozitivnih kamatnih stopa), tržišno formiranje i jedinstven devizni kurs, liberalizacija spoljne trgovine, otvorenost za strane direktne investicije, privatizacija, deregulacija i zaštita svojinskih prava.

⁷ Olivier Blanchard, Guillermo Calvo, Daniel Cohen, Stanley Fischer, Jeffrey Frankel, Jordi Galí, Ricardo Hausmann, Paul Krugman, Deepak Nayyar, José Antonio Ocampo, Dani Rodrik, Jeffrey D.Sachs, Joseph E.Stiglitz, Andrés Velasco, Jaime Ventura, and John Williamson.

⁸ Konsenzus iz Barcelone može se naći na http://www.barcelona2004.org/eng/eventos/dialogos/docs/agenda_eng.pdf.

⁹ Kao što su Bazelski standardi ili standardi Solventnosti za osiguravajuće kompanije i sl.

¹⁰ Rodrik, Dani. 2006. "Goodbye Washington Consensus, Hello Washington Confusion? A Review of the World Bank's *Economic Growth in the 1990s: Learning from a Decade of Reform*." *Journal of Economic Literature*, 44(4):973-987.

¹¹ Krugman Paul, 2007, „Is There a Post-Washington Consensus?“, *Initiative for Policy Dialogue Working Paper Series*, April 2007 Governance of Globalization.

¹² Acemoglu, Daron, Simon Johnson, James A. Robinson, 2005, „Institutions as a Fundamental Cause of Long-Run Growth, Handbook of Economic Growth, Volume IA. Edited by Philippe Aghion and Steven N. Durlauf, 2005, Elsevier B.V, DOI: IO.1016/S1574-0684(05)01006-3

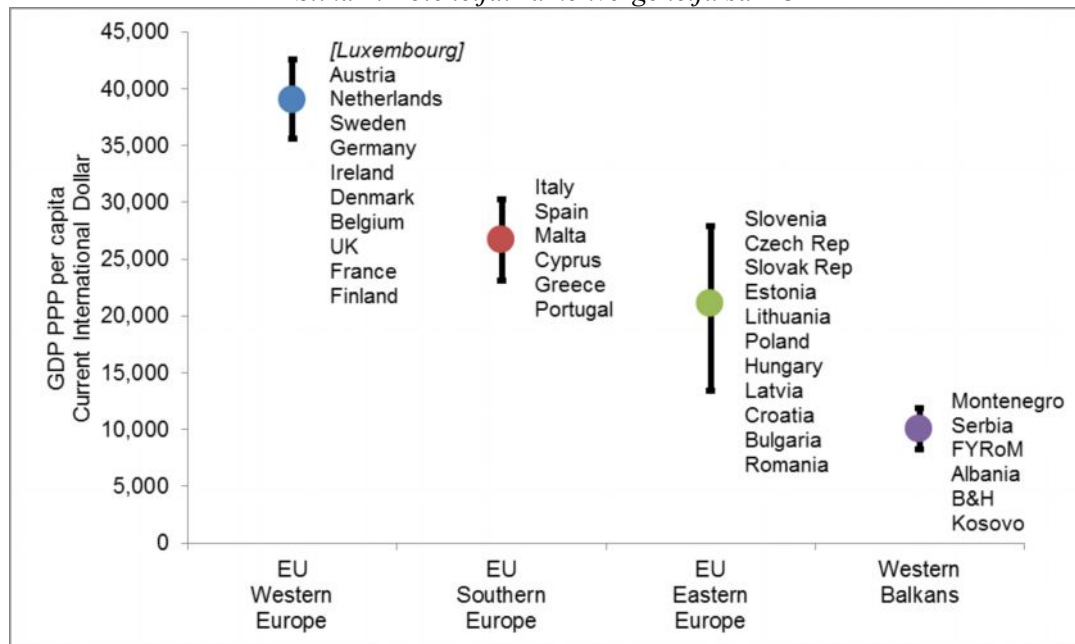
¹³ Krstevska, Aneta, 2018, „Real Convergence of Western Balkan Countries to European Union in view of Macroeconomic Policy Mix“, *Journal of Central Banking Theory and Practice*, 2018, 2, pp. 187-202.

¹⁴ https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_20_1811.

¹⁵ Siljak, Dzenita i Sándor Gyula Nagy, 2019, „Economic Convergence between the Western Balkans and the New EU Member States (EU-13)“, *Romanian Journal of European Affairs*, Vol. 19, No. 1, June 2019

Zapadnog Balkana sa ostatkom kontinenta, te da je ubrzavanje razvoja Regiona nužno ako se žele ostvariti ciljevi konvergencije ka Evropi¹⁶.

Slika 1. Potencijal za konvergenciju sa EU



Izvor: World Economic Outlook, IMF, October 2015. (prema Sanfey P., Milatović J. and Krešić A. (2016). How the Western Balkans can catch up?, EBRD Working paper No. 186.)

Svetska banka vidi rešenje za ovaj problem Zapadnog Balkana u podizanju efikasnosti države, rastu zaposlenosti, poboljšanju privređivanja i u većoj integraciji u svetske tokove. Ali u okviru reformi vezanih za efikasnost države navodi i potrebu napretka u domenu korupcije i štetnog postupanja državnih zvaničnika koji se na Zapadnom Balkanu retko kažnjavaju u sudovima i navodi činjenicu da ankete pokazuju u gotovo svim zemljama Zapadnog Balkana da javnost percipira da se državne institucije često nalaze zarobljene od strane privatnih i političkih interesa¹⁷. Promena razvojnog modela sa uvoza i potrošnje u pravcu investicija i izvoza ističe se kao vitalna za prosperitet Regiona.

2. KAKO POSTIĆI UBRZANI, ODRŽIVI PRIVREDNI RAST ZAPADNOG BALKANA?

Još je Rosenstein-Rodan sa University College-a u Londonu početkom 40ih godina 20. veka pravilno uočio značaj obrazovanja i privrednog rasta kroz uključenost u međunarodne trgovinske i finansijske tokove za razvoj Balkana¹⁸. Dosta toga je učinjeno u tom smislu u SFRJ u drugoj polovini 20 veka i tada je region najviše i napredovao u svojoj istoriji. Međutim, ono što tada nije postojalo kao razvojna prepreka, a danas je prisutno na Zapadnom Balkanu, su usitnjena tržišta, sa neusaglašenim regulativama i granicama u protoku robe, usluga, rada i kapitala.

Zapadni Balkan ubrzano se može razvijati samo kao celina. Ni jedna od zemalja posebno ne može ići napred ako region u celini ne napreduje. I u očima stranih investitora, međunarodnih finansijskih tržišta i drugih međunarodnih činilaca, svaka od zemalja Zapadnog Balkana (pa i najveća među njima) posmatrana samostalno predstavlja zanemarljivo malo tržište i ekonomski potencijal u Evropskom i širem kontekstu. Ovo je dobro poznata činjenica, ali se čini da se ona više uvažavala van Zapadnog Balkana. Naime na inicijativu EU i drugih međunarodnih činilaca zemlje Zapadnog Balkana učlanjene su u CEFTAu, formiran je Pakt za stabilnost Jugoistočne Evrope, kasnije Savet za regionalnu saradnju, pokrenut je tzv. Berlinski proces i druge regionalne inicijative. Činilo se,

¹⁶ The World Bank Group, 2017, *Western Balkans: Revving Up the Engines of Growth and Prosperity*. International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, Washington.

¹⁷ IBID, s. 17.

¹⁸ Rosenstein-Rodan P.N, 1943, „Problems of Industrialisation of Eastern and South-Eastern Europe“ *The Economic Journal*, Volume 53, Issue 210/211, Jun-Sept 1943, 202-211.

međutim, da potreba za visokim stepenom regionalne saradnje nije iskreno i u potpunost shvatana od strane samih građana i političkih elita zemalja Zapadnog Balkana. Ipak, doduše tek krajem 2020. u Sofiji¹⁹, u okviru Berlinskog procesa, prihvaćen je sporazum o formiranju tzv. Zajedničkog Regionalnog tržišta kao katalizatora dubljeg regionalnog ekonomskog integrisanja i kao korak ka jedinstvenom tržištu EU. Sporazum predviđa stvaranje jedinstvene regionalne zone trgovanja, investicija, digitalizacije i industrijalizacije i inovacija. Konačno se kao ishodište realizacije ovog sporazuma očekuje uspostavljanje pune slobode kretanja ljudi, roba, usluga i kapitala u okviru Zapadnog Balkana.

Ovu važnu inicijativu potrebno je da zemlje i građani Zapadnog Balkana prihvate iskreno i u potpunosti uz puno razumevanje potrebe svih u našem regionu da roba i ljudi lako i brzo prelaze granice, da su regulative u vezi privrednog i finansijskog sistema visoko usaglašene, da se jednostavno vrše prekogranična plaćanja i drugi aspekti poslovanja.

Iskreno prihvatanje ove inicijative i njena realizacija jesu prvi pravi početak nove razvojne perspektive u Regionu. Sledeći potrebni koraci bi trebalo da poteknu endogeno, od samih zemalja Regiona i uz stalno izgrađivanje višeg nivoa međusobnog poverenja i saradnje jer problemi sa kojima se susrećemo su regionalni, pa i njihova rešenja moraju biti takva.

Zemlje Zapadnog Balkan bi trebalo da iniciraju međusobnu saradnju i zajednički nastup prema EU u nekoliko važnih oblasti za ekonomski i društveni razvoj Regiona.

2.1. Jačanje vladavine prava i kapaciteta pravnog sistema i institucija

Bez sposobnosti zaštite svojine i ugovora, tj. bez efikasnih, kompetentnih i nepristrasnih sudova i vladavine prava, nije moguće uspostaviti osnovu tržište privrede koja vodi razvoju i blagostanju, niti uspostaviti društva koja poštuju ravnopravnost i pravednost u životu građana. Pravni sistem i nezavisnost institucija ključna su pretpostavka za suzbijanje korupcije koja narušava privredni rast i slobodu tržišta i predstavlja jedan od ključnih problema u Regionu²⁰. Korupcija posmatrana samo kao ekonomsko (ne nužno i kao moralno pitanje) narušava preduzetništvo, slobodno tržište, troškovnu efikasnost i smanjuje i domaće i strane investicije investicije, utiče na raslojavanje i nejednakost u društvu²¹. Korupcija vodi u privrednu stagnaciju, nezaposlenost i rast deficita i duga svake zemlje²².

Uz korupciju nije moguće ozdravljenje privrede i dugoročan rast zaposlenosti i blagostanja stanovništva. Vladavina prava i snaga institucija (i držanih i samoregulatornih) jedan je od ključnih uslova za suzbijanje korupcije i ubrzavanje privrednog razvoja²³. Otuda su vladavina prava i jačanje institucija ključne ne samo za dostizanje EU standarda koji se postavljaju pred zemlje kandidate, već i za uspostavljanje pravednijih društava u zemljama Zapadnog Balkana i za ubrzavanje privrednog razvoja Regiona i njegovu konvergenciju ka EU. Zajednički regionalni naponi u ovom domenu, uz pomoć i podršku EU, od vitalne su važnosti za budućnost Zapadnog Balkana.

2.2. Pristup finansiranju tj. razvijenost finansijskog sistema

Pristup finansiranju je ključna poluga afirmacije preduzetničkih ideja u pravcu privrednog rasta i blagostanja. U tom domenu, razvijenost finansijskog sistema je od posebnog značaja. Razvijeniji finansijski sistem umanjuje ograničenja koja mogu dolaziti od raspoloživosti eksternog finansiranja koje otežava rast preduzeća i privrednih grana, time i privredni rast u celini. Otuda, dosadašnja istraživanja uglavnom dominantno potvrđuju široko datu tvrdnju nobelovca Merton Miller-a²⁴, koji je jednom prilikom rekao da je ideja da „finansijska tržišta doprinose privrednom razvoju isuviše očigledna pretpostavka da bi bila osnov za ozbiljnu diskusiju“²⁵. Još je Šumpeter²⁶ (1911) tvrdio da usluge koje pružaju finansijski posrednici mobilišu štednju, procenjuju investicione projekte, upravljaju rizicima, kontrolišu direktore i pospešuju transakcije i da su te usluge od ključne važnosti za

¹⁹ <https://www.rcc.int/pages/143/common-regional-market>.

²⁰ Petrović Pavle, Danko Brčević, Mirjana Gligorić, 2019, “Zašto privredni rast Srbije Zaostaje”, Fiskalni Savet, *FS Radni Dokument 19/01*.

²¹ Begović Boris, 2007, *Ekonomska analiza korupcije*, CLDS, Beograd.

²² Šoškić, Dejan, 2012, *Ekonomske posledice korupcije*, Politika 12. Juli 2012.

²³ Acemoglu et al. 2005.

²⁴ Miller, M.H., (1998), s. 14.

²⁵ Preveo D.Š.

²⁶ Schumpeter (1911).

tehnološke inovacije i ekonomski razvoj. Dobri finansijski sistemi uvećavaju domaću štednju, privlače investicije i podižu efikasnost investiranja. Zemlje Zapadnog Balkana po pitanju pristupa finansiranju mogu ostvariti napretke u nekoliko bitnih oblasti.

Prvo. Garancije kreditnog rizika za konkurentna mikro, mala i srednja preduzeća. Ono što bi posebno olakšalo novi kreditni rast u bankama i ukupan privredni rast, uz ograničavanje rizika stvaranja novih budućih problematičnih kredita, je uspostavljanje državnog mehanizma podrške u smislu prezimanja dela kreditnog rizika novoodobrenih kredita mikro, maloj i srednjoj privredi koji su usmereni na stvaranje razmenljivog dela BDPa. Sa takvom delimičnom državnom garancijom kreditnog rizika, zdrava privreda okrenuta izvozu (tj. iz razmenljivog dela BDPa) kod banaka bi odmah dobila manje rizičan profil dužnika, i time povoljnije finansiranje. Ovo je vrlo važno kao mera koja podržava kreditni rast i inicijalno ne stvara dodatne budžetske izdatke. Potrebno je, međutim, da ova vrsta podsticaja bude uspostavljena na način da se minimiziraju mogućnosti zloupotrebe, kao i da se unapred postavi jasan mehanizam, šta se dešava u slučaju difolta dužnika. Model mora da bude uspostavljen sa jasnim ciljem da se minimizira potencijalni srednjoročni i dugoročni gubitak za poreskog obveznika. Ovo je sve moguće u okruženju vladavine prava i snažnih institucija.

Drugo. Potrebno je uspostaviti bitno unapređen sistem preciznog vrednovanja kolaterala za odobravanje kredita banaka. Napredan, precizan i kredibilan sistem procene kolaterala uz određena unapređenja u sistemu iniciranja i izvršavanja naplate iz hipoteka, otvorio bi prostor i za podsticajne promene u domenu regulacije i supervizije. Time bi se oslobodio značajan prostor za novo niskorizično kreditiranje banaka koje bi zbog nižih rizika bilo i povoljnije, a moglo bi da bude ponuđeno kako privredi, tako i građanima. Ne samo da bi hipotekarno kreditiranje privrede sa nižim kamatnim stopama podsticalo privredni rast, već bi i povoljnije hipotekarno kreditiranje građana imalo direktnog pozitivnog uticaja na građevinsku industriju.

Treće. Razvoj nebankarskih kreditnih institucija (štedionica, štedno kreditnih zadruga, mikrofinansijskih institucija i sl.). Treba biti svestan činjenice da ove institucije po svom značaju ne mogu da zamene banke niti tržište hartija od vrednosti, ali da mogu da budu značajan i običnim građanima primeren oblik podsticanja štednje i investicija. Poseban je značaj ovih institucija za kategorije građana koje su do sada bile na marginama finansijskog sistema bez učešća, ili sa vrlo niskim učešćem, u korišćenju finansijskih usluga. Na osnovu ozbiljnih analiza mogu se definisati tipovi institucija koje želimo da vidimo kao deo finansijskog sistema u Regionu. Nakon toga je potrebno pristupiti njihovom standardnom regulisanju u čitavom Regionu radi izbegavanja tzv. Regulatorne argitraže. Ove institucije, po svojoj prirodi, ne mogu biti nosilac finansijske intermedijacije u finansijskom sistemu Regiona, ali mogu biti komplementarni skup institucija koji obavljaju svoj manji ali ipak značajan deo posla u animiranju štednje i njenom kanalisiranju ka investicijama i, posledično, privrednom rastu.

Četvrto. Konačno i tržište hartija od vrednosti se mora aktivirati radi podsticanja regionalnih investicija i privrednog rasta. To bi značilo da se jednom uradi analiza i moguće unapređenje i standardizacija postojećih zakonskih i podzakonskih akata. U ovoj oblasti potreban je bitan rast kapaciteta (nezavisnosti i kompetentnosti) u institucijama organizacije tržišta, regulacije i supervizije u čitavom Regionu. Ovde je važno stvoriti uslove za privlačenje kompetentnih kadrova kako iz zemlje, tako i iz inostranstva. Inicijalna državna podrška procesima u ovom domenu bi bila od pomoći. Potrebno je sistematski i standardizovano podići nivo kvaliteta kreiranja tzv. javno dostupnih informacija o hartijama od vrednosti u čitavom regionu. Ovo podrazumeva punu međunarodnu standardizaciju i bitno unapređenje finansijskog izveštavanja i eksterne revizije (oditinga). U kontekstu ovih aktivnosti, potrebno je i proceniti, i po potrebi podići, nivo kapaciteta samoregulatornih tela (profesionalna udruženja brokera i dilera, računovođa, revizora i sl.)

2.3. Regionalno investiranje u ljude (ljudski kapital), tj. obrazovanje, zdravstvena zaštita, istraživanje i razvoj (nauka), i njihovu pokretljivost.

Iako je slobodno kretanje ljudi, međusobno priznavanje diploma i jednostavnost zapošljavanja u čitavom Regionu, kao i podsticanje inovativnosti već deo projekta Zajedničkog regionalnog tržišta pod okriljem Berlinskog procesa, ovaj segment Regionalne saradnje, reformi i ulaganja je ne samo vrlo važan, nego i vrlo kompleksan. Bez ljudi sa kvalitetnim znanjima, dobrim zdravljem i visokom kreativnošću, nije moguće suštinski graditi konkurentne privrede i dogoročno održiv prirast ekonomske aktivnosti i bogatstva građana Regiona. To su ujedno i ključne poluge „lečenja“ sveprisutne „Regionalne bolesti“ iseljavanja mladih, talentovanih, obrazovanih i sposobnih. Bez

očuvanja i razvoja ljudskog potencijala ubrzani Regionalni razvoj nije moguć. Obrazovni sistem se mora bitno unaprediti na svim nivoima i osloboditi nekredibilnih obrazovnih institucijama koje daju nekvalitetna i/ili nedovoljna znanja. Konkurentnost privrede, počiva na konkurentnim znanjima ljudi. Nauka, tj. istraživanje i razvoj, se moraju podići na znatno viši nivo i uz rast regionalne saradnje u ovoj oblasti. Obrazovanje i nauka se moraju posmatrati kao ključni razvojni potencijali zemalja Zapadnog Balkana. Reforme u zdravstvim sistemima i podizanje kvaliteta i pristupačnosti zdravstvene zaštite predstavlja značajnu komplementarnu oblast koja, takođe, predstavlja i važno ekonomsko tj. razvojno pitanje. Reforme u svim ovim oblastima su nužne, kao i dodatne investicije od strane zemalja Regiona, ali je i ovde ključna podrška EU radi dostizanja viših EU standarda ovoj oblasti. Teško je pre naglasiti značaj ovih povezanih oblasti (obrazovanje, nauka i zdravstvo) za ukupno ubrzanje društvenog i ekonomskog razvoja svih zemalja Zapadnog Balkana i za konačno regionalno izvlačenje iz zaostalosti i siromaštva.

2.4. Infrastruktura

Ovo je oblast o kojoj se dosta govori i u okviru koje se i vide neki rezultati. Međutim, saobraćajna i informatička infrastruktura u Regionu je daleko ispod proseka EU, a bez bitnog unapređenja u ovoj oblasti, teško je postići održivo više stope privrednog rasta. Saobraćajna infrastruktura se mora graditi uz sagledavanje Regiona kao celine i njegovog budućeg položaja u EU. Standardizacija kvaliteta i regionalno projektovanje se moraju podići na viši nivo, ali to nije dovoljno. Mora se obezbediti i harmonizacija finansiranja u ovoj oblasti gde postoji značajan prostor za regionalne nastupe prema finansijerima i investitorima, posebno prema EU.

Ubrzani privredni razvoj Zapadnog Balkana, kroz međusobnu saradnju i sa EU, je ne samo potreban radi podizanja kvaliteta života i rada u svim zemljama u Regionu, već i radi članstva svih zemalja Zapadnog Balkana u EU i konačnog teritorijalnog zaokruživanja tog najznačajnijeg ekonomskog i političkog projekta u istoriji kontinenta kome pripadamo.

LITERATURA

- Acemoglu, Daron, Simon Johnson, James A. Robinson, 2005, "Institutions as a Fundamental Cause of Long-Run Growth, Handbook of Economic Growth, Volume IA. Edited by Philippe Aghion and Steven N. Durlauf, 2005, Elsevier B.V, DOI: 10.1016/S1574-0684(05)01006-3
- Begović Boris, 2007, *Ekonomska analiza korupcije*, CLDS, Beograd.
- Krstevska, Aneta, 2018, „Real Convergence of Western Balkan Countries to European Union in view of Macroeconomic Policy Mix”, *Journal of Central Banking Theory and Practice*, 2018, 2, pp. 187-202.
- Krugman Paul, 2007, „Is There a Post-Washington Consensus?“, *Initiative for Policy Dialogue Working Paper Series*, April 2007 Governance of Globalization.
- Miller, M.H., 1998, "Financial markets and economic growth". *Journal of Applied Corporate Finance* 11, s. 8–14.
- Petrović Pavle, Danko Brčević, Mirjana Gligorić, 2019, "Zašto privredni rast Srbije Zaostaje", *Fiskalni Savet, FS Radni Dokument 19/01*.
- Rodrik, Dani. 2006. "Goodbye Washington Consensus, Hello Washington Confusion? A Review of the World Bank's *Economic Growth in the 1990s: Learning from a Decade of Reform*." *Journal of Economic Literature*, 44(4):973-987.
- Rosenstein-Rodan P.N, 1943, „Problems of Industrialisation of Eastern and South-Eastern Europe“ *The Economic Journal*, Volume 53, Issue 210/211, Jun-Sept 1943, 202-211.
- Sanfey P., Milatović J. and Krešić A. (2016). How the Western Balkans can catch up?, EBRD Working paper No. 186.
- Siljak, Dzenita i Sándor Gyula Nagy, 2019, „Economic Convergence between the Western Balkans and the New EU Member States (EU-13)“, *Romanian Journal of European Affairs*, Vol. 19, No. 1, June 2019
- Schumpeter, Joseph A., 1911, *The Theory of Economic Development*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Williamson, John, 1990, "What Washington Means by Policy Reform", in Williamson, John, ed. 1990. *Latin American Adjustment: How Much Has It Happened?* Washington, D.C.: Institute for International Economics.
- World Bank. 2005. *Economic Growth in the 1990s: Learning from a Decade of Reform*. Washington, D.C.: World Bank.
- World Bank Group, 2017, *Western Balkans: Revving Up the Engines of Growth and Prosperity*. International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, Washington.

Aziz Šunje¹

ČETVRTA INDUSTRIJSKA REVOLUCIJA I MENADŽMENT 3.0 - PUT KOJEG TREBA SLIJEDITI

Panta rei

Apstrakt: U radu se kroz obrasce četiri industrijske revolucije, kao paradigmatične faze industrijsko-tehnološkog razvoja ljudskog društva, sagledavaju različiti načini vođenja biznisa, različiti pristupi menadžmentu. Svaka industrijska revolucija, odnosno svaki biznis koji svoj poslovni proces temelji na tehničkoj potki jedne od industrijskih revolucija, svoj biznis vodi na paradigmatično drugačiji način i uz angažman drugačijeg profila uposlenika.

Svrha rada je prepoznati obrasce načina vođenja biznisa koji koriste tehnološku potku sve prisutnije, ali još uvijek ne u potpunosti uobličene četvrte industrijske revolucije (menadžment 3.0) upoređujući ih sa paradigmatično drugačijim načinima vođenja biznisa koji koriste tehnološke potke druge (menadžment 1.0) i treće industrijske revolucije (menadžment 2.0). Preporuka rada je da se i na ovim prostorima mogu, trebaju i moraju ustrojavati biznisi utemeljeni na tehnološkoj potki i logici četvrte industrijske revolucije.

Ključne riječi: industrijske revolucije, menadžment 1.0, menadžment 2.0, menadžment 3.0

THE FOURTH INDUSTRIAL REVOLUTION AND MANAGEMENT 3.0 - THE ROAD TO FOLLOW

Panta rei

Abstract: The paper reviews different manners of conducting business and different approaches to Management through the patterns of four Industrial Revolutions as paradigmatic phases of the industrial and technological development of Human Society. Each Industrial Revolution, i. e. business that bases its operating process on the technical foundation of one of the Industrial revolutions, operates on a paradigmatically different way by hiring a different profile of employees.

The aim of this paper is to recognize business conducting patterns that facilitate a technological foundation of the increasingly present, yet still not completely formed The Fourth Industrial Revolution (Management 3.0), comparing them with paradigmatically different ways of conducting business using the technological foundations of The Second (Management 1.0) and The Third (Management 2.0) Industrial Revolution. The paper suggests a need and necessity to shape businesses according to the technological foundation and logic of The Fourth Industrial Revolution in this part of the world.

Key words: Industrial Revolutions, Management 1.0, Management 2.0, Management 3.0

UVOD

Svrha ovog rada ogleda se u pokušaju da se sagleda na koji način se vode biznisi utemeljeni na tehnologijama već prisutne četvrte industrijske revolucije, te da se prepoznaju obrasci vođenja biznisa koji koriste tehnologije druge i treće industrijske revolucije. Riječ je o paradigmatično drugačijim načinima vođenja biznisa. Svaka industrijska revolucija, od druge industrijske revolucije, kada se menadžment kao način vođenja biznisa počinje ozbiljno proučavati, pretpostavlja paradigmatično drugačiji način vođenja biznisa.

Da bi se razumjeli paradigmatično drugačiji načini vođenja biznisa, utemeljeni na tehnologijama različitih industrijskih revolucija, potrebno je prihvatiti koncepte: „paradigma“, „paradigmatični iskorak“ i „normalna nauka“ na način kako ih je prije 60-ak godina tumačio čuveni američki historičar nauke *Thomas Kuhn* (1962). *Thomas Kuhn* u svom znamenitom naučnom djelu *The Structure of Scientific Revolutions* pod pojmom „paradigma“ podrazumijeva jedan naučni koncept, jedan način viđenja određene pojave. U našem slučaju jedno viđenje, jedno objašnjenje kako biznis treba biti vođen.

„Paradigmatični iskorak“ znači napuštanja jedne i prelazak u novu paradigmu, što znači i potpuno drugačije viđenje jedne te iste pojave. Nova i stara paradigma nemaju niti jednu dodirnu tačku tako da je sudar „starog“ i „novog“ uvijek bolan i dramatičan. „Normalna nauka“ u funkciji je potvrđivanja postulata i pravila važeće paradigme, s tim da se kroz razvoj normalne nauke začinje

¹ Ekonomski fakultet Univerzitet u Sarajevu ✉ aziz.sunje@efsa.unsa.ba

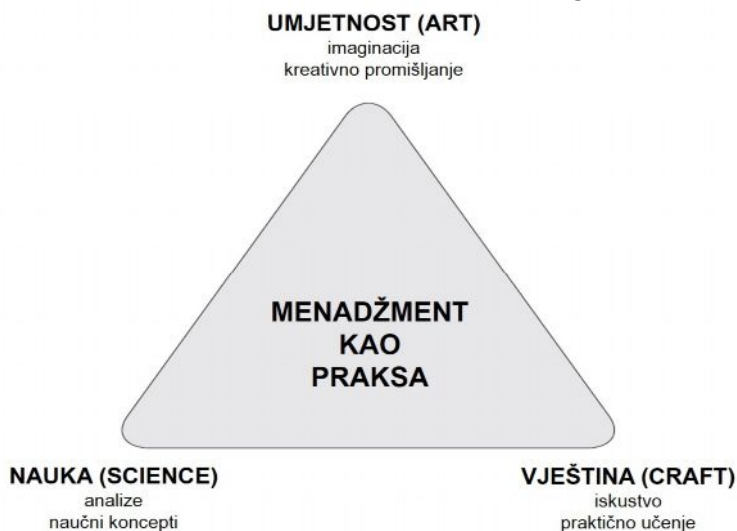
osnov za novi paradigmatični iskorak, vrlo često u trenutku kada je važeća paradigma na samom vrhuncu svoje moći. I, kako zaključuje Kuhn, nema konačne paradigme. Iza svake paradigme izranja nova paradigma, novi pogled na „istu stvar“. U našem slučaju, „ista stvar“ je menadžment, odnosno način vođenja biznisa u različitim epohama industrijskog razvoja – od druge do četvrte industrijske revolucije.

Rad je strukturisan na sljedeći način. U dijelu rada: Biznis i menadžment – dvije strane iste medalje, definiše se menadžment kao način vođenja biznisa i naznačava se istorijski kontekst u kojem menadžment postaje i naučna disciplina. Potom se u dijelu rada: Industrijski razvoj – četiri industrijske revolucije, prepoznaju obrisi četiri industrijske revolucije kao paradigmatične faze nezaustavljivog tehnološkog napretka. U centralnom dijelu rada, pod naslovom: Industrijske revolucije i menadžment, sagledavaju se obrasci, paradigme vođenja biznisa u različitim epohama industrijskog razvoja. Polazi se od druge industrijske revolucije koja je stvorila tehnološku potku za ustroj većih biznisa, biznisa koji zapošljavaju veći broj ljudi, što je uslovalo potrebu da se menadžment tretira i kao naučna disciplina. Svaka industrijska revolucija, počevši sa drugom industrijskom revolucijom, promoviše potpuno drugačije obrasce vođenja biznisa, angažujući drugačiji profil uposlenika, tako da se do danas mogu izdiferencirati tri paradigmatično drugačija pristupa vođenja biznisa koje, koristeći Hamelovu terminologiju (2009), nazivamo: Menadžment 1.0, Menadžment 2.0 i Menadžment 3.0. U narednom dijelu rada pod nazivom: Menadžment 3.0 – kako dalje i koji su izazovi pred nama, pokušavaju se sagledati obrasci načina vođenja biznisa utemeljenog na tehnologijama četvrte industrijske revolucije, s preporukom da se i na ovim prostorima mogu, trebaju i moraju ustrojivati biznisi utemeljeni na tehnološkoj potki i logici četvrte industrijske revolucije. Riječ je o paradigmi vođenja biznisa koja još nije teorijski uobličena. Zaključna razmatranja kao završni dio rada rezimiraju ključne poruke rada.

1. BIZNIS I MENADŽMENT – DVIJE STRANE ISTE MEDALJE

Biznis i menadžment kao dvije neraskidive cjeline postoje od kada postoji i ljudski rod. Biznisi predstavljaju organizacione entitete koji kroz poslovne procese stvaraju proizvod (ili usluge), stvaraju dobra koja se nude potencijalnim kupcima na tržištu. Menadžment predstavlja umijeće vođenja biznisa ili, kako to navodi najčešće citirana definicija menadžmenta (Follet) „umijeće obavljanja poslova pomoću ljudi“ - ljudi angažovanih u obavljanju poslovnih procesa unutar biznisa. Samim tim, menadžment je, prije svega, praksa, praktična aktivnost koja je neraskidivo povezana sa biznisom i koja ima za cilj biznis (u)činiti uspješnim – kontinuirano profitabilnim. Dugo je menadžment bio samo aktivnost zasnovana na praktičnim iskustvima, ali sa nezaustavljivim industrijsko-tehnološkim razvojem koji je doveo do rasta biznisa kroz angažman puno većeg broja uposlenika (1890-ih godina prosječan biznis u SAD zapošljavao je ni četiri radnika, Hamel 2015) pojavila se potreba za naučnim tretmanom fenomena menadžmenta. Danas se menadžment kao praksa sagledava kroz prizmu trougla (Mintzberg, 2009) koji integriše tri njegove strane: umjetnost, vještina (engl. craft) i nauka (Slika 1).

Slika 1. Menadžment kao trougao

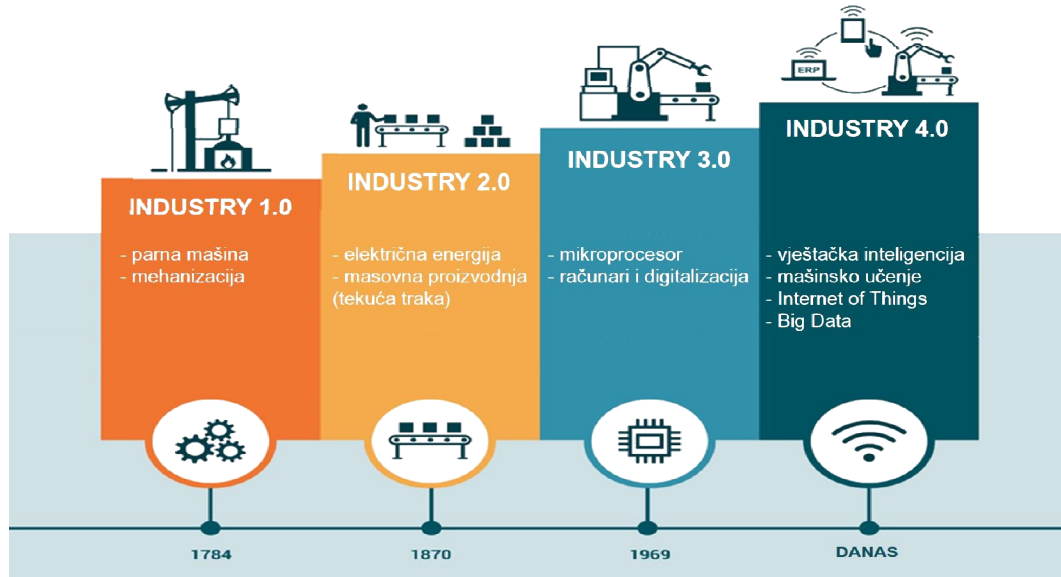


Izvor: Mintzberg, 2009.

2. INDUSTRIJSKI RAZVOJ – ČETIRI INDUSTRIJSKE REVOLUCIJE

Iako postoje različiti pristupi određenju industrijsko-tehnoloških revolucija², dominantan je pristup da je čovječanstvo nakon ulaska u tzv. industrijsku eru svoga razvoja (polovina 18. stoljeća) prošlo kroz tri, te da je zakoračilo u četvrtu industrijsku revoluciju (Slika 2.). Bez ulaganja u širu elaboraciju naznačit će se temeljne karakteristike industrijskih revolucija, s naznakom da je svaka industrijska revolucija utemeljena na paradigmatično drugačijoj optici, na drugačijoj tehnološkoj potki kao refleksiji nezadrživog tehnološkog razvoja (Schwab, 2017).

Slika 2. industrijske revolucije: istorijski kontekst



Izvor: adaptirano iz <https://www.shutterstock.com/image-vector/industrial-revolution-stages-steam-power-cyber-524444866>

Prva industrijska revolucija (engl. Industry 1.0) začeta je u drugoj polovini 18. stoljeća. Tehnološka potka prve industrijske revolucije bila je parna mašina koja je dovela do ubrzanog razvoja željeznice i prvih oblika mehanizacije.

Druga industrijska revolucija (engl. Industry 2.0), koja, vidjećemo vrlo brzo, sa pojavom prvih velikih biznisa po prvi put uvodi naučni pristup u sagledavanje načina vođenja biznisa, svoj uspon doživljava krajem 19. i početkom 20. stoljeća stvarajući preduslove za masovnu proizvodnju baziranu na epohalnom izumu električne energije i logici tekuće trake (engl. assembly line).

Treća industrijska revolucija (engl. Industry 3.0), utemeljena na tranzistoru kao tehnološkoj potki (izumljen 1947. godine), svoju promociju doživljava krajem 1960-ih godina sa izumom mikroprocesora. Kontinuirani i nezadrživi razvoj mikroprocesora, baziran na logici Mooreovog zakona (svakih 18 mjeseci novi mikroprocesor, dvostruko jači i duplo jeftiniji u odnosu na prethodni), dovodi do pojave personalnih računara (kraj 1970-ih, početak 80-ih godina) i interneta (1990), uz potpunu afirmaciju robotike, stvarajući i tehnološke pretpostavke (multiplicirajuća snaga interneta i digitalizacija) za naredni paradigmatični tehnološki iskorak.

Četvrta industrijska revolucija (engl. Industry 4.0, termin promovisan 2011. na velesajmu u Hanoveru) još je u fazi artikulacije i afirmacije. Četvrta industrijska revolucija utemeljena je na vještačkoj inteligenciji i mašinskom učenju (engl. machine learning) kao tehnološkim potkama. Kao svaka revolucija, ona je fundamentalno drugačija u odnosu na prethodne industrijske revolucije.

Nema dvojbe da će se, sljedstveno Khunovoj logici, u dogleđno vrijeme stvoriti preduslovi za daljnji iskorak u paradigmatično drugačijoj optici, na drugačijoj tehnološkoj potki kao refleksiji nezadrživog tehnološkog razvoja (Schwab, 2017).

² Carlota Perez (2009), na primjer, prepoznaje pet tehnoloških revolucija i pet tehnoloških paradigmatičnih razdoblja.

3. INDUSTRIJSKE REVOLUCIJE I MENADŽMENT

Kada je Marx započinjao rad na svom djelu Das Kapital početkom 1850-ih godina (Kapital je objavljen prvi put 1867. godine na njemačkom jeziku, op.a.), fenomen menadžmenta bio je nepoznat. A nepoznanica su bila i preduzeća koja menadžeri vode. Najveća proizvodna kompanija na svijetu bila je fabrika za preradu pamuka u Manchesteru, u Engleskoj, koja je upošljavala manje od 300 ljudi, a čiji je vlasnik bio Marxov prijatelj i saradnik Friedrich Engels. A u Engelsovoj fabrici – jednom od najprofitabilnijih biznisa tog vremena – nije bilo „menadžera“, samo supervizori prve linije ili nadzornici, koji su zapravo i sami bili radnici, svaki od njih sa zadatkom da brine o disciplini u grupi kolega „proletera“.
Drucker, 1988, 65.

Vidjeli smo, biznis i menadžment kao dvije neraskidive cjeline postoje od kada postoji i ljudski rod. Do ulaska čovječanstva u industrijsku eru menadžment je bio samo praktična djelatnost. I u vremenima prve industrijske revolucije menadžment je bio oslonjen prevashodno na praktična iskustva, što je dovelo do toga da su prvi veliki biznisi, biznisi koji su, koristeći nova tehnološka dostignuća, upošljavali sve veći broj ljudi, bili nedovoljno uspješni i niskoproduktivni. Takvi biznisi, zbog lošeg vođenja, lošeg menadžmenta i niske produktivnosti, nisu bili u prilici da plaćaju radnike na primjeren način (niska primanja, siromaštvo radničke klase, loši uslovi rada) što je kulminiralo buntom proleterijata na način kako je to elaborirao i sam Karl Marx u svom epohalnom dijelu Kapital. Ali, kako kaže Drucker, ono što Marx nije anticipirao, i nije ni mogao anticipirati, pojava je menadžmenta, odnosno naučni tretman načina vođenja biznisa.

Ulazak nauke u menadžment rezultirao je enormnim rastom produktivnosti biznisa stvarajući okvir za značajan rast radničkih primanja, čime je otupljena oštrica sukoba između klase poslodavaca i radnika. Pojavio se menadžment koji je kroz naučni tretman načina vođenja biznisa u periodu nešto kraćem od 150 godina (Isto, 65) „transformisao društvenu i ekonomsku strukturu razvijenih zemalja svijeta”, te spasio kapitalizam i tržišnu ekonomiju. I kako to ističe Hamel (2009, 91) „menadžment je nedvojbeno jedan od najvažnijih izuma ljudskog roda“, po Hamelu i najveća invencija 20. stoljeća, menadžment tretiran kroz optiku nauke.

Razvoj menadžmenta treba sagledavati u kontekstu razvoja industrijskih revolucija. Nakon što je prva industrijska revolucija potvrdila da se narastajući biznisi ne mogu uspješno voditi oslanjajući se samo na praksu, druga industrijska revolucija, kroz stvaranje tehnoloških pretpostavki za ustroj velikih biznisa, biznisa s puno uposlenika, probleme vezane za vođenje biznis relativizira naučnim tretmanom problematike vođenja biznisa. I to je tačka na kojoj nauka ulazi u menadžment, tačka na kojoj umijeće vođenja biznisa postaje i naučno tretirana djelatnost.

Kako je svaka industrijska revolucija nova paradigma, tako i načini vođenja biznisa utemeljenih na tehnoloških potkama različitih industrijskih revolucija pretpostavljaju paradigmatično drugačiji način vođenja biznisa. U tom kontekstu, kada govorimo o industrijskim revolucijama 1.0, 2.0, 3.0 i 4.0, možemo govoriti o menadžmentu 1.0., 2.0 i 3.0 kao paradigmatično drugačijim načinima vođenja biznisa primjerenim odgovarajućim industrijskim kontekstima (Tabela 1).

Tabela 1: Industrijske revolucije i paradigme menadžmenta

Industrijska revolucija	Paradigma menadžmenta
Industry 1.0	Iskustveni menadžment
Industry 2.0	Menadžment 1.0
Industry 3.0	Menadžment 2.0
Industry 4.0	Menadžment 3.0

Izvor: obrada autora

U nastavku će se naznačiti osnovna obilježja paradigmatično drugačijih načina vođenja biznisa sagledanih u kontekstu pripadajućih industrijskih revolucija.

3.1. Druga industrijska revolucija i menadžment 1.0

Teorijski koncept pristupa menadžmentu, kojeg nazivamo Menadžment 1.0, veže se za drugu industrijsku revoluciju, odnosno za biznise utemeljene na tehnološkoj potki druge industrijske revolucije. Prvi teoretičar menadžmenta koji uvodi nauku u biznis je F. W. Taylor (1856-1915) koji je svoju doktrinu vođenja biznisa upravo i nazvao: naučni menadžment (engl. scientific management), po prvi put upotrijebivši riječ menadžment. Riječ menadžment prije toga nije postojala. U svojoj čuvenoj knjizi *The Principles of Scientific Management* (1911) Taylor artikulira svoja dobro znana četiri principa naučnog menadžmenta utemeljena na premisi (prvi princip): da postoji „jedan najbolji način“ obavljanja svakog posla i da se taj način treba utvrditi uz pomoć „nauke“. Njegova doktrina bila je platforma na kojoj je H. Ford (1863-1947) osmislio tekuću traku koja je omogućila da tada najveći biznis na svijetu (Ford Motor Company) proizvodi 500.000 automobila (čuveni model T) godišnje. Prije njega, jedan automobil proizvodio se 4-5 sedmica. Tekuća traka je vjerovatno jedan od najznačajnijih tehnoloških izuma u historiji ljudskog roda koji je u velikoj mjeri promijenio svijet na početku 20. stoljeća.

Tekuća traka stvorila je preduslove da biznisi uvođenjem tekuće trake u svoje poslovne procese enormno podižu produktivnost rada, reduciraju troškove i time omogućavaju plaćanje radnika na znatno višem nivou. Na takav način stvoren je most za prelazak radnika iz klase siromašnih proletera u tzv. srednju klasu pristojno plaćenih radnika koji su sa svojom zaradom mogli sebi priskrbiti život dostojan čovjeka. I tekuća traka, može se reći zajedničko djelo Taylorove doktrine naučnog menadžmenta i Fordove praktične vještine, spasilo je kapitalizam na ranije naznačeni način – stvarajući pretpostavke za fascinantno rast produktivnosti biznisa i značajno povećanje radničkih plata, uz naznaku da je logika tekuće trake (što veći obim proizvodnje, uz što veću produktivnost i što niže troškove) imala (i ima) vrlo široku mogućnost primjene.

Poseban značaj razvoju teorije menadžmenta u okviru paradigme Menadžment 1.0 daje i francuski teoretičar menadžmenta H. Fayol (1841-1925) kao prvi teoretičar koji, kroz čuvenih 14 principa organizovanja, objašnjava kako funkcioniše organizacija kao cjelina. Po njemu (1916) menadžment (on koristi izraz administrativna funkcija) ima status centralne poslovne funkcije u okviru svake organizacije, poredeći je sa ulogom mozga i krvotoka u ljudskom organizmu. I on je de facto i istinski otac menadžmenta, koji pozicionira menadžment kao centralnu poslovnu funkciju svake organizacije.

Taylorovi i Fayolovi sljedbenici su u prve dvije dekade 20. stoljeća osmislili veliki broj menadžerskih tehnika i pozicionirali menadžment kao ozbiljnu naučnu disciplinu. Osnovna obilježja Menadžmenta 1.0 kao teorijskog koncepta predočena su u Tabeli 2, s naznakom da i danas nemali broj biznisa na ovim prostorima svoju tehnološku potku utemeljuje na logici tekuće trake.

Tabela 2. Druga industrijska revolucija i Menadžment 1.0

Tehnološka potka ... uposlenici	tekuća traka... plavi okovratnici
Teoretičari	F.W.Taylor, H. Fayol...
Teorijski koncepti	klasični i neoklasični menadžment
Poslovni lideri	H. Ford, A. Sloan (automobilska industrija)
Bazična konfiguracija	mašinska organizacija
Konkurentska prednost	niži troškovi, produktivnost
Poruka	jedan najbolji način (naučno utvrđen)
Metafora	mašina

Izvor: obrada autora

3.2. Treća industrijska revolucija i menadžment 2.0

Biznisi koji svoju tehnološku potku utemeljuju na tehnologijama treće industrijske revolucije, vođenju biznisa pristupaju na paradigmatično drugačiji način. Osnovna obilježja Menadžmenta 2.0 kao teorijskog koncepta predočeni su u Tabeli 3., s naznakom da sve veći broj biznisa svoju tehnološku potku utemeljuje na mikroprocesoru u svim njegovim pojavnim oblicima.

Tabela 3. Treća industrijska revolucija i Menadžment 2.0

Tehnološka potka ... uposlenici	mirkoprocesor... bijeli okovratnici
Teoretičari	H. Mintzberg, P. Senge, ...
Teorijski koncepti	McKinseyov koncept 7S, menadžment ljudskih resursa (HRM), učeća organizacija
Poslovni lideri	S. Jobs, B. Gates (IT industrija)
Bazična konfiguracija	inovativna organizacija
Konkurentska prednost	diferencijacija
Poruka	više dobrih načina (najmanje pet)
Metafora	ljudi

Izvor: obrada autora

Paradigmatičan iskorak Menadžmenta 2.0 u odnosu na Menadžment 1.0 manifestira se u puno područja. Najizraženiji pomak je pomak sa mašina na ljude, uz paradigmatično drugačiji tretman ljudi i drugačiju strukturu uposlenika (bijeli umjesto plavi okovratnici) – tretirajući ljude kroz njihov vrijednosni i inovativni potencijal, a ne mašine, kao izvor organizacijske konkurentske prednosti. Puno je teorijskih koncepata koje afirmišu Menadžment 2.0. Većina tih koncepata afirmisana je početkom 1980-ih godina i u prvi plan stavljaju vrijednosti kao kamen temeljac organizacijske uspješnosti (McKinseyov koncept 7S), promovirajući ljude (menadžment ljudskih resursa) i njihovu sposobnost da uče (koncept učeće organizacije) kao kamen temeljac organizacijske uspješnosti. Uz to, Menadžment 2.0 promovirše i pristup da ima više dobrih načina vođenja biznisa (najmanje pet, Mintzberg, 1979) ovisno o organizacijskom kontekstu, te da se umijeće vođenja biznisa svodi na razumijevanje organizacijskog konteksta.

3.3. Četvrta industrijska revolucija i menadžment 3.0

Četvrta industrijska revolucija tek je zakoračila u naše živote tako da još uvijek nije teorijski uobličena Menadžment 3.0 paradigma vođenja biznisa. U Tabeli 4 pokušali smo specificirati odrednice Menadžmenta 3.0 kao načina vođenja biznisa.

Tabela 4. Četvrta industrijska revolucija i Menadžment 3.0

Tehnološka potka usposlenici	vještačka inteligencija (AI), mašinsko učenje, daljnja digitalizacija, biotehnologija, ... kreativni eksperti
Teoretičari	G. Hamel (još uvijek nema afirmiranih teoretičara)
Teorijski koncepti	talent menadžment, menadžment znanja (engl. knowledge management) više razine: biznisi stvaraju inovativno znanje)
Poslovni lideri	E. Musk, J. Ma (više biznisa baziranih na radikalnim inovacijama)
Bazična konfiguracija	organizacija kao digitalna platforma (vrijednosni lanac cijeli svijet), IDE start-up biznisi
Konkurentska prednost	inovacija
Poruka	jedina izvjesnost je neizvjesnost
Metafora	znanje

Izvor: obrada autora

Iako Menadžment 3.0 kao paradigma vođenja biznisa još nije teorijski uobličena očividno je da je način vođenja biznisa utemeljen na tehnološkoj potki četvrte industrijske revolucije u značajnoj mjeri izdiferenciran u odnosu na prethodne paradigme menadžmenta, uz angažman i drugačije vrste uposlenika (fokus na talentovanim i kreativnim uposlenicima kao nosiocima inovacijskog procesa). Fokus je na radikalnim inovacijama, s tim da su novi poslovni lideri ljudi koji utemeljuju veći broj različitih biznisa. Sam Elon Musk, kao vjerovatno najreprezentativniji poslovni lider Menadžment 3.0 paradigme, do danas je osmislio i vodio nekoliko potpuno različitih biznisa (PayPal, SpaceX, Tesla, ...) utemeljenih na radikalnim inovacijama. I sami oblici organizovanja biznisa poprimaju potpuno nove forme, forme globalnih, sveprisutnih biznisa koje čine samo digitalne platforme bez bilo kakve stvarne imovine (Uber, Airbnb, Alibaba, Facebook, Booking.com, itd), uz puno više prostora za

preduzetničko djelovanje pojedinaca u formi IDE start-up biznisa³. Biznisi postaju nosioci novih znanja. Puno toga novog, što u prethodnim industrijskim revolucijama nije viđeno, i puno toga novog što će se tek pojaviti u bliskoj budućnosti.

4. MENADŽMENT 3.0 – KAKO DALJE I KOJI SU IZAZOVI PRED NAMA

Industrijske revolucije kroz historiju ljudskog roda nisu utjecale samo na način vođenja biznisa, utjecale su i na sve pore ljudskog ustroja i ljudskog življenja. Naš fokus je prevashodno na načinu na koji tehnologije četvrte industrijske revolucije utiču na biznise i na načine vođenja biznisa, svjesni da će u vremenu četvrte industrijske revolucije promjene u svim sferama ljudskog življenja biti, isto tako, vrlo radikalne.⁴

Gary Hamel (2009) je zajedno sa 35 najutjecajnijih teoretičara menadžmenta nešto više od prije deset godina pokušao da sagleda u kojim pravcima će se mijenjati menadžment u svjetlu nadolazećih tehnoloških promjena. Prepoznato je 25 izazova koji se nalaze pred menadžmentom (25 Moon Shoots for Management) – izazovi na liniji većeg stepena humanizacije biznisa, većeg stepena društvene odgovornosti biznisa, promjene menadžerske filozofije, optike i organizacijskog ustroja usmjerenih na poticanje inovativnog ponašanja talentovanih i kreativnih uposlenika. Isto tako, Schwab (Schwab) prepoznaje čak 21 duboki tehnološki pomak koji će u bliskoj budućnosti radikalno promijeniti ne samo načine vođenja biznisa već i način življenja. Neki od dubokih tehnoloških pomaka su već spominjani: Internet of Things (IoT), Big Data, vještačka inteligencija kao osnov odlučivanja čak i na razini korporativnih odbora, 3D printing. Prema Schwabu način vođenja biznisa će već u narednih pet godina (do 2025) biti radikalno drugačiji: uz puno veća (1) očekivanja kupaca, uz (2) proizvode sa poboljšanim pristupom podacima (IoT), uz ustroj (3) novih oblika partnerstava između biznisa, te uz (4) punu primjenu novih digitalizovanih, operativnih modela u organizacijskim poslovnim procesima (algoritmi, roboti, 3 D printing, IoT, big danata...). Nema dvojbe: cjelokupan svijet će se paradigmatično promijeniti u vremenima koja su pred nama.

Za kraj, da pokušamo sagledati šta mi na ovim prostorima možemo uraditi da uhvatimo priključak sa četvrtom industrijskom revolucijom u svijetu biznisa.

Kao prvo, važno je biti svjestan da, ako se ne uhvati priključak sa promjenama koje donosi četvrta industrijska revolucija, posljedice na biznise i cjelokupno društvo mogu biti pogubne. Možemo i dalje biti daleko od razvijenog svijeta.

Hvatanje priključka nije ostvarljivo samo uključivanjem tehnologija četvrte industrijske revolucije u poslovne procese postojećih i novih biznisa. Puno je bitnije u same biznise utkati vrijednosti kontinuiranog učenja i prilagođavanja nepredvidivim promjenama koje donose nove tehnologije. Od ključnog je značaja za uspješnost u svijetu četvrte industrijske revolucije sposobnost leadershipa, top-menadžmenta naših biznisa da uče i da se mijenjaju. Da budu nosilac i pratilac inovacija i inovativnog djelovanja.

Da li je tako nešto moguće u našim uslovima?

Moguće je, ali samo uz primjerene reforme u cjelokupnom obrazovnom sistemu i uz promovisanje (i prihvatanje) vrijednosti baziranih na inovativnom znanju, te uz izgradnju poticajnog poslovnog ambijenta i odgovarajućih infrastrukturnih pretpostavki za ustroj inovativnih start-up biznisa. A kritični faktor uspješnog priključka trendovima četvrte industrijske revolucije je inspirativno top-menadžersko vođenje, uz naznaku dobro znane postavke da iza svakog uspješnog biznisa stoji uspješan top-menadžment. Resurs kojeg mi najviše trebamo upravo su inspirativni i uspješni top-menadžeri (Mintzberg, 1975, 163) i odvažni IDE preduzetnici.

ZAKLJUČNA RAZMATRANJA

Kako ističe Drucker (1988, 65) fundamentalni zadatak menadžmenta u svim fazama ljudskog i industrijskog razvoja je istovjetan: učiniti angažovane ljude sposobnim za zajedničko djelovanje. A upravo su industrijske revolucije kroz svoje tehnološke potke u značajnoj mjeri promijenile strukturu uposlenika – od plavih preko bijelih okovratnika do talentovanih i kreativnih uposlenika.

³ IDE, engl. Innovation Driven Entrepreneurship, termin preuzet od Aulet B. (2014).

⁴ O mogućim promjenama u drugim sferama ljudskog življenja detaljnije vidi: Harari N. Y. (2019).

Vidjeli smo, različite industrijske revolucije uvode različite tehnološke potke u biznise, mijenjajući strukturu uposlenika i pristupajući načinu vođenja biznisa na paradigmatično drugačiji način. Iako ulazimo u svijet četvrte industrijske revolucije, još su prisutni i biće prisutni biznisi koji koriste tehnologije treće, pa i druge industrijske revolucije (još je prisutna i tekuća traka), tako da je od ključnog značaja razumjeti na koji način pristupiti vođenju biznisa zavisno od tehnoloških odrednica organizacionog vrijednosnog lanca. To ne znači da se tehnologija četvrte industrijske revolucije ne može (i ne treba) primjenjivati i kod biznisa sa dominantom tehnološkom potkom druge i treće industrijske revolucije. Takvim pristupom, uvođenjem tehnoloških rješenja primjerenih četvrtoj industrijskoj revoluciji u biznise baziranih na tehnološkim potkama treće pa i druge industrijske revolucije, podiže se, sasvim sigurno, inovativni kapacitet samih biznisa.

Ako želimo da uhvatimo priključak sa četvrtom industrijskom revolucijom, a to bi morao biti jedan od prioriternih ciljeva naše zemlje, onda je potrebno pristupiti primjerenim reformama cjelokupnog obrazovnog sistema uz promovisanje vrijednosti baziranih na inovacijama i inovativnom znanju. Potrebno je pristupiti i izgradnji poticajnog poslovnog ambijenta, stvarajući odgovarajuće infrastrukturne pretpostavke za ustroj inovativnih start-up biznisa. Ali svakog trenutka mora se imati na umu da je kritični faktor uspješnog priključka trendovima četvrte industrijske revolucije inspirativno top-menadžersko vođenje.

Resurs kojeg mi najviše trebamo upravo su inspirativni i uspješni top-menadžeri i odvažni IDE preduzetnici.

LITERATURA

- Aulet B. (2014). *Disciplined Entrepreneurship: 24 Steps to a Successful Startup*. New Jersey: John Wiley&Sons.
- Drucker P. (1988). *Management and the World's Work*. Harvard Business Review. September, 65-76.
- Fayol H. (1916/1949), *General and Industrial Management*. Translated by C. Storrs: Pitman&Sons. London
- Follet M. (1924). *Creative Experience*: Oxford University.
- Hamel G. (2009). *Moon Shots for Management*. Harvard Business Review. February, 91-98.
- Hamel, G. (2015). *Renowned Business Strategy and Management Thought*. Dostupno na: <https://www.youtube.com/watch?v=7hBjdVGDI8>. Pristupano: 14. februara 2021.
- Harari N. Y. (2019). *21 Lessons for the 21st Century*: Penguin.
- Khun T. (1962). *The Structure of Scientific Revolution*: The University of Chicago Press.
- Mintzberg H. (1975). *The Manager's Job: Floklora and Fact*. Harvard Business Review. March-April, 163-176.
- Mintzberg H. (1979). *The Structuring of Organizations*. Englewood Cliffs, NJ:Prentice-Hall.
- Mintzberg H. (2009). *Mintzberg on Decision Making*. Dostupno na: <https://www.youtube.com/watch?v=DyvXu31SSG0>. Pristupano 10. februara 2021.
- Perez K. (2009), *Technological revolutions and techno-economic paradigms*. Working Papers in Technology Governance and Economic Dynamics no. 20.: The other canon foundation. Norway. Tallinn University of Technology. Tallinn.
- Schwab K. (2017). *The Fourth Industrial Revolution*: Penguin.
- Taylor F.W. (1911). *The Principles of Scientific Management*: Harper&Brothers.
- <https://www.shutterstock.com/image-vector/industrial-revolution-stages-steam-power-cyber-524444866>

Mladen Rebić¹
Jelena Trivić²

EKONOMSKA SLOBODA I EKONOMSKA NEJEDNAKOST: DUGOTRAJNA RAVNOTEŽA ZA ODABRANE EVROPSKE ZEMLJE

Apstrakt: U radu su predstavljeni rezultati istraživanja o ekonomskoj slobodi i njenom uticaju na ekonomsku nejednakost. Korištenjem podataka iz panela za period od 2000. do 2019. godine, ispitana je dugoročna veza između ekonomske slobode i nejednakosti u prihodima za odabrane evropske zemlje. Osnovni cilj rada jeste da se, primenom tehnike kointegracije, istraži postojanje dugoročne ravnoteže između ekonomske slobode i ekonomske nejednakosti. Rezultati, do kojih se istraživanjem došlo, pokazali su da viši nivo ekonomske slobode dovodi do veće jednakosti.

Ključne reči: ekonomska sloboda, ekonomska nejednakost, dugoročna ravnoteža, kointegracija

ECONOMIC FREEDOM AND ECONOMIC INEQUALITY: A LONG-TERM BALANCE FOR SELECTED EUROPEAN COUNTRIES

Abstract: The paper presents the results of research on economic freedom and its impact on economic inequality. Using panel data for the period from 2000 to 2019, the long-term relationship between economic freedom and income inequality in selected European countries is examined. The main goal of this paper is to investigate the existence of a long - term balance between economic freedom and economic inequality, using the technique of co-integration. The results of the research showed that a higher level of economic freedom leads to greater equality.

Keywords: economic freedom, economic inequality, long-term equilibrium, co-integration

UVOD

*Razvoj se može videti ... kao proces širenja stvarne slobode u kojoj ljudi uživaju -
Amartya Sen*

*Politika slobode za pojedinca jedina je istinski progresivna politika -
Friedrich Hayek*

*Društvo koje jednakost (u smislu jednakosti ishoda) stavlja ispred slobode neće završiti ni sa
jednakošću ni sa slobodom. Upotreba sile za postizanje jednakosti uništiće slobodu, a sila, uvedena u
dobre svrhe, završit će u rukama ljudi koji je koriste za promociju sopstvenih interesa -
Milton Friedman & Rose D. Friedman*

Ekonomsku slobodu najbolje je shvatiti kao samu suštinu tržišne ekonomije i moći nevidljive ruke Adama Smita. Ekonomska sloboda i raspodela dohotka mogu imati različit odnos u različitim fazama ekonomske slobode. Prema Kuznecu (1955), ekonomska nejednakost sledi obrnuti "U" obrazac. U ranim fazama ekonomskog rasta, ekonomska nejednakost će se povećavati, a nakon svog vrhunca će se smanjivati.

U ekonomskom značenju, obrnuti U obrazac poznat je pod nazivom Kuznjecova kriva. Kuznjecova kriva je veoma važna za razumevanje odnosa između ekonomske slobode i raspodele dohotka. Kratkoročno, u ranim fazama ekonomske slobode, nizak nivo ekonomske slobode mogao bi da dovede do povećanja ekonomske nejednakosti. Sprovođenje politika koje kratkoročno povećavaju ekonomsku slobodu znače manje poreza i manje transfera, što dovodi do povećanja ekonomske nejednakosti. Dugoročno, viši nivo ekonomske slobode će ubrzati ekonomski rast, što će obezbediti korist svim dohodovnim grupama, tako, ekonomska nejednakost pada. Veća ekonomska sloboda dovešće do veće jednakosti u raspodeli dohotka, samo ako prihod grupa sa niskim prihodima raste brže od prihoda ostalih grupa dohotka.

¹ Ekonomski fakultet Pale ✉ mladen.rebic@ekofis.ues.rs.ba

² Ekonomski fakultet u Banjoj Luci ✉ jelena.trivic@ef.unibl.org

Ekonomska literatura nije bogata istraživanjima o slobodi i raspodeli dohotka i u literaturi ne postoji konsenzus o neto uticaju ekonomske slobode na raspodelu dohotka. Hipoteza ovog rada je da li ekonomska sloboda dovodi do veće jednakosti u raspodeli dohotka. Analizu je sprovedena u sledećim zemljama: Austriji, Belgiji, Francuskoj, Nemačkoj, Grčkoj, Italiji, Holandiji, Norveškoj, Portugaliji, Španiji, Švedskoj i Ujedinjenom Kraljevstvu, za vremenski period 2000-2019. U radu je pored već ustaljenih istraživačkih metoda analize, sinteze, indukcije, dedukcije, komparacije, analogije, istorijskog metoda, metoda potvrđivanja I odbacivanja, primenjeni metod kointegracije pomoću koga je istražena veza između ekonomske slobode i nejednakosti dohotka.

Rad je strukturiran na sledeći način. Odeljak 2 govori o teorijskoj pozadini. Odeljak 3 pruža informacije o podacima, specifikaciji modela i primenjenoj metodologiji. Odeljak 4 predstavlja empirijske rezultate za komponente ekonomske slobode, kao i za ukupni indeks ekonomske slobode, uz diskusiju. Odeljak 5 zaključuje rad.

2. TEORIJSKA POZADINA

Kao što smo napomenuli u uvodu, u ekonomskoj literaturi ne postoji konsenzus o odnosu ekonomskih sloboda i ekonomske nejednakosti. Pregled prethodnih istraživanja o odnosu nejednakosti dohotka i ekonomskih sloboda izveli su Bennet i Nikolaev (2016). Oni tvrde da je empirijska heterogenost razlog mešovityh rezultata istraživanja (tj. različitog izbora ekonometrijskih modela, uzorka zemalja, vremenskog perioda i/ili mera nejednakosti i slobode korišćenih u studijama). Slično tome, Holcombe i Boudreaux (2016) imaju naglasio je da je mešoviti rezultat istraživanja o vezi između ekonomskih sloboda i ekonomske nejednakosti rezultat različitih mera nejednakosti iako se koristi identična procena.

Pionirsko istraživanje o vezi između ekonomske slobode i ekonomske nejednakosti sproveo je Berggren (1998, 1999) za odabir zemalja u rasponu od 57 do 66. Prema Berggrenu, povećanje ekonomske slobode između 1975. i 1985. dovelo je do veće jednakosti. Berggren zaključuje da bi u kratkom roku primena politika koje favorizuju ekonomsku slobodu mogla povećati nejednakost u приходima. Glavni razlog ove kratkoročne trgovine je niži redistributivni porez, tj. politike preraspodele koje su u korist bogatih. Ali, dugoročno gledano, приход grupa sa niskim приходima raste bržim tempom od prihoda ostalih grupa, što nadmašuje porast nejednakosti u приходima.

Istraživanje o ulozi ekonomske slobode u raspodeli dohotka za objedinjeni uzorak od 26 zemalja izveo je Sculli (2002). Autor otkriva da će ekonomska sloboda dovesti do veće jednakosti, uz marginalni kompromis između rasta i nejednakosti u приходima. Dinamični odnos između ekonomske slobode i nejednakosti dohotka širom američkih država istraživali su Bennett i Vedder (2013). Autori su pružili snažne dokaze o pozitivnom efektu povećanja ekonomske slobode na ekonomsku jednakost. Ali, oni takođe tvrde da taj odnos zavisi od početnog nivoa ekonomske slobode.

Studija koju su izveli Perez-Moreno & Angulo-Guerrero (2016) ispituje odnos između ekonomske slobode i nejednakosti dohotka u zemljama EU koristeći podatke iz panela za 2000. godine. Prema Perez-Moreno & Angulo-Guerrero, viši nivo ekonomske slobode dovešće do veće nejednakosti u dohotku, kako za indeks Frejser instituta, tako i za indeks Heritage Foundation. Njihovi rezultati sugerišu da veličina i propisi vlade imaju statistički značajan uticaj na nejednakost dohotka, dok pravni sistem i imovinska prava, zdrav novac i sloboda međunarodne trgovine nisu značajno povezani sa nejednakošću dohotka.

Da bi identifikovao dugoročnu ravnotežnu vezu između ukupnog indeksa ekonomske slobode i njegovih komponenti i nejednakosti dohotka, na panel podacima za 58 zemalja od 1980-2010., Apergis (2015) je primenio i linearne i nelinearne (Panel Smooth Threshold Regression) metode procene kointegracije. Autor navodi da je za linearne dugoročne procene parametara za čitav panel zemalja povezanost negativna. Ali, za nelinearne dugoročne procene parametara, veza između ekonomske slobode i nejednakosti dohotka je negativna iznad granične tačke. Iako postoji pozitivna povezanost ispod ovog praga.

3. PODACI I METODOLOGIJA

Analizau ovom radu sprovedena je u sledećim zemljama: Austrija (AUS), Belgija (BEL), Francuska (FRA), Nemačka (GER), Grčka (GRE), Italija (ITA), Holandija (NET), Norveška (NOR), Portugal (POR), Španija (SPA), Švedska (SVE) i Ujedinjeno Kraljevstvo (UK), za vremenski period 2000-2019. Varijable, njihova definicija i izvori su predstavljeni u tabeli (1).

Tabela (1): Opis varijabli

Varijabla	Opis	Izvor
GINI	Gini koeficijent ekvivalentnog raspoloživog dohotka	EUROSTAT
QSR	Odnos kvintilnih udela (odnos S80/S20); Izračunato kao odnos ukupnog dohotka koji prima 20 procenata stanovništva sa najvišim dohotkom (gornji kvintil) i ukupnog dohotka koji prima 20 procenata stanovništva sa najnižim dohotkom (najniži kvintil).	EUROSTAT
Ypc	BDP po stanovniku; Po tržišnim cenama, u standardu kupovne moći (PPS, EU27 od 2020) po stanovniku	EUROSTAT
UN	Stopa nezaposlenosti; Od 15 do 74 godine, prema zemlji koja izveštava	EUROSTAT
POP65	Procenat stanovništva starog 65 godina i više	EUROSTAT
EDU	Više i srednje obrazovanje ne-tercijarno obrazovanje (nivo 3 i 4), od 15 do 64 godine, Tercijarno obrazovanje (nivoi 5-8); od 15 do 64 godine, kao procenat	EUROSTAT
EFI	Index ekonomskih sloboda	FRASER INSTITUTE
EFI1	Veličina vlade	FRASER INSTITUTE
EFI2	Pravni sistem i imovinska prava	FRASER INSTITUTE
EFI3	Zdrav novac	FRASER INSTITUTE
EFI4	Sloboda međunarodne trgovine	FRASER INSTITUTE
EFI5	Regulacija/propisi	FRASER INSTITUTE

3.1. Podaci

Ovaj rad uključuje godišnje podatke za neuravnoteženi panel od 12 zemalja, koje su sve punopravne članice EU, osim Velike Britanije i NOR. Naša glavna zavisna promenljiva je nejednakost dohotka, koja je prikazana GINI indeksom i odnosom kvintilnog udela u prihodu (odnos S80/S20). Primarna nezavisna promenljiva je Indeks ekonomske slobode (EFI), koji Fraser Institut godišnje izveštava od 2000. godine u časopisu Economic Freedom of the World (Gvartnei et al., 2013). Ekonomska sloboda znači stepen do kojeg postoji tržišna ekonomija, gde su centralne komponente dobrovoljna razmena, slobodna konkurencija i zaštita ljudi i imovine (Gvartnei, et al., 2002, str. 5). Izabrali smo indeks Fraiser Institute za indeks ekonomske slobode koji je obezbedila Heritage Foundation (HFI), jednostavno zato što je ekonomska sloboda sveta najčešće korišćena referenca u akademskom kontekstu poslednjih godina. Prema De Haan i sar. (2006), Indeks ekonomske slobode blisko je povezan sa takozvanim „vašingtonskim konsenzusom“, prema terminu koji je 1989. godine smislio Džon Vilijamson.

EFI sadrži pet ekonomskih sloboda: EFI1 veličina vlade, EFI2 pravni sistem i imovinska prava, EFI3 zdrav novac, EFI4 sloboda međunarodne trgovine i EFI5 propisi. Ovih pet komponenata su podjednako ponderisane i prosečne da bi se dobio ukupni EFI rezultat za svaku ekonomiju. Date komponente sastoje se od 24 potkomponente, pri čemu se svaka komponenta meri od 0 („nema ekonomske slobode“) do 10 („puna ekonomska sloboda“). U ovom radu ispituju se efekti ne samo ukupnog indeksa već i pojedinačnih komponenti indeksa na nejednakost dohotka.

Kontrolne promenljive korišćene u ovom radu zasnovane su na literaturi prethodnih istraživanja. Prva kontrolna promenljiva je BDP po stanovniku (Ipc), po tržišnim cenama, u standardu kupovne moći (PPS, EU27 od 2020) (Carter, 2006). Druga i treća kontrolna varijabla su stopa nezaposlenosti (UN) i udeo stanovništva starijeg od 65 godina (POP65) za pokrivanje državnih izdataka za socijalnu pomoć (Carter, 2006). Za merenje pismenosti korišćeno je srednjoškolsko i

tercijarno obrazovanje kao četvrta kontrolna promenljiva (Ashbi i Sobel, 2008). Opisna statistika za korišteni uzorak u ovom istraživanju predstavljena je u tabeli 1.

Tabela 1: Deskriptivna statistika

Varijable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
gini	222	29.5009	3.663282	22.5	38.1
qsr	192	4.777552	1.000779	3.21	6.96
ypc	240	28568.71	6828.814	15680.1	48303.1
un	235	7.770213	4.737914	2	26.5
pop65	240	17.79042	1.983307	13.6	22.8
edu	236	65.56695	13.94511	21	83.3
efi	228	7.692939	0.276346	6.63	8.52
efi1	228	5.689167	0.738882	4.08	7.19
efi2	228	7.337368	0.713802	5.58	8.49
efi3	228	9.501316	0.310459	7.01	9.86
efi4	228	8.509518	0.429374	7.43	9.5
efi5	228	7.428509	0.655727	5.57	8.66

Kalkulacija autora

Opisni statistički podaci o korištenim varijablama po zemljama predstavljeni su u tabeli 2.

Tabela 2: Deskriptivna statistika po zemljama

Country	QSR			GINI			EFI		
	Mean	Std. Dev.	Freq.	Mean	Std. Dev.	Freq.	Mean	Std. Dev.	Freq.
AUS	4.056471	0.192189	17	26.77368	1.227845	19	7.85	0.090615	19
BEL	3.916471	0.166769	17	26.78947	1.177518	19	7.628421	0.100403	19
FRA	4.288125	0.201535	16	28.78421	1.25577	19	7.531053	0.072946	19
GER	4.590667	0.363013	15	28.24	2.177976	20	7.861053	0.074528	19
GRE	6.05	0.429666	17	33.51579	0.923919	19	7.12579	0.260711	19
ITA	5.693125	0.298054	16	32.05	1.229658	18	7.612105	0.08766	19
NET	3.860667	0.153319	15	26.75556	0.935082	18	7.808421	0.085911	19
NOR	3.658824	0.382866	17	24.92222	1.829033	18	7.665789	0.102487	19
POR	6.035	0.539259	16	35.06111	1.873386	18	7.53	0.130256	19
SPA	6.08	0.510777	16	33.04211	1.167293	19	7.757368	0.120823	19
SWE	3.885625	0.338604	16	25.52778	1.681668	18	7.728421	0.085001	19
UK	5.3014286	0.3057364	14	32.794118	1.3226253	17	8.2168422	0.1700345	19
Total	4.777552	1.000779	192	29.5009	3.663282	222	7.692939	0.276346	228

Kalkulacija autora

Zemlje koje imaju najmanju nejednakost u proseku su Švedska (3,88 KSR) i Norveška (24,9 GINI). Najviši nivo EFI imaju Ujedinjeno Kraljevstvo, Nemačka i Holandija.

3.2. Test jediničnog korena

Prvi korak u našoj analizi je pružanje dokaza o stepenu zavisnosti preostalog preseka. Ako primenimo testove korenskog panela jedinice prve generacije, a zanemarujemo značajan stepen pozitivne rezidualne zavisnosti poprečnog preseka, to će rezultirati lažnim rezultatima. Da bismo testirali nultu hipotezu da u vremenskim serijama $CD \sim N(0,1)$ ne postoji zavisnost (korelacija) preseka, u radu je primenjen test Pesaran-ove zavisnosti preseka (CD) (2004). Rezultati testa zavisnosti od preseka predstavljeni su u tabeli 3.

Tabela 3: Test zavisnosti preseka

Varijabla	CD test	P vrednost
GINI	-1.012	0.312
QSR	-0.546	0.585
Ypc	30.641	0.000
UN	10.539	0.000
POP65	33.02	0.000
EDU	33.394	0.000
EFI	13.843	0.000
EFI1	7.321	0.000
EFI2	8.316	0.000
EFI3	19.873	0.000
EFI4	31.327	0.000
EFI5	12.455	0.000

Kalkulacija autora

Rezultati testa zavisnosti preseka pružaju dokaz o visokom nivou rezidualne zavisnosti od preseka za sve promenljive, osim za naše dve mere o nejednakosti dohotka. Za ove dve promenljive primenjivaćemo testove korenskih panela prve generacije panela (Im, Pesaran i Shin test IPS), a za ostale varijable primenjivaćemo korenske testove druge generacije panela (CIPS unakrsne odeljak Im, Pesaran i Shin, i CADF Pesaran). Rezultati su predstavljeni u tabeli 4. Detaljni rezultati za testove jediničnog korena nalaze se u dodatku.

Tabela 4: Test jediničnog korena

Varijable	Stacionarnost
GINI	I (1)
QSR	I (1)
Ypc	I (1)
UN	I (1)
POP65	I (0)
EDU	I (1)
EFI	I (0)
EFI1	I (1)
EFI2	I (1)
EFI3	I (0)
EFI4	I (1)
EFI5	I (1)

Kalkulacija autora

U ovoj situaciji, kada serije nemaju isti nivo integracije, ne možemo primeniti standardne testove kointegracije kao što su Pedroni, Kao i Fisher Johansen test. Da bismo procenili kako dugoročne, tako i kratkoročne efekte, na osnovu serija podataka panela sa različitim nivoom integracije, ali nižim od I (2), u našoj studiji ćemo primeniti relativno novi PMG ARDL (Autoregresivno distribuirani Lag) model koji su predložili Pesaran (1997) i Pesaran and Shin (1999). Oblik dinamičkog ARDL (p, k) modela definisali su Pesaran i Shin (1997):

$$y_{it} = \sum_{j=1}^p \lambda_{ij} y_{i,t-j} + \sum_{j=0}^q \delta_{ij} x_{i,t-j} + \mu_i + \varepsilon_{ij} \quad (1)$$

, gde i predstavlja broj jedinica posmatranja $i = 1, 2, \dots, N$; t predstavlja broj vremenskih slučajeva $t = 1, 2, \dots, T$; x_{it} je vektor nezavisnih promenljivih dimenzije $k \times 1$; λ_{ij} je koeficijent zaostale zavisne promenljive; μ_i je parametar koji određuje specifične efekte grupe ili jedinice posmatranja.

Pre nego što primenimo model PMG ARDL, moramo proveriti prisustvo multikolinearnosti. Matrica korelacije je predstavljena u tabeli 5.

Tabela 5: Matrica korelacije

	GINI	QSR	Ypc	UN	POP65	EDU	EFI	EFI1	EFI2	EFI3	EFI4	EFI5
GINI	1											
QSR	0.98	1										
Ypc	-0.68	-0.76	1									
UN	0.56	0.68	-0.63	1								
POP65	0.38	0.45	-0.13	0.46	1							
EDU	-0.62	-0.62	0.69	-0.32	-0.02	1						
EFI	-0.21	-0.29	0.31	-0.49	-0.35	0.25	1					
EFI1	0.56	0.57	-0.32	0.13	0.17	-0.31	0.32	1				
EFI2	-0.65	-0.7	0.66	-0.72	-0.51	0.46	0.66	-0.17	1			
EFI3	0.03	0.02	-0.1	0.04	-0.04	-0.14	0.36	0.11	0.01	1		
EFI4	0.02	0.04	-0.38	-0.09	-0.27	-0.17	0.45	0.01	0.06	0.26	1	
EFI5	-0.36	-0.48	0.57	-0.37	-0.17	0.53	0.56	-0.31	0.45	-0.02	0.09	1

Kalkulacija autora

Najveći koeficijent korelacije je -0,76, što znači da je koeficijent determinacije 0,5776, što je ekvivalentno VIF-u od 2,36. To znači da problem multikolinearnosti ne utiče na naše podatke.

Prvo ćemo primeniti model PMG ARDL da bismo testirali uticaj ekonomske slobode na obe mere nejednakosti dohotka, GINI indeks i odnos kvintilnog udela u prihodu (odnos S80/S20). Rezultati procene PMG ARDL predstavljeni su u tabeli 6.

Tabela 8: PMG ARDL procena

Varijable	GINI		QSR	
	Model 1		Model 2	
SR				
ECT	-0.535***	(0.134)	-0.606***	(0.152)
EFI = D _t	-0.286	(0.271)	-0.143	(0.578)
Ypc = D _t	-0.271*	(0.152)	-0.261	(0.303)
UN = D _t	-0.061	(0.061)	-0.036	(0.136)
POP65 = D _t	-0.449	(0.509)	-0.819	(1.270)
EDU = D _t	-0.109	(0.111)	-0.147	(0.232)
LR				
EFI	0.958***	(0.074)	0.950***	(0.307)
Ypc	0.334***	(0.038)	0.537***	(0.139)
UN	0.108***	(0.007)	0.173***	(0.034)
POP65	-0.044*	(0.024)	1.234***	(0.193)
EDU	-0.137***	(0.024)	-0.408***	(0.090)
Constant	-0.617***	(0.147)	-4.241***	(1.067)
Obzervacije	184		167	
Log Lik	501.3		382.5	
AIC	-978.6		-741.1	
BIC	-940		-703.7	

Standardne greške u zagradama

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Kalkulacija autora

Prema log-verovatnoći, Akaikeu i Baiesovom informacionom kriterijumu, najbolji PMG ARDL procenjivač je Model 1. Iako je model 1 najefikasniji procenjivač, osnovni rezultati, u vezi sa našim promenljivim, su gotovo identični. U oba naša modela izraz za korekciju greške je negativan, statistički značajan i unutar (0, -2), što znači da naše promenljive imaju dugoročnu ravnotežu. Rezultati do kojih se došlo podržavaju postojanje pozitivne, dugoročne veze između ekonomske slobode i ekonomske nejednakosti, a postoje u skladu sa Carter-om (2007), Perez-Moreno-om i Angulo-Guerrero-om (2016) i Bergom i Nilsson-om (2010). Naš zaključak zasnivaće se na proceni PMG-a za model 1.

Pozitivan i statistički značajan uticaj dohotka po stanovniku na nejednakost dohotka sugerise kompromis između većeg dohotka po stanovniku i veće jednakosti dohotka. Ovaj kompromis između efikasnosti i jednakosti podržan je u studijama Voitchovski (2005), Forbes (2000), Li i Zhou (1998) i Barro (1998). Rezultati do kojih smo došli u ovom istraživanju ukazuju na negativan koeficijent kodfakultetskih dostignuća i pozitivan na stopu nezaposlenosti. Negativni koeficijent na fakultetskom uspehu znači da će, što je bolje obrazovano stanovništvo, biti niža nejednakost u prihodima. Pozitivni koeficijent na stopi nezaposlenosti znači veću verovatnoću postojanja ekonomije nejednakih dohodaka. Što se tiče odnosa između dohotka, nejednakosti i nezaposlenosti, naši rezultati ukazuju na kompromis između nejednakosti dohotka i nezaposlenosti. Ova vrsta odnosa u skladu je sa prisustvom kompromisa između većeg dohotka po stanovniku i veće jednakosti dohotka.

U prvom koraku smo izabrali Model 1, sa GINI indeksom kao nezavisnom promenljivom, kao najefikasniji esstimator. Drugo, primenićemo PMG ARDL model za testiranje uticaja pojedine potkomponente EFI samo na GINI indeks. Rezultati procene PMG ARDL predstavljeni su u tabeli 9a i tabeli 9b.

Tabela 9a:PMG ARDL
kratkoročna procena

Varijable	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4	Model 5
SR					
ECT	-0.531*** (0.165)	-0.561** (0.274)	-0.623*** (0.207)	-0.490*** (0.171)	-0.647*** (0.171)
lefi1 = D,	-0.090 (0.115)				
lefi2 = D,		0.112 (0.185)			
lefi3 = D,			-0.183 (0.257)		
lefi4 = D,				0.012 (0.096)	
lefi5 = D,					-0.007 (0.271)
lypc = D,	-0.235 (0.177)	-0.260 (0.163)	-0.252* (0.147)	-0.042 (0.046)	-0.342** (0.160)
lun = D,	-0.065 (0.064)	-0.065 (0.740)	-0.055 (0.061)	-0.344 (0.676)	-0.044 (0.040)
lpop65 = D,	-0.243 (0.677)	0.146 (0.571)	-0.584 (0.617)	-0.506 (0.362)	-0.568 (0.568)
lledu = D,	0.145 (0.394)	0.525 (0.064)	0.528 (0.413)	-0.505577 (0.362)	0.067 (0.463)

Standardne greške u zagradama

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Kalkulacija autora

Tabela 9b:PMG ARDL
dugoročna procena

LR					
lefi1	0.305*** (0.029)				
lefi2		-0.432*** (0.146)			
lefi3			0.138* (0.075)		
lefi4				-0.438*** (0.072)	
lefi5					0.402*** (0.072)

lypc	0.224***	0.244***	0.309***	-0.196***	-0.082**
	(0.036)	(0.033)	(0.040)	(0.046)	(0.041)
lun	0.099***	0.078***	0.086***	0.043***	0.029**
	(0.007)	(0.011)	(0.011)	(0.014)	(0.014)
lpop65	0.164***	-0.012	0.126**	0.868***	0.379***
	(0.023)	(0.064)	(0.055)	(0.069)	(0.067)
lledu	-0.159***	-0.218***	-	-0.716***	-
	(0.048)	(0.062)	0.327***	(0.085)	0.430***
Constant	0.280***	1.395**	0.457***	3.344***	2.633***
	(0.097)	(0.694)	(0.157)	(1.157)	(0.701)
Observations	184	184	184	184	184
Log Lik	508.8	494.1	496.3	496.4	503.8
AIC	-993.7	-964.3	-968.5	-968.9	-983.6
BIC	-955.1	-925.7	-930	-930.3	-945

Standardne greške u zagradama

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Kalkulacija autora

Koeficijenti su statistički značajni za svih pet potkomponentata. Imamo pozitivan uticaj na EFI 1, EFI 3 i EFI 5, dok EFI 2 i EFI 4 imaju negativan uticaj na ekonomsku nejednakost.

EFI1 se odnosi na veličinu vlade. Što je veća vlada, to će biti niža ekonomska sloboda. Dakle, dobijeni rezultati pokazuju da će veća vlada smanjiti nejednakost u prihodima. Naši rezultati podržavaju pristup da države sa većim sistemima socijalne zaštite imaju nižu nejednakost u prihodima. Zbog redistributivne prirode transfera u javnom sektoru i bezgotovinskih usluga. EFI3 se odnosi na zdrav novac. Što je veća nepredviđena inflacija, to će ekonomska sloboda biti niža. Pozitivan odnos znači da bi niža nepredviđena inflacija podrazumevala veću nejednakost. Ovde smo očekivali negativan odnos. Jednostavno zato što je inflacija relativno štetnija za one koji imaju niske prihode i na taj način može doprineti nejednakosti u dohotku. EFI5 se poziva na regulativu. Što manje propisa znači veću ekonomsku slobodu. Naši nalazi sugerišu da će manja regulativa povećati nejednakost u prihodima.

EFI2 se odnosi na pravni sistem i imovinska prava. Negativni odnos znači da su bolji pravni sistem i zaštita imovinskih prava povezani sa nižom nejednakošću (Gradstein, 2007). EFI4 se odnosi na slobodu međunarodne trgovine. Što su veći porezi, carinske stope i trgovinske barijere i kontrole tržišta kapitala, to će biti niža ekonomska sloboda. Negativni odnos znači da bi niži porezi, carinske stope i trgovinske barijere i kontrole tržišta kapitala podrazumevale nižu nejednakost.

ZAKLJUČAK

Ovaj rad analizira uticaj ekonomske slobode na ekonomsku nejednakost za 12 evropskih zemalja, za vremenski period 2000-2019. U ekonomskoj literaturi ne postoji konsenzus o odnosu ekonomske slobode i ekonomske nejednakosti. Rad je komplementaran ostalim studijama na ovu temu, sa istim uzorkom, kako na vremenskoj skali, proširivanjem vremenskog perioda analize, tako i metodološki, primenom kointegracione analize.

Da bi se testiralo prisustvo dugoročne ravnoteže, primenjen je model PMG ARD. Dobijeni rezultati otkrivaju prisustvo kointegracije, tj. dugoročna ravnoteže između nejednakosti dohotka i ekonomske slobode. To znači da će veća ekonomska sloboda podrazumevati veću nejednakost u prihodima. Sprovedena analiza u ovom radu sugeriše pozitivan uticaj EFI1, EFI3 i EFI5, dok EFI2 i EFI4 imaju negativan uticaj na ekonomsku nejednakost. Ekonomska sloboda pretpostavlja niže nivoe državne potrošnje kao udeo u ukupnim i nižim graničnim poreskim stopama, što će dovesti do povećanja ekonomske nejednakosti. Što se tiče EFI5, veća ekonomska sloboda podstiče ekonomsku nejednakost, jer veća ekonomska sloboda znači manje propisa o tržištu rada, kao što su minimalne zarade i propisi o otpuštanju. Što se tiče EFI3, očekivan je negativan odnos, jer je inflacija relativno štetnija za one sa niskim prihodima. Negativni uticaj EFI2 i EFI4 znači da će bolji pravni sistem i veći porezi, carinske stope dovesti do niže nejednakosti u prihodima.

Manjak ekonomske slobode stvara siromaštvo, pojačava neizvesnost i ograničava ekonomski razvoj i ekonomsku dinamiku. Iskustva dvanaest izabranih zemalja Evrope, na planu upravljanja

razvojem i ekonomskim slobodama, višestruko su važna za Bosnu i Hercegovinu, koja ima karakteristično veliku nerazvijenost, deficit ekonomskih sloboda i izraženo siromaštvo. Siromašne, nerazvijene i zemlje sa ograničenim ekonomskim slobodama, po pravilu su visokorizične i ranjive na svaku ekonomski, pa i neekonomski uzrokovanu krizu. Bosna i Hercegovina, sa svojih 40 posto apsolutnog i relativnog siromaštva stanovništva, teorijski i praktično, potvrđen je slučaj te tvrdnje. Malokrvno i nejakno preduzetništvo posledica je stava u (ne)razvoju, nejednakosti, siromaštvu i politikama koje u svom fokusu imaju te probleme.

Rezultati ovog istraživanja predstavljaju izazov za kreatore politike. Izazov poboljšanja ekonomske slobode koji favorizuje ekonomski rast, kompatibilan sa pravednijim ekonomskim performansama. To znači da ekonomske institucije i politike treba ocenjivati zajednički, sa stanovišta efikasnosti i pravičnosti.

LITERATURA

- Apergis, N. 2015. Economic freedom and income inequality: further evidence from 58 countries in the long-run, *Financial Theory and Practice*. 39(4):349-370 DOI: 10.3326/fintp.39.4.1
- Ashby, N. and Sobel, R., 2008. Income Inequality and Economic Freedom in the U.S. States. *Public Choice*, 134, pp. 329-346. doi: 10.1007/s11127-007-9230-5
- Barro, R., 1998. *Determinants of Economic Growth: A Cross-Country Empirical Study*. Cambridge: MIT Press.
- Bennett, D., Vedder, R., 2013. A Dynamic Analysis of Economic Freedom and Income Inequality in the 50 U.S. States: Empirical Evidence of a Parabolic Relationship. *The Journal of Regional Analysis and Policy*. 43(1): 42-55.
- Bennett, Daniel L., and Boris Nikolaev. 2016. On the ambiguous economic freedom-inequality relationship. *Empirical Economics* 1–38. [CrossRef]
- Berggren, N., 1998. Economic Freedom and Equality: Friends or Foes?. Paper presented at the 23rd Annual Conference of the Association of Private Enterprise Education, Dallas, Texas.
- Berggren, N., 1999. Economic freedom and equality: Friends or foes?. *Public Choice*, 100: 203-223
- Bergh, A., Nilsson, T., 2010. Do liberalization and globalization increase income inequality?. *European Journal of Political Economy*, 26 (4): 488-505.
- Carter, J., 2006. An Empirical Note on Economic Freedom and Income Inequality. *Public Choice*, 130, pp. 163-177. doi: 10.1007/s11127-006-9078-0
- De Haan, J., Lundstrom, S., Sturm, J. E., 2006. Market oriented institutions and policies and economic growth: a critical survey. *Journal of Economic Surveys*, 20(2): 157-191.
- Forbes, K. J., 2000. A Reassessment of the Relationship between Inequality and Growth. *American Economic Review*, 90, pp. 869-887. doi: 10.1257/aer.90.4.869
- Gradstein, M., 2007. Inequality, Democracy and the Protection of Property Rights. *The Economic Journal*, Vol. 117, No. 516: 252-269.
- Gwartney, J. and Lawson, D., 2002. *Economic Freedom of the World 2002 Annual Report*. Vancouver: The Fraser Institute.
- Gwartney, J., Lawson, R., Hall, J., 2013. *Economic Freedom of the World: 2013 Annual Report*. Fraser Institute.
- Holcombe, Randall G., and Christopher J. Boudreaux. 2016. Market institutions and income inequality. *Journal of Institutional Economics* 12: 263–276.
- Kuznets, S., 1955. Economic Growth and Income Inequality. *The American Economic Review*, 45, pp. 1-28
- Li, H. and Zou, H., 1998. Income Inequality is not Harmful for Growth: Theory and Evidence. *Review of Development Economics*, 2, pp. 318-334. doi:10.1111/1467-9361.00045
- Pesaran, M. H. (1997), The Role of Economic Theory in Modelling the Long Run, *The Economic Journal*, 107: 178-191.
- Pesaran, M.H. and Shin, Y. (1999) An Autoregressive Distributed Lag Modelling Approach to Cointegration Analysis. In: Strom, S., Ed., Chapter 11 in *Econometrics and Economic Theory in the 20th Century the Ragnar Frisch Centennial Symposium*, Cambridge University Press, Cambridge, 371-413.
- Salvador Pérez-Moreno & María J. Angulo-Guerrero (2016) Does economic freedom increase income inequality? Evidence from the EU countries, *Journal of Economic Policy Reform*, 19:4, 327-347, DOI: 10.1080/17487870.2015.1128832
- Scully, G.W., 2002. Economic Freedom, Government Policy and the Trade-Off Between Equity and Economic Growth. *Public Choice*, 113(1-2): 77-96.
- Voitchovsky, S., 2005. Does the Profile of Income Inequality Matter for Economic Growth?: Distinguishing Between the Effects of Inequality in Different Parts of the Income Distribution. *Journal of Economic Growth*, 10, pp. 273-296. doi: 10.1007/s10887-005-3535-3
- www.eurostat.com
- www.fraserinstitute.org

PRILOG

Test jediničnog korena

First generation unit root test
(Im-Pesaran-Shin)

variable	Statistic	P value
GINI	0.2877	0.6132
QSR	-1.2261	0.1101

Authors calculation

Second generation unit root test
(CIPS cross-section Im, Pesaran, and Shin, and CADF Pesaran)

CIPS cross-section Im, Pesaran, and Shin test was applied for our balanced variables, and CADF test was applied for our unbalanced variables

Ypc

Pesaran Panel Unit Root Test with cross-sectional and first difference mean included for Ypc
Deterministics chosen: constant

Dynamics: lags criterion decision General to Particular based on F joint test

H0 (homogeneous non-stationary): $b_i = 0$ for all i

CIPS = -1.451 N,T = (12,20)

	10%	5%	1%
Critical values at	-2.14	-2.26	-2.47

UN

Pesaran's CADF test for UN

Cross-sectional average in first period extracted and extreme t-values truncated

Deterministics chosen: constant

panel is unbalanced, only standardized Ztbar statistic can be calculated

Z[t-bar] test, (N,T1-T12) = (12, 20 20 20 20 20 15 20 20 20 20 20)

Obs = 199 Augmented by 2 lags (average)

Z[t-bar] P-value

0.121 0.548

POP65

Pesaran Panel Unit Root Test with cross-sectional and first difference mean included for POP65

Deterministics chosen: constant

Dynamics: lags criterion decision General to Particular based on F joint test

Individual t_i were truncated during the aggregation process

H0 (homogeneous non-stationary): $b_i = 0$ for all i

CIPS* = -2.503 N,T = (12,20)

	10%	5%	1%
Critical values at	-2.14	-2.26	-2.47

EDU

Pesaran's CADF test for EDU

Cross-sectional average in first period extracted and extreme t-values truncated

Deterministics chosen: constant & trend

panel is unbalanced, only standardized Ztbar statistic can be calculated

Z[t-bar] test, (N,T1-T12) = (12, 16 20 20 20 20 20 20 20 20 20)

Obs = 188 Augmented by 3 lags (average)

Z[t-bar]	P-value
2.060	0.980

EFI

Pesaran Panel Unit Root Test with cross-sectional and first difference mean included for EFI

Deterministics chosen: constant

Dynamics: lags criterion decision General to Particular based on F joint test

H0 (homogeneous non-stationary): $b_i = 0$ for all i

CIPS = -2.501 N,T = (12,19)

		10%	5%	1%
-----+-----				
Critical values at	-2.14	-2.26	-2.47	

EFI1

Pesaran Panel Unit Root Test with cross-sectional and first difference mean included for EFI1

Deterministics chosen: constant

Dynamics: lags criterion decision General to Particular based on F joint test

H0 (homogeneous non-stationary): $b_i = 0$ for all i

CIPS = -1.763 N,T = (12,19)

		10%	5%	1%
-----+-----				
Critical values at	-2.14	-2.26	-2.47	

EFI2

Pesaran Panel Unit Root Test with cross-sectional and first difference mean included for EFI2

Deterministics chosen: constant

Dynamics: lags criterion decision General to Particular based on F joint test

H0 (homogeneous non-stationary): $b_i = 0$ for all i

CIPS = -1.507 N,T = (12,19)

		10%	5%	1%
-----+-----				
Critical values at	-2.14	-2.26	-2.47	

EFI3

Pesaran Panel Unit Root Test with cross-sectional and first difference mean included for EFI3
 Deterministics chosen: constant & trend

Dynamics: lags criterion decision General to Particular based on F joint test

Individual ti were truncated during the aggregation process

H0 (homogeneous non-stationary): $b_i = 0$ for all i

CIPS* = -4.368 N,T = (12,19)

	10%	5%	1%
Critical values at	-2.67	-2.78	-3.01

EFI4

Pesaran Panel Unit Root Test with cross-sectional and first difference mean included for EFI4
 Deterministics chosen: constant

Dynamics: lags criterion decision General to Particular based on F joint test

H0 (homogeneous non-stationary): $b_i = 0$ for all i

CIPS = -2.080 N,T = (12,19)

	10%	5%	1%
Critical values at	-2.14	-2.26	-2.47

EFI5

esaran Panel Unit Root Test with cross-sectional and first difference mean included for EFI5
 Deterministics chosen: constant & trend

Dynamics: lags criterion decision General to Particular based on F joint test

H0 (homogeneous non-stationary): $b_i = 0$ for all i

CIPS = -2.620 N,T = (12,19)

	10%	5%	1%
Critical values at	-2.67	-2.78	-3.01

OPŠTA SESIJA – 26. MART 2021. GODINE U 10.00h

1.	Milojko Arsić	GLOBALNE EKONOMSKE POSLEDICE PANDEMIJE COVID-19
2.	Marko Sekulović	PANDEMIJA – VRH LEDENOG BRIJEGA KRIZE
3.	Gojko Rikalović Sonja Josipović Dejan Molnar	OBRAZOVANJE PROFESIONALACA ZA BIOEKONOMIJU I ULOGA UNIVERZITETA I ISTRAŽIVAČKO-RAZVOJNIH MREŽA
4.	Neven Šerić Anđela Jakšić Stojanović Lidija Bagarić	MODEL KREIRANJA SPECIJALIZIRANOG TURISTIČKOG PROIZVODA ZA POST CORONA VRIJEME
5.	Pavle Mijović	RAZVOJ DRUŠTVENOG KAPITALA: USAID-OV PROJEKT PRO-BUDUĆNOST KAO INICIJATOR SARADNJE PRIVATNOG I NEVLADINOG SEKTORA
6.	Marija Trpkova-Nestorovska, Predrag Trpeski, Filip Peovski	STUDIJE DOGAĐAJA NA UTICAJ PANDEMIJE COVID-19 NA MAKEDONSKOJ BERZI
7.	Boban Melović, Slavica Mitrović Veljković, Dragana Čirovic, Milica Vukčević	UTICAJ PANDEMIJE COVID-19 NA POSLOVANJE MIKRO, MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA U CRNOJ GORI
8.	Radomir Božić	INTERNACIONALIZACIJA POSLOVANJA PREDUZEĆA IZ ZEMALJA U RAZVOJU KAO DETERMINANTA ODRŽIVOG RASTA
9.	Jadranka Đurović-Todorović Marina Đorđević Milica Ristić-Cakić	FISKALNI ODGOVORI NA PANDEMIJU COVID-19 KROZ REDIZAJNIRANJE POREZA NA DOBIT PREDUZEĆA U REPUBLICI SRBIJI
10.	Emina Resić	ANALIZA FAKTORA KOJI UTIČU NA CIJENU HOTELSKOG SMJEŠTAJA U BIH
11.	Petar Veselinović Nenad Stanišić	RAZVOJ I PERSPEKTIVE DIGITALNE EKONOMIJE U REPUBLICI SRBIJI
12.	Branko Balj	JUGOISTOČNA EVROPA U VRTLOGU KRIZE - NEIZVESNA BUDUĆNOST
13.	Goran Radivojac Aleksandra Krčmar	DEKOMPONOVANJE PRINOSA NA KAPITAL I IMOVINU PREDUZEĆA ELEKTROPRIVREDE REPUBLIKE SRPSKE PRIMJENOM DUPONT METODOLOGIJE
14.	Martin Kiselicki, Saso Josimovski, Lidija Pulevska Ivanovska, Mijalce Santa	UTICAJ DRUŠTVENIH MREŽA NA LJEVAK PRODAJE U B2C I B2B SEGMENTIMA U REPUBLICI SJEVERNOJ MAKEDONIJI
15.	Kristijan Ristić Aleksandar Živković	„ENVIROMENTALNE (ZELENE) FINANSIJE“ OD TEORIJSKIH KONTROVERZI, EMPIRIJSKE ANALIZE DO EVROPSKIH REGULATIVE
16.	Marija Cetanovska Predrag Trpeski	UTICAJ ZDRAVLJA NA EKONOMSKI RAST: PANELSKI PRISTUP ODABRANIM ZEMLJAMA ZAPADNOG BALKANA
17.	Marko Đogo	EFEKTI RASPODJELE DRŽAVNE POMOĆI PRIVREDNIM SUBJEKTIMA U REPUBLICI SRPSKOJ U USLOVIMA PANDEMIJE
18.	Predrag Mlinarević	DOMETI FISKALNE POLITIKE U PODSTICANJU EKONOMSKOG OPORAVKA ZEMALJA ZAPADNOG BALKANA
19.	Goran Balotić	SARADNJA I PARTNERSTVO IZMEĐU PREDUZEĆA KAO FAKTOR JAČANJA NJIHOVIH IZVOZNIH I KONKURENTSKIH PERFORMANSI
20.	Nemanja Šarenac Predrag Mlinarević	POLITIKE KRIZNOG UPRAVLJANJA U TURIZMU U KONTEKSTU ISKUSTVA IZ PANDEMIJE KORONA VIRUSA
21.	Samir Aličić	O POGLAVLJU DIGESTA „O PORESKIM REGISTRIMA“ (D.50.15)
22.	Nenad Pandurević	INSTITUCIJE I INTEGRACIJE: INSTITUCIONALIZACIJA NORMI I VRIJEDNOSTI EU U ZEMLJAMA ZAPADNOG BALKANA
23.	Saša Stevanović	(NE)ODRŽIVOST DUGA REPUBLIKE SRPSKE
24.	Miloš Grujić	DOMETI I OGRANIČENJA MEĐUNARODNE DIVERZIFIKACIJE RIZIKA ZA INSTITUCIONALNE INVESTITORE U REGIONU ZAPADNOG BALKANA
25.	Sead Omerčević Dženan Kulović Mirza Bavčić	NUŽNOST STRATEŠKOG RAZMIŠLJANJA I OPERATIVNOG DJELOVANJA TOKOM OVLADAVANJA KRIZOM PREDUZEĆA
26.	Slobodan Mačar Ranko Markuš Ljiljan Veselinović	UTICAJ PANDEMIJE COVID-19 NA TRŽIŠTE RADA U REPUBLICI SRPSKOJ
27.	Miroljub Krunić	MOGUĆNOSTI BOSNE I HERCEGOVINE U ZAUSTAVLJANJU NEGATIVNIH EKONOMSKIH KRETANJA I ULOGA SPOLNOG FINANSIRANJA
28.	Đorđe Marilović	STANDARDNI LIČNI ODBITAK U POREZU NA DOHODAK REPUBLIKE SRPSKE
29.	Arsen Hršum	RESTRUKTURIRANJE JAVNIH PREDUZEĆA
30.	Jelena Marjanović Marica Berić	INOVATIVNOST PREDUZEĆA U REPUBLICI SRPSKOJ I ZNAČAJ SAVJETODAVNE PODRŠKE ZA NJIHOV RAZVOJ
31.	Nataša Lizdek	DIGITALNI NOMADI: RAD NA DALJINU KAO ALTERNATIVA KANCELARIJSKOM POSLU
32.	Vladimir Antić	TEMELJNI IZVORI RIZIKA I PRIJETNJI PO EKONOMSKI RAZVOJ I EKONOMSKU BEZBJEDNOST BOSNE I HERCEGOVINE
33.	Nikola Avram	PRIMJENA "LEADER" PROGRAMA KAO KONCEPTA JAČANJA KONKURENTNOSTI I RURALNOG RAZVOJA EU

Milojko Arsić¹

GLOBALNE EKONOMSKE POSLEDICE PANDEMIJE COVID-19

Apstrakt: U radu se istražuje direktan i indirektan uticaj pandemije koronavirusa na svetsku privredu u kratkom i srednjem roku. U fokusu istraživanja je uticaj pandemije na privrednu aktivnost, tržište rada i javne finansije. Kratkoročni efekti pandemije su negativni i oni se manifestuju kroz pad privredne aktivnosti, smanjenje investicija, rast nezaposlenosti, rast javnih i privatnih dugova i pogoršanje njihovog kvaliteta. Performanse privrede u kratkom roku su neto rezultat epidemioloških mera i bihejvioralnih odgovora potrošača i proizvođača, sa jedne strane i fiskalnih i monetarnih stimulansa, sa druge strane. Pogoršane performanse privrede i javnih finansija će negativno uticati na rast svetske privrede i zaposlenost u srednjem roku, naročito u slučaju zemalja u kojima će doći do krize javnih i privatnih dugova. U srednjem i dugom roku pandemija bi mogla da podstakne ubrzanje tehnoloških inovacija, poboljša troškovnu efikasnost države i privrede, što bi pozitivno uticalo na privredni rast.

Ključne reči: pandemija, privredna aktivnost, tržište rada, fiskalni stimulansi

THE IMPACT OF THE COVID-19 PANDEMIC ON THE WORLD ECONOMY

Abstract: The paper investigates the direct and indirect impact of the coronavirus pandemic on the world economy in the short and medium-term. The research is focused on the impact of the pandemic on economic activity, the labour market, and public finances. The short-term effects of the pandemic are negative and they are manifested through a decline in economic activity, reduced investment, rising unemployment, rising public and private debt, and deterioration of their quality. The performance of the economy in the short run is a net result of epidemiological measures and behavioural responses of consumers and producers on the one hand and fiscal and monetary stimuli on the other. The deteriorating performance of the economy and public finances will negatively affect the growth of the world economy and employment in the medium term, especially in the case of countries where there is a public and private debt crisis. In the medium and long term, a pandemic could encourage the acceleration of technological innovation, and it could improve the cost efficiency of the government and the economy, which would have a positive impact on economic growth.

Keywords: pandemic, economic activity, labour market, fiscal stimulus

UVOD

Pandemija koronavirusa inicirala je najveće pogoršanje stanja svetske privrede u toku jedne godine u novijoj ekonomskoj istoriji. U ovom radu u fokusu analize je direktni i indirektni uticaj pandemije na privrednu aktivnost, tržište rada i javne finansije u kratkom i srednjem roku. U većem delu rada analiziraju se ekonomska kretanja i ekonomska politika na nivou sveta, ali su neke analize, zbog nedostatka podataka, ograničene na EU ili grupu zemalja. Rad se sastoji iz tri poglavlja – u prvom se analizira uticaj krize na privrednu aktivnost, u drugom na tržište rada, a u trećem na javne finansije.

Pandemija koronavirusa, epidemiološke mere i bihejvioralni odgovori potrošača i proizvođača na rastuće rizike doveli su do najvećeg pada svetskog BDP u toku jedne godine nakon Drugog svetskog rata, uprkos snažnim fiskalnim i monetarnim stimulansima koje su primenile skoro sve zemlje u svetu. U prvom poglavlju se procenjuje koliko vremena je potrebno da privreda dostigne pretkrizni nivo aktivnosti i identifikuju se neki od faktora od kojih će zavisiti brzina oporavka pojedinih zemalja. Potom se analiziraju mogući mehanizmi uticaja aktuelne krize na stopu rasta BDP u srednjem i dugom roku.

Stopa nezaposlenosti u većini zemalja je, uprkos velikom padu privredne aktivnosti, imala mali ili umeren rast u 2020. godini, zbog cikličnog kašnjenja promena na tržištu rada, ali i snažne državne pomoći preduzećima kroz fiskalne i monetarne stimulanse. Druga važna promena na tržištu rada je znatno povećanje procenta radnika koji poslovne aktivnosti obavljaju radom od kuće. U radu se analizira uticaj regulative tržišta rada, državne pomoći i stanja na tržištu rada pre krize, na

¹ Ekonomski fakultet u Beogradu ✉ arsicm@ekof.bg.ac.rs

povećanje stope nezaposlenosti u periodu krize i procenjuje se kretanje stope nezaposlenosti u kratkom i srednjem roku. Na kraju drugog poglavlja analizira se potencijalni uticaj krize na strukturne promene na tržištu rada, kao što su znatnije povećanje procenta radnika koji će u budućnosti uglavnom raditi od kuće i ubrzanje supstitucije ljudskog rada mašinama.

U trećem poglavlju se procenjuje veličina automatskog prilagođavanja javnih prihoda i fiskalnog deficita smanjenoj privrednoj aktivnosti, kao i veličina i struktura diskrecionih mera fiskalne politike tokom 2020. godine. Finansiranje fiskalnog deficita imalo je za posledicu veliki rast javnog duga, ali su troškovi njegovog finansiranja, zbog niskih kamatnih stopa, bili niski. Rast javnog duga, koji je u mnogim zemljama bio visok i pre krize, pokreće pitanje njegove održivosti u relativno velikom broju zemalja. Stoga se analiziraju ekonomske posledice fiskalne konsolidacije na oporavak privrede nakon završetka pandemije.

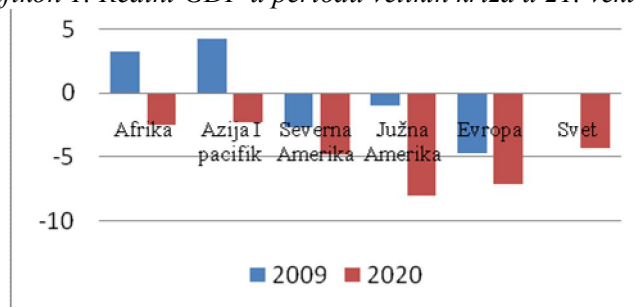
1. UTICAJ NA PRIVREDNU AKTIVNOST

Neposredan uticaj pandemije na privredu ispoljava se kroz snažan pad BDP u 2020. godini, koji je obuhvatio sve regione sveta. Procenjuje se da je pad svetskog BDP u 2020. godini iznosio 4-4,5%, što je najveći godišnji pad u mirnodopsko vreme od početka 20-tog veka. Čak je u vreme velike ekonomske krize 30-tih godine prošlog veka pad svetskog BDP u toku jedne godine bio manji nego u 2020. godini. Druga karakteristika krize je njena široka rasprostranjenost, što znači da se dogodila u svim regionima sveta. Po tome se kriza uzrokovana pandemijom razlikuje u odnosu na veliku ekonomsku krizu iz 2009. godine u kojoj je BDP opao u Evropi, Severnoj i Južnoj Americi, dok je u Aziji i Africi rastao. Treća važna specifičnost aktuelne krize u odnosu na prethodne je da je ona inicirana pandemijom – vanekonomskim faktorom koji je egzogen u odnosu na privredu². Najveći deo pada BDP je posledica odgovara vlada na pandemiju i bihejvioralnog odgovora građana kao potrošača i proizvođača, a u manjoj meri oboljevanja i smrtnosti radne snage. Koliko su ograničenja obavljanja privrednih delatnosti i kretanja ljudi snažno uticala na privredu može se jasno uočiti poređenjem kretanja BDP u drugom kvartalu kada su ograničenja bila snažna, sa kretanjem BDP u trećem kvartalu 2020. kada su ona znatno ublažena³.

Osim ograničenja koja su posledica primene nefarmakoloških epidemioloških mera, na pad privredne aktivnosti su uticali bihejvioralni odgovori proizvođača i potrošača na rast rizika. Bihejvioralni odgovori kojima su odlagane investicije i potrošnja doveli su do dodatnog pada tražnje, naročito za trajnim potrošnim i investicionim dobrima. Pandemija koronavirusa je pokrenula negativnu spiralu u kojoj pad ponude izazvan epidemiološkim merama dovodi do pada tražnje, a potom pad tražnje usled bihejvioralnih odgovora dovodi do dodatnog pada ponude i td. U smeru ublažavanja pada privredne aktivnosti delovali su snažna fiskalna i monetarna ekspanzija. Na osnovu teorijskih argumenata i rezultata empirijskih istraživanja može se proceniti, da bi primena strogih epidemioloških mera, bez primene ekspanzivne fiskalne i monetarne politike, imala za posledicu kumulativan pad privredne aktivnosti sličan onom koji se dogodio 30-tih godina prošlog veka.

Sa produženjem vremena trajanja pandemije i primene nefarmakoloških epidemioloških mera gomilaju se ekonomski problemi koji mogu da utiču na spor oporavak privrede nakon okončanja pandemije ili čak da budu pokretači nove krize. To se pre svega odnosi na rast javnih i privatnih dugova, ali i na rast nezaposlenosti, pogoršanje kvaliteta kredita i dr.

Grafikon 1. Realni GDP u periodu velikih kriza u 21. veku, u %

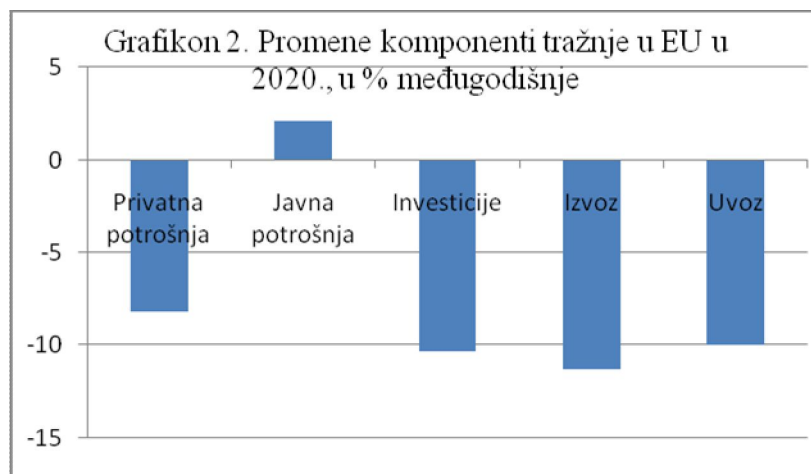


² Ekonomske i zdravstvene posledice španske groznice analizirane su u Barro, R. J. i J. F. Ursúa (2008)

³ Međugodišnji pad BDP u drugom kvartalu u EU je iznosio 14%, a u trećem 4,2%, što korespondira sa ublažavanjem epidemioloških mera za 1/3 u trećem u odnosu na drugi kvartal, videti Oxford Stringency index.

Izvor: IMF, Economic outlook, October 2020.

Kao i prethodne ekonomske krize i ova se karakteriše snažnim padom investicija, privatne potrošnje i međunarodne trgovine. Investicije pokazuju snažno prociklično kretanje, što znači da u periodu krize imaju oštar pad, dok je njihov oporavak nakon krize postepen. Ovakva dinamika investicija je očekivana s obzirom na to da se u periodu krize pogoršava likvidnost privrede, rizici značajno rastu, a dinamika oporavka je neizvesna. Pad privatne potrošnje u aktuelnoj krizi je velikim delom posledica odlaganja kupovine neegzistencijalnih dobara (trajna potrošna dobra), kao i smanjenja mogućnosti za kupovinu nekih usluga (ugostiteljske, turističke, sportske, zabavne, kulturne i dr.), dok je uticaj rasta nezaposlenosti na pad privatne potrošnje tokom 2020. godine bio relativno mali. Slično kao i tokom velike krize 2008-2009. godine državna potrošnja je tokom 2020. godine ostvarila realan rast, koji je delimično ublažio pad privatne potrošnje i investicija, a time i pad privredne aktivnosti. Uticaj fiskalne politike na ublažavanje krize je znatno veći nego što se to vidi preko kretanja neto državne potrošnje koja predstavlja deo BDP, jer je veliki deo državnih stimulansa realizovan preko transfera građanima i privredi⁴. Većina država je odobrila transfere građanima (pomoć siromašnima, nezaposlenima ili čak svim građanima), koji su ublažili pad privatne potrošnje, smanjenje zaposlenosti i rast siromaštva. Države su takođe odobrile transfere privredi (isplata zarada od strane države, garancije za bankarske kredite, direktni transferi posebno pogođenim sektorima privrede i dr.), koji su poboljšali likvidnost privrede, smanjili otpuštanje radnika i sprečili masovne stečajevе preduzeća⁵.

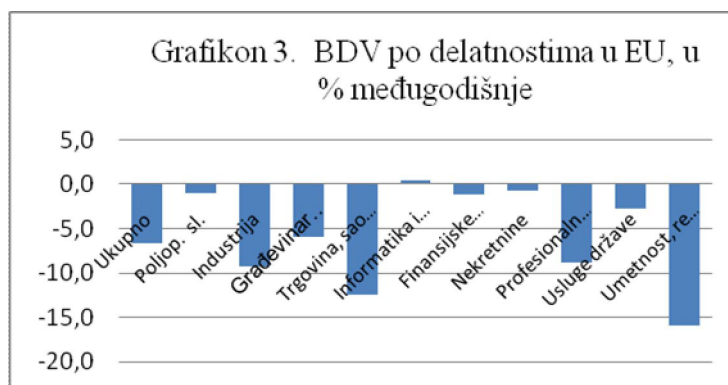


Izvor: Eurostat

Jedna od specifičnosti aktuelne krize je izrazito neravnomeran pad privredne aktivnosti po privrednim delatnostima, kao posledica različitog uticaja epidemioloških mera, ali i bihevioralnog odgovora građana i preduzeća. Kriza je snažno pogodila delatnosti koje su bile izložene epidemiološkim ograničenjima, poput ugostiteljstva, hotelijerstva, putničkog saobraćaja, kulture, sporta, zabave, U zemljama EU pad proizvodnje u poljoprivredi, finansijskim uslugama, nekretninama i uslugama države je bio mali, dok su informatika i telekomunikacije ostvarile rast. Industrijska proizvodnja u EU je imala značajan pad, pri čemu pad na nivou pojedinačnih zemalja zavisi od toga koliko je učešće proizvodnje egzistencijalnih dobara, poput hrane, pića, farmaceutskih proizvoda, kućne hemije i sl., a koliko neegzistencijalnih dobara poput trajnih potrošnih i investicionih dobara. Generalno, pad industrijske proizvodnje je bio manji u manje razvijenim zemljama, u kojim proizvodnja egzistencijalnih proizvoda ima veće učešće.

⁴ Neto državna potrošnja koja predstavlja deo BDP, obuhvata dodatnu vrednost sektora države i ona je približno jednaka zbiru zarada u javnom sektoru i rashoda države za kupovinu roba i usluga. Neto državna potrošnja u evropskim zemljama tipično iznosi oko 20% BDP, dok bruto državna potrošnja, koja osim neto državne potrošnje, uključuje transfere i javne investicije iznosi preko 45% BDP.

⁵ Pad privredne aktivnosti je ublažen snažnom monetarnom ekspanzijom, koja je omogućila široku dostupnost jeftinih kredita privredi, državi i građanima, ali i odlaganjem vraćanja dospelih kredita.



Izvor: Eurostat

Važno pitanje je koliko će biti potrebno vremena da svet, grupe zemalja i pojedinačne zemlje dostignu pretkrizni nivo BDP? Prema prognozama IMF iz oktobra 2020. godine svetska privreda će već u toku 2021. godine dostići pretkrizni BDP, dok je Evropska komisija u novembru iste godine prognozirala da će privredi EU biti potrebno najmanje dve godine da dostigne pretkrizni BDP. Naravno, prognoze po pojedinačnim zemljama se vrlo razlikuju: tako npr. prilično je sigurno da će Srbija, Irska i Litvanija već 2021. godine dostići pretkrizni BDP, dok će većina evropskih zemalja dostići pretkrizni nivo BDP u 2022. ili 2023. godini. Potrebno je imati u vidu da su ove prognoze uslovne, odnosno da su pravljene na osnovu određenih pretpostavki koje ne moraju da budu ispunjene. Jedna od ključnih pretpostavki na osnovu kojih su rađene prognoze odnosila se na dužinu trajanja pandemije i pratećih epidemioloških ograničenja. Prognoze koje su rađene krajem 2020. godine bile su pod uticajem relativno povoljnih kretanja privrede u trećem kvartalu, relativno blagih epidemioloških mera koje su tada primenjivane, kao i najava skorog početka masovne vakcinacije stanovništva. Međutim, novi snažan talas pandemije krajem 2020. i na početku 2021. godine, uticao je na to da se ponovo uvedu rigoroznije epidemiološke mere, dok se vakcinacija za sada odvija relativno sporo. Usled pojave novih sojeva korone krajem 2020. i na početku naredne godine dodatno je pojačan intenzitet epidemioloških mera. Sada je skoro izvesno da će snažna epidemiološka ograničenja biti primenjivana tokom prvog kvartala 2021. godine, a verovatno i tokom drugog kvartala, a nije isključeno da će određena ograničenja biti primenjivana tokom cele godine. Stoga je verovatno da će oporavak svetske privrede tokom 2021. godine biti nešto sporiji nego što se to očekivalo krajem prethodne godine, a to znači da će biti potrebno nešto duže vremena da se dostigne pretkrizni nivo BDP.

Drugo važno pitanje je - da li će aktuelna kriza uticati na promenu stope rata BDP u budućnosti, odnosno da li će imati dugoročne posledice na razvoj svetske privrede? Odgovor na ovo pitanje, takođe, može da bude uslovan jer postoje faktori koji će uticati na usporavanje rasta svetske privrede nakon krize, ali i oni koji bi mogli da utiču da se relativno brzo dostigne pretkrizna stopa rasta ili da se ubrza rast svetske privrede. Na sporiji rast privrede nakon okončanja pandemije bi mogao da utiče rast javnog duga tokom 2020. i 2021. godine. Može se očekivati da će veći broj zemalja u budućnosti primenjivati restriktivniju fiskalnu politiku, kako bi smanjile javni dug i sprečile dužničku krizu. Restriktivnija fiskalna politika, koja podrazumeva smanjenje javne potrošnje, povećanje poreskih stopa ili i jedno i drugo, pod ostalim nepromenjenim uslovima, uticaće na sporiji rast privrede u budućnosti. Osim toga, finansijske performanse preduzeća su tokom krize pogoršane, što će uticati na otpuštanje zaposlenih, rast bankrotstava i pad investicija. Na sporiji rast privrede uticaće i manja tražnja usled rasta nezaposlenosti, ali i manja tražnja za proizvodima zbog vraćanja kredita koji su odloženi tokom krize.

Osim faktora koji će uticati na usporavanje rasta privrede u srednjem roku, postoje i oni koji će uticati na ubrzanje rasta. Na ubrzanje rasta bi moglo da utiče: ubrzanje tehnološkog progressa, naročito ubrzanje napretka u razvoju digitalne tehnologije i širenje njene primene. Moguće je da će pandemija ubrzati razvoj nekih drugih tehnologija sa ciljem da se neka od postojećih radnih mesta supstituišu mašinama. Na brz oporavak privrede može da utiče neka vrsta potrošačke euforije koja se javlja nakon velikih kriza. Potrošači nakon kriza nadoknađuju potrošnju koja je odlagana u periodu krize, što se ispoljava kroz rast tražnje za trajnim potrošnim dobrima (automobili i dr), i neegzistencijalnim uslugama (turistička putovanja, kulturne, zabavne, sportske manifestacije i dr). Nastavak ekspanzivne monetarne politike koji se očekuje u periodu od nekoliko narednih godina će dodatno podstaći rast potrošačke tražnje, a time i oporavak privrede.

Brzina rasta privrede nakon dostizanja pretkriznog nivoa zavisice od toga koji od navedenih faktora ce biti dominantan u nekoj zemlji. U zemljama koje budu prinudene na fiskalnu konsolidaciju i koje se suoce sa masovnim bankrotstvima, gubitkom radnih mesta, rastom procenta losih kredita i dr. rast ce biti nizak u srednjem roku. Suprotno, u zemljama u kojima nije neophodna fiskalna konsolidacija, a pri tome preduzeća su ocuvala solidne finansijske performanse, dok je rast nezaposlenosti skroman, dominirace faktori koji uticu na ubrzanje rasta.

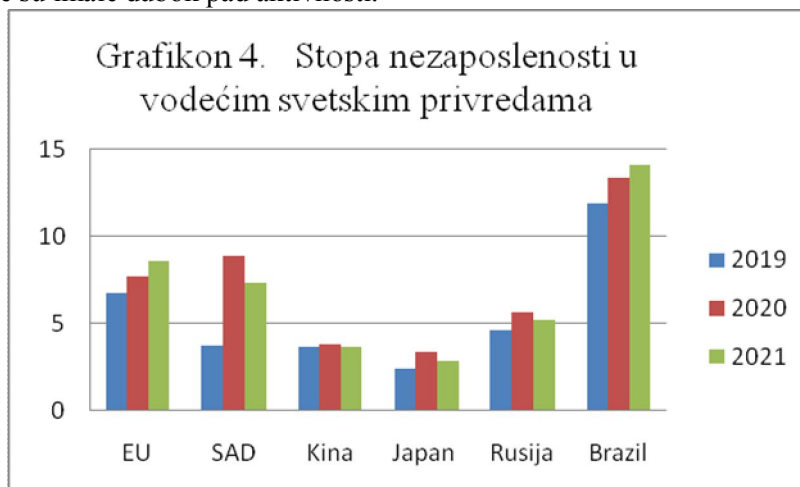
2. Uticaj na tržište rada

Mada je privredna aktivnost znacajno opala tokom 2020. godine, stopa nezaposlenosti je imala skroman rast. Ključni razlog za to jeste što promene stope nezaposlenosti tokom privrednog ciklusa, zbog postojanja institucionalnih ograničenja, kasne za pomenama privredne aktivnosti. Postojanje ugovora o radu, kao i zakonom propisanih procedura za otpuštanje radnika, koje uključuju i troškove za poslodavce prilikom davanja otkaza, uticu na to da rast nezaposlenosti kasni za padom privredne aktivnosti. Važnost institucionalnih ograničenja se može uočiti poređenjem kretanja stope nezaposlenosti tokom 2020. godine u visoko regulisanim evropskim privredama u odnosu na liberalnu privredu SAD. Stopa nezaposlenosti u EU je tokom drugog kvartala 2020. godine ostala na istom nivou, kao u prvom kvartalu (6,7%), uprkos snažnom padu privredne aktivnosti, da bi u trećem kvartalu porasla na 7,5%, kada je privreda ostvarila snažan oporavak. Suprotno tome stopa nezaposlenosti u SAD prati privrednu aktivnost, pa je porasla sa 3,9% u prvom kvartalu na 13% u drugom, da bi u trećem kvartalu 2020. opala na 9%, kada se privreda znatno oporavila.

Na nizak rast nezaposlenosti uticala je snažna državna pomoć preduzećima, koja je najdirektnije realizovana kroz finansiranje dela troškova radnika, što je omogućilo da se ocuvaju radna mesta radnika koji nisu radili u periodu primene snažnih epidemioloških ograničenja. Osim toga, ekspanzivna monetarna politika i odobravanje državnih garancija i subvencija za bankarske kredite obezbedila je lako dostupne i jeftine kredite, kojima je održana likvidnost preduzeća. Održanje likvidnosti preduzeća, uprkos snažnom padu njihovih poslovnih prihoda, pomogao je ocuvanju zaposlenosti. Kao posledica institucionalnih ograničenja i državne pomoći nezaposlenost je tokom 2020. godine u većini zemalja porasla relativno malo, mada je privredna aktivnost imala snažan pad, dok je broj časova rada znacajno opao⁶.

Na skroman rast nezaposlenosti uticala je preovlađujuća percepcija preduzetnika tokom 2020. godine da će kriza biti relativno kratkotrajna, a da će privreda relativno brzo dostići pretkrizni nivo aktivnosti. Ovaj efekat je posebno važan u slučaju zemalja u kojima su stope nezaposlenosti pre krize bile niske, dok su se poslodavci suočavali sa nedostatkom radne snage.

Iako stopa ukupne nezaposlenosti tokom 2020. godine nije znatno porasla u evropskim zemljama neki segmenti radne snage su znatnije gubili posao. Posao su najčešće gubili zaposleni na crno, radnici koji rade na određeno vreme, manje iskusni radnici kao i radnici u delatnostima koje su imale snažan pad privredne aktivnosti u 2020. godini, čiji oporavak će biti relativno spor. Dakle, visok rizik od gubitka posla su imali mladi radnici koji rade na određeno vreme ili na crno u delatnostima koje su imale dubok pad aktivnosti.



Izvor: IMF, Economic outlook, October 2020.

⁶ Prema Eurostatu u drugom kvartalu 2020. godine broj ljudi koji su iz bilo kog razloga odustvovali sa posla u zemljama EU je bio za 90% veći nego u istom kvartalu prethodne godine.

Kretanje stope nezaposlenosti u kratkom roku zavisice od toga koliko je tržište rada u okviru jedne zemlje regulisano, kao i koliko brzo ce zemlja dostici pretkrizni nivo BDP. Rast nezaposlenosti u 2021. godini ocekuje se pre svega u zemljama koje imaju visoko regulisano tržište radne snage, u kojima nezaposlenost nije znacajno porasla tokom prethodne godine. Zemlje koje imaju fleksibilno tržište radne snage, poput SAD, imace u 2021. godini manju stopu nezaposlenosti nego u prethodnoj, ali ce ona i dalje biti iznad pretkriznog nivoa. Nezavisno od nivoa regulisanosti tržišta radne snage nezaposlenost ce znatnije rasti u zemljama koje su tokom 2020. godine imale snažan pad privredne aktivnosti, usled čega ce im biti potrebno dve ili tri godine da dostignu pretkrizni BDP.

Pandemija i epidemiološke mere kojima je odgovoreno na nju izazvali su relativno velike promene na tržištu rada tokom 2020. godine, poput znacajnog povećanja zastupljenosti rada od kuće. Prema statističkim istraživanjima⁷ oko 1/3 zaposlenih u EU je u julu 2020. radilo isključivo od kuće, dok je još oko 14% povremeno radilo od kuće, što predstavlja višestruko povećanje u odnosu na pretkrizni period. Zastupljenost rada od kuće tokom pandemije znatno varira prema nivou obrazovanja i privrednim sektorima. Prelazak na potpuni rad od kuće u periodu pandemije je bio najčešći u slučaju radnika sa visokim obarovanjem (preko 50%), potom radnika sa srednjim obrazovanjem (preko 20%), a najmanji kod zaposlenih sa osnovnim obrazovanjem (ispod 10%)⁸. Posmatrano po delatnostima, prelazak na potpuni rad od kuće je bio najčešći u okviru obrazovanja (preko 60%) i finansijskih usluga (preko 50%), dok je u slučaju industrije, građevinarstva, poljoprivrede, saobraćaja i zdravstva učestvovao između 10 i 20%.

Važno pitanje za tržište rada, ali i za ukupnu privredu, jeste da li ce nakon okončanja epidemije doći do trajnog relativno znacajnog povećanja procenta radnika koji rade skoro isključivo od kuće? Za odgovor na ovo pitanje relevantni su trendovi u EU u periodu između 2009 - 2019. godine, kada je procenat radnika koji uglavnom rade od kuće bio relativno stabilan i kretao se u intervalu 5-6%⁹.

Ključni ekonomski parametar koji ce uticati na učešće rada od kuće u ukupnom broju radnih časova, nakon okončanja pandemije u slučaju proizvodnih delatnosti, je odnos produktivnosti rada od kuće prema produktivnosti rada u preduzeću ili ustanovi. Nivo produktivnosti rada od kuće zavisi od velikog broja faktora kao što su kvalitet informaciono-komunikacione tehnologije, raspoloživost adekvatnog prostora za rad od kuće i dr. U slučaju uslužnih delatnosti kao što su obrazovanje, finansijske, administrativne i druge usluge, presudan kriterijum je odnos kvaliteta usluga u slučaju rada od kuće prema kvalitetu usluga u slučaju rada u preduzeću ili ustanovi, a ne produktivnost. Kvalitet usluga u slučaju rada od kuće takodje zavisi od kvaliteta informaciono-komunikacionih tehnologija, raspoloživosti adekvatnog prostora kod kuće, ali i od važnosti neposredne fizičke komunikacije između pružaoca i korisnika usluga. U slučaju proizvodnih i uslužnih delatnosti važan faktor koji ce uticati na rad od kuće su troškovi poslovnog prostora, troškovi dolaska do radnog mesta, gde nesumnjivo rad od kuće donosi uštede. Međutim, rad od kuće u uslovima neadekvatne raspoloživosti prostora može negativno da utiče na kvalitet života radnika, a time i na društveno blagostanje.

Pouzdaniji odgovor na pitanje u kojoj meri je rad od kuće uticao na promenu produktivnosti rada, kvaliteta usluga i troškova poslovanja biće moguće dati na osnovu budućih empirijskih istraživanja. Može se pretpostaviti da ce se promene znacajno razlikovati po delatnostima i vrstama poslova. U nekim slučajevima rad od kuće ce biti podjednako efikasan, dok ce kod drugih biti manje ili više efikasan nego rad u preduzeću i ustanovi. Neto rezultat bi mogao da bude povećanje broja radnika koji skoro isključivo rade od kuće za nekoliko procentnih poena u odnosu na pretkrizni period, dok bi procenat radnika koji povremeno rade od kuće mogao znatnije da se poveća. Dugoročnije posmatrano, prilično je izvesno da ce učešće radnika koji isključivo ili delimično rade od kuće postepeno rasti sa razvojem informaciono-komunikacionih tehnologija.

Važno pitanje je da li ce pandemija ubrzati neke od ranije prisutnih tendencija u privredi kao što su supstitucija rada kapitalom (mašinama, softverom i td.)? Moguće je da ce pandemija ubrzati uvođenje veštačke inteligencije u privredu i državnu upravu, što ce imati za posledicu smanjenje broja radnih mesta. Pandemija je u nekim slučajevima otkrila da se određeni poslovi mogu podjednako dobro obavljati sa manjim brojem zaposlenih, što takodje može uticati na smanjenje broja radnih mesta. Na drugoj strani rast učešća rada od kuće utiče na pad troškova radne snage, jer se radom od

⁷ Eurofound (2020).

⁸ Eurofound (2020).

⁹ European Commission (2020).

kuće smanjuju troškovi poslovnog prostora, prevoza i dr. što u kombinaciji sa unapređenjem infomaciono-komunikacionih tehnologija može da utiče na rast tražnje za radom.

Kretanja na tržištu rada u srednjem u dugom roku biće pod uticajem drugih faktora, kao što su stopa investicija, tehnički progres, prilagođavanje ljudskog kapitala tehnološkim promenama, demografski faktori i dr., na koje će pandemija imati ograničen uticaj, koji će opadati tokom vremena. Moguće je da će stopa investicija u nekoliko postkriznih godina opasti usled pogoršanih finansijskih performansi preduzeća i države, što će negativno uticati na tražnju za radnom snagom¹⁰. Uticaj tehničkog progressa na zaposlenost je takođe divergentan jer neke tehnologije supstituišu rad kapitalom, dok druge kreiraju nova radna mesta¹¹. Kretanja na tržištu rada zavise od toga da li će obrazovni sistemi i programi prekvalifikacije i dokvalifikacije obezbeđivati znanje i veštine koje se traže na tržištu rada. Konačno, na tržište radne snage snažan uticaj imaju demografski faktori. U dosadašnjoj istoriji, a naročito od industrijske revolucije, broj stanovnika, a time i ponuda radne snage, na nivou sveta kontinuirano su rasli. Tokom nekoliko poslednjih decenija broj stanovnika, a time i radne snage opada u velikom broju visoko i srednje razvijenih zemlja¹², a prema demografskim predviđanjima navedeni procesi će se u narednim decenijama proširiti na ceo svet¹³. Rezultat toga je da će u budućnosti ponuda radne snaga opadati, pa će puna zaposlenost moći da se očuva pri opadajućem broju radnih mesta.

3. Uticaj na javne finansije

Pandemija i epidemiološke mere sa jedne strane i antikrizne diskrecione mere fiskalne politike sa druge strane, imale su za posledicu snažan rast fiskalnog deficita i javnog duga u skoro svim zemljama u svetu. Pad privredne aktivnosti pokrenut pandemijom doveo je do automatskog pada javnih prihoda i rasta fiskalnog deficita. Stopa rasta BDP na nivou sveta u 2020. godini je manja za preko 7 procentnih poena u odnosu na prethodnu godinu, što je dovelo do automatskog pada poreskih prihoda i rasta fiskalnog deficita za oko 2,5 % BDP¹⁴. Najsnažniji automatski uticaj krize na pad poreskih prihoda i rast fiskalnog deficita bio je u razvijenim zemljama jer su one imale snažan pad BDP, dok je učešće javnih prihoda u BDP u ovoj grupi zemalja visoko¹⁵. Automatski pad javnih prihoda usled krize bio je znatno manji u zemljama u razvoju, kako zbog manjeg pada BDP tako i zbog manjeg učešća javnih prihoda u BDP¹⁶.

Osim automatskog uticaja krize na fiskalni deficit skoro sve države su primenile diskrecione mere fiskalne politike sa ciljem da ublaže pad privredne aktivnosti i zaposlenosti. U slučaju privrede diskrecione mere su bile fokusirane na očuvanje radnih mesta i smanjivanje broja bankrotstava, dok su u slučaju građana mere imale za cilj ublažavanje rasta nezaposlenosti, siromaštva i pada privatne tražnje. Najčešći oblik pomoći privredi kroz fiskalnu politiku u evropskim zemljama je bila isplata dela zarada zaposlenima u privatnom sektoru, kojima su obuhvaćeni zaposleni u preduzećima i delatnostima koje su naročito snažno pogođene krizom, dok je neselektivna pomoć uglavnom odobravana preduzetnicima, mikro i malim preduzećima. Osim toga, vlade su direktno subvencionisale delatnosti koje su naročito snažno pogođene krizom kao što su ugostiteljstvo, turizam,

¹⁰ Uticaj investicija na tražnju za radnom snagom zavisi od prirode investicija, odnosno od toga da li se njima zatvaraju radna mesta kroz supstituciju rada kapitalom ili se otvaraju nova radna mesta. Oba tipa investicija su prisutna u privredi, ali su od početka industrijske revolucije do sada dominirale investicije kojima se kreiraju nova radna mesta.

¹¹ Acemoglu, D. i P. Restrepo (2018), Acemoglu, D. i P. Restrepo (2019)

¹² Opadanje broja stanovnika i radne snage u razvijenim zemljama se delimično ili u potpunosti kompenzije emigracijom radnika iz manje razvijenih zemalja. Međutim, mogućnosti za to će u budućnosti biti manje sa povećanjem broja zemalja u kojima opada broj stanovnika, kao i sa konvergencijom zemalja prema nivou razvijenosti.

¹³ Vollset, S. E. i dr. (2020).

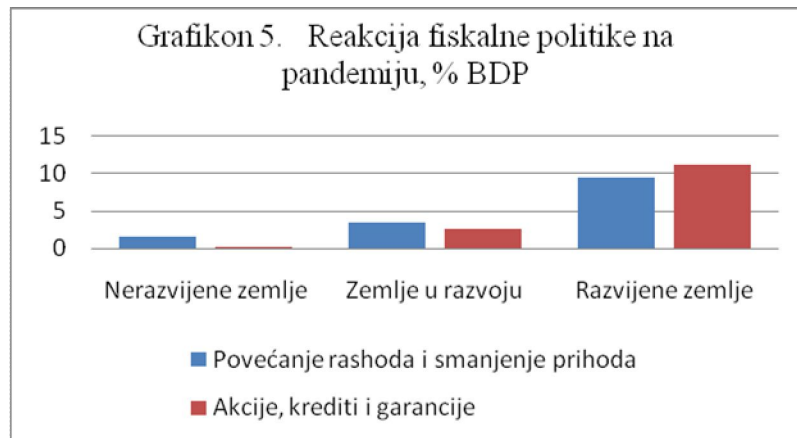
¹⁴ Automatski pad poreskih prihoda, iskazan u procentima BDP je jednak proizvodu koeficijenta elastičnosti prihoda u odnosu na BDP, učešća poreskih prihoda u BDP i promene stope rasta BDP u odnosu na prethodni period iskazane u procentnim poenima. Koeficijent elastičnosti javnih prihoda u odnosu na BDP je približno jednak 1 pa se stoga automatski uticaj krize na pad poreskih prihoda svodi na proizvod učešća javnih prihoda u BDP i smanjenja stope rasta BDP u 2020 u odnosu na prethodnu godinu. Detaljnije videti u Arsić i dr. (2012).

¹⁵ Učešće prihoda u BDP u evrozoni iznosi oko 46%, dok je stopa rasta BDP u 2020. smanjena za oko 8,7 procentnih poena, pa uz jediničnu elastičnost prihoda u odnosu na BDP sledi da automatski pad prihoda i rast fiskalnog deficita iznosio oko 4% BDP ($0,46 \cdot 8,7 = 4\%$).

¹⁶ U zemljama u razvoju učešće javnih prihoda BDP iznosi oko 30%, dok je stopa rasta njihovog BDP u 2020. godini opala za oko 6 procentnih poena, pa stoga automatski pad prihoda i rast fiskalnog deficita iznosi oko 1,8% BDP.

neke vrste saobraćaja i dr. Vlade su odobravale pomoć nezaposlenima i drugim siromašnim građanima¹⁷, a nekoliko zemalja, među kojima je i Srbija, je odobrilo pomoć svim građanima ili svim punoletnim građanima. Vlade su odobravale odlaganje poreskih obaveza preduzećima i građanima koji su imali visok pad prihoda, a ponekad i čitavim kategorijama obveznika kao što su mikro, mala i srednja preduzeća¹⁸.

Osim antikriznih diskrecionih mera koje su direktno uticale na povećanje rashoda i smanjenje prihoda, države su primenile dodatne stimulanse kako bi podstakle kreditnu aktivnost banaka i sprečile bankot preduzeća. U tom cilju države su davale garancije na kredite koje su banke odobravale privatnim preduzećima, dok su specijalizovane državne banke ili agencije odobravale kredite privatnim preduzećima i preduzetnicima. U cilju sprečavanja bankrota velikih privatnih preduzeća, kao što su aviokompanije, države su vršile njihovu dokapitalizaciju. Navedene aktivnosti značajno su poboljšale likvidnost privatnih preduzeća, a da pri tome u toku 2020. godine nisu uticale na znatniji rast državnih rashoda i fiskalnog deficita. U budućnosti je moguć rast rashoda države i fiskalnog deficita po osnovu ovih stimulansa u meri u kojoj se krediti banaka za koje garantuje država ne budu vraćali, odnosno u meri u kojoj državne banke i agencije ne budu mogle da naplate odobrene kredite i u meri u kojoj države prodajom akcija ne budu u mogućnosti da povrate sredstva koja su uložile u dokapitalizaciju preduzeća. Na Grafikonu 5. su prikazane diskrecione mere fiskalne politike koje su već uticale na povećanje rashoda i smanjenje prihoda, kao i diskrecione mere koje će potencijalno povećati rashode države u budućnosti, kao što su dokapitalizacija preduzeća, garantovanje privatnih kredita i odobravanje kredita od strane države.



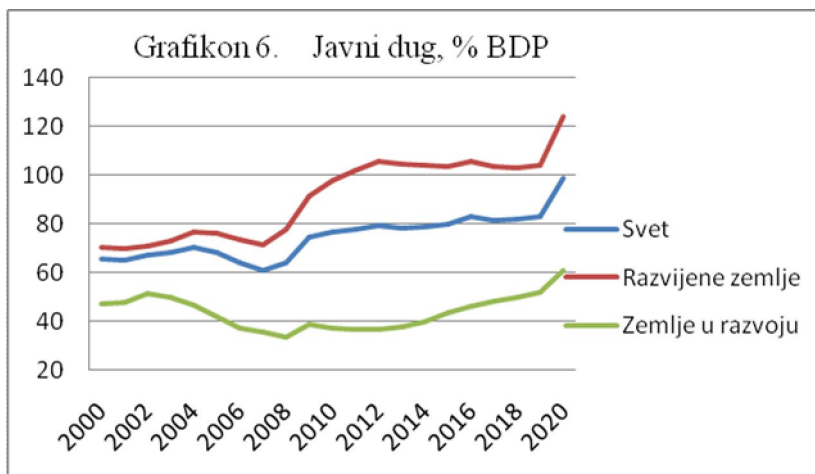
Izvor: World Bank. 2021. *Global Economic Prospects, January 2021*. Washington

Visok fiskalni deficit najvećim delom je finansiran zaduživanjem usled čega je javni dug u većini zemalja u svetu, iskazan u stalnim cenama ili u čvrstoj valuti, značajno povećan. Učešće javnog duga u BDP je takođe povećano, kako zbog rasta realnog nivoa duga tako i zbog pada BDP. Procenjuje se da će javni dug na nivou sveta krajem 2020. godine biti nešto ispod 100% svetskog BDP, što je najveća vrednost u poslednjih nekoliko decenija. Odnos javnog duga prema BDP u razvijenim zemljama, za koje postoje dugoročne vremenske serije, približio se vrednosti koju je imao nakon Drugog svetskog rata, što je inače istorijski maksimum u poslednjih 200 godina¹⁹.

¹⁷ Ova pomoć je činila veliki deo ukupnih fiskalnih stimulansa, gde nije bio pomoći preduzećima u isplati zarada radnika. Veliki broj radnika u SAD koji je izgubio posao, naročito tokom drugog kvartala 2020. godine, dobio je pomoć od države.

¹⁸ U slučaju odlaganje poreskih obaveza teško je razgraničiti diskrecione mere fiskalne politike od automatskog uticaja krize, jer veliki deo obaveza koji je odložen ne bi bilo ni moguće naplatiti tokom 2020. godine. Savim je izvesno da deo odloženih obaveza neće biti moguće naplatiti ni u budućnosti, bilo zbog bankrota obveznika ili zbog toga što će vlade odustati od naplate kako ne bi povećale broj bankrota.

¹⁹ IMF (2020)



Izvor: World Bank. 2021. *Global Economic Prospects, January 2021*. Washington

Mada je javni dug na nivou sveta značajno povećan tokom poslednje dve decenije, troškovi njegovog finansiranja mereni učešćem rashoda za kamate u BDP su u navedenom periodu opali sa oko 3% na 2% BDP²⁰. Razlog za to je što su kamatne stope u svetu, nakon velike ekonomske krize, na istorijskom minimumu. Prema preovlađujućim predviđanjima kamatne stope će ostati na niskom nivou u narednih nekoliko godina, dok će odnos javnog duga prema BDP u istom periodu stagnirati, iz čega sledi da će i troškovi kamata po osnovu javnog duga ostati na niskom nivou.

Dugoročno posmatrano visok javni dug predstavlja rizik, koji bi u slučaju rasta kamatnih stopa mogao da znatno poveća troškove kamata i da na taj način, u visoko zaduženim zemaljama²¹, ugrozi održivost javnih finansija. Granice visoke zaduženosti zavise od kreditnog rejtinga zemlje, koji je blisko povezan sa nivoom njene razvijenosti. Stoga dug od 100 % BDP nije rizičan za visoko razvijenu zemlju koja se zadužuje po vrlo niskim kamatnim stopama, dok dug od 70 ili 80% BDP može da dovede do krize javnog duga u slučaju nisko razvijenih zemalja. Empirijska istraživanja ukazuju da kriza javnog duga dovodi do značajnih gubitaka u BDP, smanjenja zaposlenosti, a time i blagostanja građana²². Stoga će, nakon okončanja pandemije i njom izazvane ekonomske krize, smanjivanje odnosa javnog duga prema BDP predstavljati prioritet ekonomske politike u velikom broju zemalja, kako razvijenih tako i zemalja u razvoju. Cilj takve politike je da se odnos javnog duga prema BDP smanji do nivoa u kome je verovatnoća izbijanja dužničke krize minimalna.

Najpoželjniji način da se smanji odnos javnog duga prema BDP je da rast privrede nakon krize bude relativno snažan, a da pri tome realne kamatne stope ostanu na niskom ili čak negativnom nivou²³. U tom slučaju razlika $(r_t - g_t)$ u jednačini koja opisuje dinamiku odnosa javni dug BDP²⁴ bi bila negativna, usled čega bi opadao odnos javnog duga prema BDP.

Naravno, da bi odnos javni dug/ BDP opadao potrebno je da drugi član jednačine, primarni fiskalni bilans $(G_t - T_t)/Y_t$, bude negativan ili da ima malu pozitivnu vrednost. Mada će se primarni bilans poboljšati usled rasta poreskih prihoda, za mnoge zemlje to neće biti dovoljno da se znatnije smanji odnos javnog duga prema BDP. Stoga će biti potrebna fiskalna konsolidacija, odnosno smanjivanje javnih rashoda, povećanje poreza ili čak i jedno i drugo. Primena fiskalne konsolidacije

²⁰ IMF (2020).

²¹ Jedna od kriza javnog duga koja je pogodila veći broj zemalja, uključujući i bivšu Jugoslaviju, dogodila se 80-tih godina prošlog veka. Krizi javnog duga prethodio je period intenzivnog zaduživanja tokom 70-tih godina, kada su postojali jeftini petro dolari, nakon čega su kamatne stope povećane, što je dovelo do nemogućnosti vraćanja dugova.

²² Furceri D. i A. Zdzienicka (2012)

²³ U istorije su visoki dugovi države često smanjivani realno negativnim kamatnim stopama. Zbog važnosti očuvanje poverenja investitora i nezavisnosti Centralnih banaka nije realno da u budućnosti realne kamatne stope imaju veću negativnu vrednost u dužem vremenskom periodu, ali nije isključeno da u nekoliko godina budu realno negativne čime će se javni dug smanjiti za nekoliko procenata.

²⁴ Promene odnosa javnog duga prema BDP opisane su sledećom jednačinom $\Delta \left(\frac{B_t}{Y_t} \right) = \frac{(r_t - g_t) B_{t-1}}{(1+g_t) Y_{t-1}} + \frac{(G_t - T_t)}{Y_t}$ gde

je B_t javni dug, Y_t bruto domaći proizvod, r_t realna kamatna stopa, g_t stopa rasta BDP, a $(G_t - T_t)$ primarni bilans detaljnije videti Arsić i dr. (2012).

će u određenoj meri usporiti oporavak privrede, a time i pozitivne efekte rasta poreskih prihoda na poboljšanje primarnog bilansa.

Sa stanovišta privrednog rasta, ali i brzog obaranja javnog duga u odnosu na BDP, poželjno je da se fiskalna konsolidacija pretežno ostvari na račun neproaktivnih javnih rashoda, a da javne investicije, ulaganja u obrazovanje, inovacije i razvoj ne smanjuju ili da se čak povećaju. Fiskalna konsolidacija koja ne ugrožava znatnije privredni rast podrazumeva da se pri eventualnom povećanju poreza, povećaju manje distorzivni porezi kao što su porezi na potrošnju i imovinu, a da se izbegne povećanje poreza na rad i kapital. Fiskalna konsolidacija koja obezbeđuje smanjenje javnog duga, uz minimalne gubitke u pogledu rasta i zaposlenosti, podrazumeva promenu strukture javne potrošnje i poreza koja može u kratkom roku da poveća ekonomsku nejednakost. Naravno, moguće je da se fiskalna konsolidacija sprovede smanjenjem produktivnih rashoda i povećanjem distorzivnih poreza, čime će kratkoročni efekti na ekonomsku nejednakost biti povoljniji. Cena takve politike će biti sporiji rast privrede u budućnosti, veća nezaposlenost i sporije smanjenje javnog duga, a to implicira dugotrajniju fiskalnu konsolidaciju. Pri izboru mera fiskalne konsolidacije vlade se suočavaju sa balansiranjem između ekonomske efikasnosti i rasta sa jedne strane i pravičnosti, sa druge strane. Dobro osmišljenim merama ovaj trade-off može da se ublaži, ali ne može da se u potpunosti izbegne.

ZAKLJUČAK

U toku ekonomske krize izazvane pandemijom COVID-19 pogoršane su skoro sve važne performanse privrede. Privredna aktivnost je snažno opala, nezaposlenost je povećana, javni i privatni dugovi su porasli, dok je kvalitet dugova opao. Dostizanje pretkriznog nivoa privredne aktivnosti po zemljama zavisice od dubine pada privrede tokom 2020. godine, ali u od pogoršanja finansijskih performansi privrede i države. Pogoršanje stanja na tržištu rada će se nastaviti u većini zemalja tokom 2021. godina, a za dostizanje pretkrizne stope nezaposlenosti biće potrebno nekoliko godina. Zbog skromnog oporavka privrede i potrebe za dodatnim fiskalnim stimulansima očekuje se nastavak rasta javnog duga u odnosu na BDP tokom 2021. godine. Moguće je da će pandemija u srednjem i dugom roku uticati na stopu rasta privrede, obim i strukturu zaposlenosti i karakter fiskalne politike, ali je intenzitet tog uticaja vrlo neisvestan. U zemljama koje iz krize izađu sa visokim javnim dugom i pogoršanim finansijskim performansama preduzeća, očekuje se niska stopa rasta u dužem vremenskom periodu. Na drugoj strani, pandemija bi mogla dugoročno pozitivno da utiče na privredu ukoliko bi podstakla ubrzanje tehničkog progressa i njegovo širenje. Izmeštanjem dela poslova iz preduzeća i ustanova u kuću, pandemija bi mogla da doprinese poboljšanju troškovne efikasnosti privrede i države u budućnosti.

LITERATURA

- Acemoglu, D. i P. Restrepo (2018) "The Race between Man and Machine: Implications of Technology for Growth, Factor Shares, and Employment", *American Economic Review*, 108(6): 1488–1542
- Acemoglu, D. i P. Restrepo (2019) "Automation and New Tasks: How Technology Displaces and Reinstates Labor", *Journal of Economic Perspectives—Volume 33, Number Pages 3–30*
- Arsić, M., A. Nojković, S. Randelović i S. Mičković (2012) „Strukturni fiskalni deficit i dinamika javnog duga Srbije“, Ekonomski fakulteta u Beogradu
- Barro, R. J. i J. F. Ursúa (2008). "Macroeconomic Crises since 1870." *Brookings Papers on Economic Activity*, 39 (Spring): 255-350.
- European Commission (2020) „*Telework in the EU before and after the COVID-19: where we were, where we head to*“, Joint Research Centre, 120945
- Eurofound (2020), *Living, working and COVID-19*, COVID-19 series, Publications Office of the European Union, Luxembourg
- Furceri D. i A. Zdzienicka (2012) "How costly are debt crises?", *Journal of International Money and Finance*, Vol: 31, Issue: 4, pp. 726-742
- IMF (2020) "Economic Outlook", Washington, October.
- IMF (2020) "Fiscal Monitor: Policies for the Recovery", Washington, October.
- Vollset, S. E. i dr. (2020) "Fertility, mortality, migration, and population scenarios for 195 countries and territories from 2017 to 2100: a forecasting analysis for the Global Burden of Disease Study," *The Lancet*, Volume 396, Issue 10258, 1285 - 1306
- World Bank (2021) "Global Economic Prospects", January 2021. Washington, DC: World Bank.

Marko Sekulović¹

PANDEMIJA – VRH LEDENOG BRIJEGA KRIZE

Priroda pruža dovoljno da zadovolji potrebe svakog čovjeka, ali ne i pohlepu svakog čovjeka. (Gandi)

Apstrakt: Pandemija je samo vrh ledenog brijega dublje društvene i ekološke krize, tako da će njeno obuzdavanje putem masovne vakcinacije omogućiti da ti, sada pandemijom natkriveni problemi izbiju na površinu. A oni su nastavak onih problema koje je objelodanila svjetska ekonomska kriza 2008.godine, a koji nakon krize nijesu rešavani već su se dalje uvećavali. Pandemija je izazvala velike promjene na tržištu rada (rad od kuće, digitalizacija i robotizacija poslova i dr.), što će dalje komplikovati probleme na relaciji rad- kapital, koji su glavna determinanta enormnih ekonomskih nejednakosti. Daje se kritika savremenog tehnološkog progressa koji je isključivo podređen logici profita, a malo osjetljiv na ekološke probleme i probleme društvenih nejednakosti. Posvećena je značajna pažnja kritičkim sagledavanjima problema koje je iznjedrila neoliberalna paradigma i njom inspirisan sistem finansijskog kapitalizma, sadržana u knjigama „Preduzetnička država“ Marijane Macukato i „Ekonomija opšte dobrobiti“ bečkog profesora Kristiana Felbera. Pledira se za rehabilitaciju društvenih i humanističkih nauka, koje su žrtvovane na oltar neoliberalizma.

Ključne riječi: Pandemija, Macukato, Felber, Novi globalizam

PANDEMIC - THE TIP OF THE CRISIS ICEBERG

Earth provides enough to satisfy every man's need, but not every man's greed. (Gandhi)

Abstract: The pandemic is just the tip of the iceberg of a deeper social and environmental crisis, so curbing it through mass vaccination will allow these, now pandemic-covered problems, to surface. They are just a continuation of the problems that were revealed by the world economic crisis in 2008, which were not solved after the crisis itself but were further increased. The pandemic caused major changes in the labor market (work from home, digitalization, and jobs robotization, etc.) which further complicates the labor-capital relation problems, which are the main determinant of enormous economic inequalities. Significant attention is paid to critical views of the problems posed by the neoliberal paradigm and the system of financial capitalism inspired by it, contained in the books "The Entrepreneurial State" by Mariana Matsukato and "Economy for the Common Good" by Viennese professor Christian Felber. It is pleaded for the rehabilitation of the social sciences and humanities, which were sacrificed on the altar of neoliberalism.

Keywords: Pandemic, Matsukato, Felber, New Globalism

1. UVOD

Protekla, 2020.godina bila je u znaku planetarnih nevolja koje je izazvala pandemija virusa korona, a tekuća, 2021. će, nema sumnje, biti obilježena borbom protiv te pandemije kroz masovnu vakcinaciju stanovništva, saniranje posledica pandemije i vraćanje tokova života na pređašnje stanje, odnosno, privikavanje na „novu normalnost“. Koliko god da su nepouzdana predviđanja društvenih procesa i promjena, njima se moramo baviti. Naime, svijet je bio zatečen epidemijom novog, nepoznatog virusa, pokazao svoju slabu organizovanost kod preduzimanja odbranbenih mjera, pa i odsustvo solidarnosti. Pri tome su se neke od najvećih zemalja različito snašle: Kina je bila disciplinovana i efikasna, SAD su ispoljile slabosti svoga zdravstvenog sistema, a njihov ekonomski sistem je brzo produkovao visoku nezaposlenost i sporo je reagovao sa mjerama fiskalne politike. Evropska unija je plutala kao brod bez kormilara: njena članica Italija je brzo iscrplila kapacitete svog zdravstvenog sistema, a iz Brisela nikakve pomoći! Pomoć joj stiže iz Rusije, Kube, Srbije, pa tek nakon toga i iz EU. Došlo je i do prave otimačine pri nabavci respiratora, skafandera, maski i druge medicinske opreme. Mala Srbija se relativno uspješno snalazila: stižu joj i ljekarske ekipe i medicinski materijal iz zemalja strateških partnera – Rusije i Kine, a dobro se snalazi i kod nabavke i dinamike

¹ Ekonomski fakultet Niš ✉ markosekulovic43@gmail.com

isporuke vakcina. Dogovorila je sa Rusijom da osposobi svoj nekada čuveni Institut za virusologiju „Torlak“ da ponovo bude proizvođač vakcina!

Izlazak iz ekonomske recesije je u direktnoj vezi sa savladavanjem pandemije, preduzetim mjerama fiskalnih intervencija, kao i vitalnostima samih privrednih sistema da se oporave od ovog eksternog šoka. Aktivna uloga države kao partnera privatnog sektora privrede biće osobito važna. Kao što se dubina recesije razlikovala po zemljama, tako će se, možda još i više, razlikovati zemlje u pogledu brzine izbjavljenja od recesije i dostizanja visokih stopa rasta. Kina i u ovim procesima već zauzima čelnu poziciju. SAD i EU su i ovoga puta, kao i kod krize 2008., koja je imala sasvim druge uzroke, posegnuli za monetarnom ekspanzijom (štampanjem ogromnih količina dolara i evra) i emitovanjem javnih obveznica, čime se enormno povećava javni dug. Rizike i neizvjesne rezultate ovakvih mjera teško je predidjeti!

Mnogi ekonomisti su očekivali da će nakon ekonomske krize 2008. doći do velikih promjena u funkcionisanju svjetske privrede: napuštanje neoliberalne ekonomske paradigme i njom inspirisane ekonomske politike; reafirmisanje modela socijalne tržišne privrede i uloge države ne samo kao korektora „grešaka tržišta“, već prvenstveno kao partnera tržišta kod uvođenja strateških inovacija; učešće svih zaposlenih u raspodjeli dobiti MNK, a ne samo da ona odlazi u džepove menadžera i akcionara; oštija i promišljenija regulativa finansijskog tržišta i onemogućavanje pojave „toksičnih“ finansijskih derivata; strogo poštovanje ekoloških imperativa i adekvatno lociranje ekoloških troškova; progresivni porezi i dr. Malo se šta od toga do danas desilo. Kao da se povjerovalo da se moderne krize efikasno prevladavaju izdašnim novčanim transfuzijama. Aktuelna svjetska ekonomska recesija je, nesumnjivo, izazvana pandemijom virusa korona. No i bez pandemije ona bi se nužno, možda kroz koju godinu, desila kao nastavak one krize iz 2008. godine, koja je nalagala radikalniju reformu svjetske privrede u skladu sa imperativima nove tehnološke paradigme i novog svjetskog ekonomskog poretka. Zato, ako masovna vakcinacija dovede do obuzdavanja pandemije, kritički misleći teoretičari društvenih i humanističkih nauka (koje su silno stradale pod naletom neoliberalizma) moraju insistirati i dokazivati da je pandemija bila samo vrh ledenog brijega, a da su glavni problemi savremenog doba u njegovim nevidljivim, podvodnim slojevima.

Ako se putem masovne vakcinacije tokom 2021. godine pandemija uglavnom savlada (iako se zazire od mogućih mutacija virusa), ostaje da se pomno analiziraju posledice koje je ta pandemija ostavila na ukupni život, a posebno na pad ekonomskih rezultata. Istovremeno će se pokazati nevidljivi, podvodni dio ledenog brijega, koji je bio zaklonjen pandemijom, a u njemu se nalaze dubinski uzroci svakojakih kriza savremenog doba. Promjene koje su se desile na tržištu rada (ogromna nezaposlenost, izmještanje rada iz biroa i kancelarija u „rad od kuće“, internet-trgovina i isporuka robe na stan kupca i dr.) svakako će uticati na velike promjene koje će se dešavati na tom tržištu, što će zaoštriti već i bez toga napregnutu relaciju rad-kapital, koja je ključna determinanta enormnih ekonomskih i socijalnih nejednakosti. Klimatske promjene koje su posledica antropogenih faktora (istorijsko vrijeme), a ne geoloških (geološko vrijeme koje je analizirao Milanković), kao i kompleks ekoloških problema koji se moraju urgentno rešavati, spadaju u ključna pitanja *novog globalizma*, koji se mora bitno razlikovati od globalizma koji je produkovao neoliberalizam! Pitanja koja se otvaraju je zaista mnogo, a svako od njih prevazilazi mogućnosti jednog referata da bi se iole osvijetlilo u svoj njegovoj složenosti. Zato se u ovom radu markiraju tri značajna problema: naučno-tehnološki progres; ekološki problemi; odnos rada i kapitala.

2. NAUČNO-TEHNOLOŠKI PROGRES

Veliki ruski prirodnjak i mislilac Vladimir Vernadski (1863-1945) je, razvijajući svoje učenje o *noosferi* pokazao da je čovjek sve do vremena prve industrijske revolucije malo uticao na prirodu (više joj se prilagođavao), a da od industrijske revolucije čovjek sve manje živi u prirodnoj, a sve više u tehničko-tehnološkoj (vještačkoj, čovjekovim radom stvorenoj) sredini. (Vernadski, 2012). Tekao je, tako, proces sve intenzivnije *humanizacije prirode*, o kome je pisao mladi filozof Karl Marks, koji se zalagao i za paralelan proces *naturalizacije čovjeka*, koji se sa razvojem kapitalizma, na žalost, nije desio, jer je logika profita uplivila suprotan proces – proces *alijenacije* (otudjenja) i *reifikacije* (postvarenja) čovjeka u tom sistemu. Budući da je čovjek, kao i sav ostali živi svijet (biljke i životinje) produkt prirode i njene evolucije, sa ubrzanjem tehnoloških promjena kojima upravlja konkurentna borba za profit, on gubi svoj prijateljski odnos sa prirodom, jer je pokorava i nemilosrdno raubuje. Takav odnos svoga čeda (čovjeka kao najvećeg dostignuća evolucije) majka priroda izdržava, ali i

kažnjava svakojakim nesrećama : sušama, poplavama, erozijama, požarima, epidemijama, pandemijama...

Tehničko-tehnološki progres kao produkt ljudskog genija silno je unapređivao ljudsko blagostanje i olakšavao čovjekovo „rvanje“ sa često surovom prirodom, ali je sve više, tokom vremena, gubio prisnu vezu sa maksimizacijom (tačnije bi bilo reći: optimizacijom) društvenog blagostanja, a sve više bivao u službi maksimizacije profita moćnih multinacionalnih kompanija i „novčanog totalitarizma“, kako je savremeno doba imenovao Aleksandar Zinovjev (1922-2006), pronicljivi kritičar boljševizma (njegov istinski disident), ali i „zapadnizma“, kako je zvao savremenu zapadnu civilizaciju, u kojoj je decenijama živio kao socijalistički disident. Naučno-tehnički progres kao generator tehnoloških inovacija postao je najdinamičniji faktor društvenog razvoja. Na žalost, to je sve više *tehnokratski*, a svemanje *društvenohumanistički vektor razvoja*, koji nam je tako potreban. Jer razvoj prirodnih i tehnoloških nauka daje rezultate koji se lako komercijalizuju i služe uvećanju profita, a kritička misao filozofa i predstavnika društvenih i humanističkih nauka je nepoželjna, jer upire prstom u naličja savremenog tehnološkog progressa. Zato se nerado gleda na pobornike *bioetike* kada je riječ o savremenim naučnim istraživanjima u oblasti bioinženjeringa, kao i na kritičare prljavih tehnologija koje izazivaju ekološku pustoš.

Prirodne i tehnološke nauke nam ništa ne kazuju o smislu ljudskoga života, o razlikovanju dobra i zla. To je u nadležnosti društvenih i humanističkih nauka, kao i religije. Savremeni naučno-tehnološki progres se ne bori sa sedam smrtnih grijehova: *oholost, srebroljublje, razvrat, zavist, neumjerenost, gnjev, očajanje*, već ih u velikoj mjeri podstiče i afirmiše! Uz stvaranje novih tržišta proširena je gama ljudskih potreba, ali su mnoge od njih iracionalne i štetne, jer su u funkciji afirmacije zla i poroka, ali silno uvećavaju profite! Zato je pitanje kultivisanja ljudskih potreba često aktuelnije od pitanja uvećavanja i širenja potreba. U tom smislu je kao moto ovog rada i navedena Gandijeva misao o darežljivosti prirode da zadovolji potrebe čovjeka, ali ne i njegovu pohlepu. Razumni egoizam podstiče ljudsku radinost i preduzimljivost, što se ne može reći i za pohlepu. Adam Smit je, baveći se pitanjima ljudske prirode, pravio jasnu razliku između načela egoizma, koje važi u ekonomiji i načela altruizma, koje važi u etici. „Čovečnost, pravednost, plemenitost i smisao za javni interes su kvalitete koji su najkorisniji za druge.“ (Smit, 2008, 168). Imaju li, zato, pobornici tržišnog fundamentalizma pravo da se pozivaju na Smita?

3. EKOLOŠKI PROBLEMI

Kada su Ajnštajna veličali kao naučnog genija, on je znao da odgovori da je to ništavno u odnosu na savršenstvo prirode! I zaista, sva čudesa savremenog naučno-tehnološkog progressa, kojima se divimo, izgledaju nam tako jer ih ne sučeljavamo sa savršenstvom prirode. Jer kako možemo razumjeti činjenicu da se planeta Zemlja danas guši zatrpana otpadom svake vrste, koji je produkt tog tehnološkog progressa i kako svakodnevno nestaju biljne i životinjske vrste jer ne mogu da opstanu u takvoj, od čovjeka pokorenoj prirodi? A nekada se sav taj diverzitet biljnog i životinjskog svijeta samoodržavao. I već čujem poviku da to vaskrsavam Žan Žak Rusoa i njegovu lozinku: „Natrag majci prirodi!“. I jasan odgovor: ne! Ovdje se pledira za dinamičkom harmonizacijom odnosa ljudskoga društva i prirode kroz dva simultana procesa: humanizacije prirode i naturalizacije čovjeka. A humanizovana (očovječena) priroda nije devastirana, već rekultivisana priroda! To nije eksploatacija prirode, već kooperativni odnos obostrane dobrobiti. Jer, bitna komponenta društvenog blagostanja je *ekološki konfor*. A njega nam može obezbijediti savremeni tehnološki progres koji slijedi društvenohumanističku, a ne profitnu trajektoriju svoga razvoja. Profit se dokazao kao snažan motiv preduzetništva, ali on svoj dalji opstanak u toj ulozi može zadržati uz poštovanje dobro osmišljenog sistema ograničenja u obliku *sistema ekoloških imperativa*, koji obezbjeđuju tu harmonizaciju odnosa društvo-priroda. Na taj način bi se prevladalo dosadašnje jednostrano (tehnokratsko) usmjerenje tehničkog progressa. Kroz naturalizaciju čovjek bi afirmisao svoje prirodne potrebe i estetski doživljaj prirode, a time bitno ograničio prostor iracionalnih i lažnih potreba.

Neoliberalna globalizacija, koja je na djelu od 80-ih godina 20. vijeka, dovela je do toga da tako bitni resursi kao što je vazduh i voda, kojima se nije bavila ekonomska nauka jer nijesu bili deficitarni (te su bili besplatni), upravo zbog svoje deficitarnosti postanu ekonomsko dobro prvoga reda. Veliki gradovi će morati da ulažu ogromna investiciona sredstva u sisteme za obezbjeđenje čiste vode i čistog vazduha kao prvog uslova ljudskog zdravlja. A kad se radi o zdravlju, onda je pitanje hrane i ishrane od prioritetne važnosti. Kroz hranu se u ljudski organizam unose materije koje

omogućuju održanje života, ali dovode i do izazivanja bolesti, jer hrana sadrži u sebi sve materije koje su učestvovala u tehnološkom lancu prehrambene industrije. A tu se nalaze materije koji na organizam djeluju kao lijek, ali i oni koji to nijesu, već se javljaju kao otrov! Nekontrolisana fabrikacija i industrijalizacija prehranbenih proizvoda je ozbiljna prijetnja ljudskom zdravlju. Ali tu je moćna i profitno orijentisana farmaceutska industrija, za koju je širenje bolesti istovremeno i širenje tržišta za njene proizvode!

Ako su neoliberalni globalizam nametale multinacionalne kompanije, jer im je bilo potrebno globalno tržište, onda *novi globalizam* (alterglobalizam) mora biti inspirisan bitno drugim razlogom – spašavanjem zajedničkog nam doma: planete Zemlje! Jer brzina klimatskih promjena i brzina ekološke devastacije planete su neposredna opasnost po opstanak ljudskog roda. Zato je potrebno reafirmisati Ujedinjene nacije, kao instituciju koja okuplja sve suverene države, da bi se promovisao novi globalizam, kojim bi se prevazilazio nacionalni egoizam i pohlepa MNK i finansijske oligarhije. U tom novom globalizmu najznačajniju ulogu moraju imati vrhunski naučnici svih oblasti nauke, koje odlikuje moralna čestitost i beskompromisno služenje istini. Kritički misleći intelektualci, sa razvijenom svijješću o opštem dobru i blagostanju ljudskog roda, marginalizovani u neoliberalnom globalizmu, moraju izbiti u prvi plan. To je veliki izazov, ali i velika šansa za društvene i humanističke nauke. Kako proročki djeluje svojevremeno upozorenje francuskog antropologa Klod Levi-Strosa: „Dvadeset prvi vijek će biti vijek humanističkih nauka – ili ga uopšte neće biti !“.

4.ODNOS RADA I KAPITALA

U fazi neoliberalnog finansijskog kapitalizma bitno je narušena prethodna, relativno stabilna relacija rad- kapital. Odgovor na čuveno Ciceronovo pitanje: *Cui bono* (U čiju korist) je: u korist kapitala, kako je to pokazano u poznatoj knjizi francuskog ekonomskog historičara Piketija. (Piketi,2015). Tekovine sindikalne borbe radničke klase u pogledu stalnosti zaposlenja, minimalne nadnice, dužine radnog dana, prekovremenog rada i dr. su grubo suspendovane usvajanjem „fleksibilnog“ radnog zakonodavstva. Idejom o sindikalnom pluralizmu (mnoštvo sindikalnih frakcija koje se bore za svoju „reprezentativnost“(!), a ne za jedinstven nastup oko učeća radnika u dobiti kompanija), oslabljena je pregovaračka pozicija radničke klase. Umjesto borbenog proletarijata dobili smo *prekarijat* (povremeno i nesigurno zaposlenje). U aktuелnoj pandemijskoj krizi razvili su se različiti oblici „rada od kuće“, dalja digitalizacija i robotizacija poslova i sl., što su sve oblici „razmrvljenog“ i individualizovanog (otuđenog) rada. Ukratko, rad je potpuno podređen kapitalu i u silnom strahu da će ga ovaj „otпустiti“. Sve to ima za posledicu enormne ekonomske nejednakosti u društvu, na šta ukazuje čak i takva institucija kao što je Ekonomski forum u Davosu.

Ima li alternative neoliberalnom ekonomskom poretku? Radikalni kritičari smatraju da je sa ovom fazom kapitalizam kao društveni sistem završio svoju istorijsku misiju i da mora biti zamijenjen novim, pravednijim i ekološki odgovornijim poretkom, sa bitno drukčijim sistemom vrijednosti i potreba. Manje se bave pitanjima cijene takvog radikalnog raskida sa postojećim poretkom. A ona bi mogla biti zastrašujuća. Naime, istorija nas uči da su sve revolucije svojim ishodima, po pravilu, iznevjerivale svoja obećanja, a često izazivale i kontrarevolucije i restauracije starog poretka u još gorem izdanju. Zato su mnogi mislioci, inače i sami iz tabora kritičkih mislećih ličnosti, skloniji evolutivnim nego revolucionarnim promjenama. Jer, srećniji narodi su putem permanentnih evolutivnih promjena uspijevali da relativiziraju razvojne konflikte i da izbjegnu revolucionarne pogibelji. Oni drugi, na žalost, nužno su srljali u revolucije. Tako je Rusija samo u prve dvije decenije 20.vijeka zabilježila ovakve revolucionarne i ratne pogibelji: rat sa Japanom i revolucija 1904-1905, Prvi svjetski rat 1914-1917, februarska revolucija 1917, Oktobarska revolucija 1917, građanski rat 1918-1920, „brod filozofa“ i egzodus vodećih naučnika sumnjivih boljševicima 1920-1922.! Koji su to uzvišeni ciljevi koji bi mogli opravdati ovakvo stradalništvo? Slično se dešavalo sa Srbijom i srpskim narodom tokom strašnog 20.vijeka. Autor ovoga rada je imao priliku da od Milovana Đilasa, pred kraj njegovog života, čuje ovakav stav: Revolucije su nesreće koje se periodično dešavaju nekim narodima kod kojih su protivurečnosti dostizale takav nivo da su se jedino mogle razriješiti revolucijom! Kao što se zna, Đilas se dobar dio svoga života ponosio svojom beskompromisnom revolucionarnošću!

Zbog onoga što je rečeno u prethodnom pasusu ovog teksta, pažnja se koncentriše na moguće i poželjne *evolutivne promjene*, pa tako i promjene međusobnog odnosa rada i kapitala. Knjiga londonskog profesora Marijane Macukato *Preduzetnička država* (2013), objavljena kod nas u izdanju Akademске knjige iz Novog Sada (Macukato, 2020) već razotkriva jedan vješto kamufliran problem

savremenog doba, a tiče se odnosa države i multinacionalnih kompanija u vezi sa investicijama u inovacije. Naime, uporno propagirana neoliberalna dogma o „minimalnoj državi“ (koja samo troši a ne stvara) i privatnom preduzetništvu (koje jedino, putem inovacija stvara bogatstvo) ima za cilj da nas uvjeri u to kako su ta ogromna bogatstva menadžera i vlasnika kompanija opravdana jer su rezultat izuzetnih preduzetničkih talenata. Suprotno tezi da se putem javnih investicija „istiskuju“ privatne investicije, autorka konstatuje: „Naprotiv, činjenica je da državne investicije često proizvode efekat „utiskivanja“, što znači da stimulišu privatne investicije do kojih inače ne bi došlo.“ (Macukato, 2020, 37-38). Za autorku država nije samo korektor „grešaka tržišta“, već i njegov ključni partner i kreator. No čak i u ulozi partnera tržištu (kolektivni napor) „dohodak je i dalje privatni.“ (s.226). Ona ističe da američki poreski obveznici nijesu svjesni da njihovi porezi, pretvoreni u javne investicije kojima se finansiraju inovacije, direktno utiču na zarade korporacija. „Istovremeno, te korporacije, plaćene poreskim dolarima, niti vraćaju veliki deo profita državi, niti ulažu u nove inovacije.“ (s.226). Zato i postavlja pitanje: „Gde je budućnost u takvom sistemu socijalizovanog rizika i privatizovanih nagrada?“ (244-245). Slijedi i eksplicitan odgovor da je „pronalaženje načina da se izjednače rizici i nagrade ključno ne samo za smanjenje nejednakosti, već i za podsticanje inovacija.“ (s.250).

Bečki profesor ekonomije Kristijan Felber je, kritikujući koncepciju tržišne privrede čiji je pokretač konkurencija, razvio teoriju liberalne tržišne privrede koja ne počiva na konkurenciji, već na *kooperaciji*, kao **ekonomiju opšte dobrobiti**. (Felber, 2015). U takvom modelu privrede „preduzeća više neće delovati jedna protiv drugih nego jedna sa drugima.“ (Felber, 56). Teza da je privatna svojina uslov slobode mora biti dopunjena stavom da je ona i uzrok moći, a „moć korumpira karakter“ (s.117). Ističući da nejednakosti podstiču razvoj, ali kada pređu određeni nivo, onda počinju da štete društvu, jer „u društvu sa ekstremnim nejednakostima rastu nepoverenje, strah, nasilje, kriminal i korupcija.“ (s.82). Autor se zalaže za ograničavanje prava nasleđa do određenog iznosa, a sve iznad toga bi se slivalo u „**demokratski miraz**“ (s.87). Bio bi to model etičke-tržišne ekonomije u kojoj „sa rastom preduzeća neosporno raste i doprinos neosnivača ostvarenju dobiti“ (s.85), te bi i svi zaposleni trebali da učestvuju u njenoj raspodjeli, shodno svom doprinosu.

Već kritičke analize savremenog kapitalizma, kakve sretamo kod Felbera i Macukato, kojima se razobličuju obmane i dogme neoliberalne paradigme, utiru put reformama tog sistema u pravcu eliminisanja njegovih ključnih protivurečnosti. Da bi se pridobili akteri za takve promjene potrebno je kroz obrazovni sistem afirmisati ovakvu i sličnu kritičku misao, koja će sticati pobornike među nastajućom mladom intelektualnom elitom, koja bi se sa mladalačkom energijom borila za pravednije i humanije društvo.

5. ZAKLJUČAK

Potres izazvan pandemijom poremetio je ukupne tokove života, ugrozio zdravlje ljudi i izazvao svjetsku ekonomsku recesiju koja još traje. Obuzdavanje pandemije se očekuje masovnom vakcinacijom stanovništva, koja je već počela. U radu se zastupa stav da je pandemija samo vrh ledenog brijega krize savremenog društva i da će sa njenim obuzdavanjem „isplivati“ oni nevidljivi, podvodni slojevi brojnih problema što ih je stvorilo savremeno doba. Iluzija je da smo svjetsku ekonomsku krizu 2008. godine efikasno savladali izdašnim transfuzijama dolara i evra, spašavajući krupne banke i MNK realnog sektora privrede. Jer kriza je zahtijevala temeljniji remont neoliberalnog poretka, koji je izostao. Zato su mnogi ekonomisti isticali da nam predstoji nova i dublja kriza. Pandemija je, poput vrha ledenog brijega, samo zastrla koprenom tu podvodnu, dubinsku krizu. Ako je virus korona prirodan, onda nas priroda opominje za nanaša „smrtna sagrešenja“ prema prirodi!

Rad je prevashodno inspirisan kritičkom analizom, sadržanom u knjizi *Preduzetnička država* londonskog profesora Marijane Macukato i onom u knjizi *Ekonomija opšte dobrobiti* bečkog profesora Kristijana Felbera. Ideje izložene u ovim knjigama ukazuju na ključne ekonomske probleme neoliberalnog kapitalizma i načine njihovog prevazilaženja. Rad se koncentrisao na tri važna problema: naučno-tehnološki progres, probleme ekologije i odnos rad- kapital. Snažno je podvučena potreba rehabilitacije društvenih i humanističkih nauka, koje su bile žrtve vladajuće neoliberalne paradigme.

LITERATURA

- Vernadski, Vladimir (2012), *Biosfera i noosfera*, Beograd: Službeni glasnik
Macukato, Marijana (2020), *Preduzetnička država*, Novi Sad: Akademska knjiga
Piketi, Toma (2015), *Kapital u XXI veku*, Novi Sad: Akademska knjiga
Smit, Adam (2008), *Teorija moralnih osećanja*, Podgorica: CID
Felber, Kristian (2015), *Ekonomija opšte dobrobiti*, Beograd:Interpress

Gojko Rikalović¹
Sonja Josipović²
Dejan Molnar³

OBRAZOVANJE PROFESIONALACA ZA BIOEKONOMIJU I ULOGA UNIVERZITETA I ISTRAŽIVAČKO-RAZVOJNIH MREŽA

Apstrakt: U radu se polazi od toga da u savremenom svetu postoji potreba za bioekonomskim ekspertima i predstavlja se profesija bioekonomiste. Glavni cilj rada je da se analiziraju osnovna znanja, veštine i kompetencije koje profesionalci za bioekonomiju treba da poseduju. Sagledava se uloga univerziteta u kreiranju i razvoju kompetencija koje odlikuju bioekonomske profesionalce. Na primeru šest vodećih evropskih univerziteta analiziraju se studijski programi master i doktorskih studija u ovoj oblasti. Predstavljeni su i analizirani i odgovarajući kratki on-line kursevi. Poseban deo rada bavi se saradnjom između univerziteta, kompanija i nevladinih organizacija putem istraživačkih aktivnosti i projekata iz oblasti bioekonomije. Na kraju rada su izvedeni odgovarajući zaključci.

Ključne riječi: bioekonomija, profesionalci za bioekonomiju, kompetencije, univerziteti, saradnja.

EDUCATION OF BIOECONOMY PROFESSIONALS AND THE ROLE OF THE UNIVERSITIES AND RESEARCH AND DEVELOPMENT NETWORKS

Abstract: The paper starts from the fact that there is a great need for bioeconomic experts in the modern world; accordingly, the profession of a bioeconomist is presented. The main goal of the paper is to analyse the basic knowledge, skills and competences that bioeconomy professionals should possess. The role of universities in the creation and development of competences that characterize bioeconomy professionals is discussed. The study programs of Master and Doctoral studies in this field are analysed on the example of six leading European universities. Relevant short open online courses are also presented in more detail and analysed. Additionally, one part of the paper is devoted to collaboration between universities, companies and non-governmental organizations through research activities and projects in the field of bioeconomy. Appropriate conclusions are drawn at the end of the paper.

Keywords: bioeconomy, bioeconomy professionals, competences, universities, collaboration.

1. INTRODUCTION

In the area of South-eastern Europe countries, the state of the environment is not at a satisfactory level. Moreover, air, water and river pollution in this area often reach the highest levels, both at the European and global levels. Public policies of these countries do not necessarily contribute to alleviating/resolving this worrying situation. Desirable breakthroughs in this area include, however, specific expertise and competences, financial support, preparation/implementation of appropriate projects, strengthening the bioeconomic component of the existing economy, and, especially, the development and building of a new economy based on bioeconomic business.

Bioeconomy is a discipline that deals with the sustainable and innovative use of biomass and biological knowledge to provide food, feed, industrial products, bioenergy, and ecological and other services. Hence, its main function is to provide sufficient food of adequate quality and renewable resources to a growing population and, at the same time, to make/secure sustainable use of natural resources. Bioeconomy is expected to drive the transition towards a more sustainable economy by addressing some of the major global challenges, including food security, climate change and resource scarcity. The globally increasing demand for food in particular, but also materials and renewable energy, calls for innovative developments in the primary sectors. Innovations will have to generate more resource-use-efficient technologies and methods for increasing productivity in agriculture, forestry and aquaculture without harming the Earth's carrying capacity and biodiversity. Bioeconomy makes use of new resources by building on renewable biomass. Therefore, through the introduction of

¹ Ekonomski fakultet u Beogradu ✉ gojko.rikalovic@ekof.bg.ac.rs

² Tehnološko-metalurški fakultet u Beogradu ✉ sjosipovic@tmf.bg.ac.rs

³ Ekonomski fakultet u Beogradu ✉ dejan.molnar@ekof.bg.ac.rs

innovative and resource-use-efficient production technologies and the transition to a sustainable society, it assists in substituting or reducing the use of limited fossil resources, thereby helping the climate change mitigation.

The basic assumption for the use and development of bioeconomy in the area of Southeast Europe is the introduction of appropriate higher education (university) curricula in these countries in order to provide the necessary knowledge, skills and competences of specific experts for these purposes. In this context, it is important to look at the achievements and experiences of the six European universities, as well as research and development units and companies when it comes to the concept of bioeconomy.

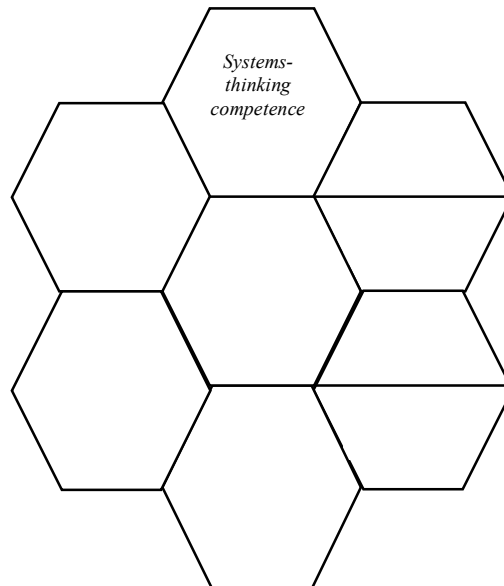
2. BIOECONOMY PROFESSIONALS

Bioeconomy, as an integral part of sustainable development, covers all sectors that rely on biological resources, from the primary sector that produces and uses biological resources to the industrial sectors which use these resources to produce food, bio-based products, energy and services. In addition to *positive environmental effects* (lower emission levels, reduction of emissions in the energy sector by using bioenergy etc.), the transition process to bioeconomy can provide various *positive socio-economic effects* at the local and global level, such as:

- employment growth in agriculture, fisheries and aquaculture, bio-based textiles, bio-based pharmaceuticals, bio-based plastics and rubber, bioenergy etc.;
- an increase in household income;
- an opportunity for farmers, foresters and fishermen to diversify their income sources;
- preventing of the rural exodus by the creation of new jobs associated with the development of new food and bio-based value chains, especially in remote rural areas;
- improvement of people's quality of life etc.

New bioeconomy professionals are required for the transition towards a sustainable and bio-based green economy. They are able to work effectively in different bioeconomy sectors due to specific expertise and the set of competences which they possess (Picture 1).

Picture 1. Profile description of the bioeconomy professional



Source: Adapted by the authors according to Lask et al. (2018), p. 345 – 346.

Bioeconomy professionals are expected to be specialised in one field, but also able to understand the scientific language of associated disciplines.⁴ Lask et al. (2018) use five key

⁴ Lask et al. (2018), p. 343.

competences for sustainability and one specific competence to describe the set of competences that bioeconomy professionals must have:

- *Systems-thinking competence* – ability to perceive and analyse the bigger picture of the global socioecological problems (climate change, pollution, energy supply etc.);
- *Anticipatory competence* – ability to analyse, evaluate and anticipate future from the point of sustainability;
- *Normative competence* – ability to identify sustainability values, principles, objectives etc.;
- *Strategic competence* – ability to create and implement sustainable strategies; and
- *Interpersonal competence* – communication skills that facilitate bioeconomy professionals to cooperate effectively.

Besides these five competences for sustainability, bioeconomy professionals must also be characterised with the *interdisciplinary competence*, which refers to:

- high level of expertise and knowledge of the whole biobased value chain;
- ability to understand and integrate different disciplines; and
- effective interdisciplinary teamwork and collaboration.

According to Lask et al. (2018) bioeconomy professionals have a *T-shaped profile*. In addition to *disciplinary expertise* (broad knowledge base in a specific bioeconomy field, the vertical stroke of the T), a bioeconomy professional also owns *interdisciplinary expertise* (collaboration competences that enable integration of different disciplines, the horizontal stroke of the T). European universities have created various bioeconomy education programmes in order to develop bioeconomy professionals with a T-shape profile.

3. THE ROLE OF UNIVERSITIES IN THE DEVELOPMENT OF COMPETENCES FOR BIOECONOMY PROFESSIONALS

Bioeconomy is a core area for education, research and innovation at many European universities.⁵ The most important objectives of the development of bioeconomy curricula in higher education across Europe include: the *development* of specific skills required by the growing bioeconomy industry and *strengthening* scientific research infrastructure, which is necessary for the development, promotion and implementation of knowledge-based bioeconomy. The six leading European universities in promotion and integration of the bioeconomy concept into education curricula across Europe are: the Paris Institute of technology for life, food and environmental sciences (*AgroParisTech*), the University of Natural Resources and Life Sciences in Vienna (*BOKU*); the University of Eastern Finland (*UEF*); the University of Hohenheim in Stuttgart (*UHOH*); the University of Bologna (*UniBo*) and the Wageningen University & Research (*WUR*).⁶

Developed international and interdisciplinary bioeconomy education programmes cover technical, economic, social and environmental aspects of bioeconomy, such as agriculture, sustainable forest bioeconomy, fisheries, aquaculture, food transformations and bio-products, biotechnology, bioenergy, sustainable management of natural resources and the environment, sustainable and healthy food systems, bio-based business models etc. In Table 1 are presented bioeconomy education programmes at the MSc level offered by the leading European universities.

⁵ Josipović, S. (2020), p. 224.

⁶ Josipović, S. (2020), p. 225.

Table 1. Bioeconomy education programmes at the MSc level offered by the European universities

Universities	MSc bioeconomy education programmes
AgroParisTech	- <i>MSc in Engineering</i> - <i>Master of Science</i> - <i>European Master in Biological and Chemical Engineering for a Sustainable Bioeconomy - Bioceb</i>
BOKU	- <i>MSc in Biotechnology</i>
UEF	- <i>MSc Wood Materials Science</i> - <i>MSc European Forestry</i> - <i>Cross-Border University MSc in Forestry</i> - <i>Transatlantic Forestry MSc</i>
UHOH	- <i>Biobased Products and Bioenergy</i> - <i>Bioeconomy</i> - <i>Food Biotechnology</i>
UniBo	- <i>Low Carbon Technologies And Sustainable Chemistry (LoCaTe)</i> - <i>European Master in Bioeconomy in the circular economy (BioCirce)</i> - <i>Erasmus Mundus Master Course in Chemical Innovation and Regulation (EMMC-ChIR)</i>
WUR	- <i>Biobased Sciences</i>

Source: Table created on the basis of the analysis presented in Josipović, 2020.

Courses developed within the *Engineering* and *Master of Science* curricula offered by the AgroParisTech cover a wide range of topics related to bioeconomy: from agricultural production and forestry, management of land and natural resources, sustainable and healthy food systems, biotechnologies, bio-products to socio-economic dimensions of the bioeconomy. *Key competences* that students gain include: the ability to apply economic and engineering approaches to biology and forest ecosystems; knowledge and understanding of the sustainable and innovative food development; knowledge about industrial practices related to bioeconomy; the ability to use different research quantitative tools and methods and the development of specific personal, social, cultural, leadership and technical skills. AgroParisTech with the University of Reims-Champagne-Ardenne, the Aalto University, the Tallinn University of Technology and the University of Liège offeres MSc programme *Bioceb*. The *vision* of this programme is to promote the development of sustainable and circular European bioeconomy by connecting chemical and biological engineering with the design and development of bio-based products and processes. It consists of four semesters⁷: Agro-sciences and biorefinery (the first semester), Bioproducts & sustainable chemistry or Agro-resources & value-chain assessment (the second semester), Biomass engineering, Bioprocesses or Bio-based products (the third semester) and Master's thesis preparation (the fourth semester). The main *learning outcomes* of this MSc programme are the following: understanding and knowledge of the green chemistry principles, the ability to use tools for socio-economic and environmental assessment and development of the soft skills including project management.

The *vision* of the BOKU is to contribute to a sustainable and circular development in Europe by developing education curricula in different fields of bioeconomy and the innovations necessary for the creation of bio-based green economy. The developed curricula, under MSc programme *Biotechnology*, offer students the opportunity to choose one of six specialisations: Bioinformatics, Bioprocess Engineering, Medical Biotechnology, Plant Biotechnology, Environmental Biotechnology and Protein Engineering and Technology.

In order to remain an internationally recognised educational and research institution, the UEF offers four international and interdisciplinary MSc programmes specialised in the field of the Forest Bioeconomy:

- *MSc Wood Materials Science* - the curricula consists of Compulsory (97 ECTS) and Elective studies (23 ECTS) and provides specialised knowledge focused on the use of the wood biomass for the production of the bio-based products (bio-based materials, chemicals and bioenergy).

⁷ For more details see: <http://www.bioceb.eu>

- *MSc European Forestry* - offered by UEF in collaboration with the AgroParisTech (France), the BOKU (Austria), the University of Freiburg (Germany), the University of Lleida (Spain) and the Transilvania University (Romania);
- *Cross-Border University MSc in Forestry* - the programme is result of cooperation between the UEF and the Bauman Moscow State Technical University, the Mytischki Branch Petrozavodsk State University and the Saint Petersburg State Forest Technical University. The curricula comprise general and methodological studies (min. 7 ECTS), studies in language and communication (min. 3 ECTS), advanced studies in European forestry (min. 55 ECTS), elective courses (min. 10 ECTS) and obligatory advanced studies (45 ECTS).
- *Transatlantic Forestry MSc* - the programme is result of cooperation between the UEF and the University of New Brunswick (Fredericton), the University of Alberta (Edmonton), the University of British Columbia (Vancouver), the Albert-Ludwigs-University, Freiburg (Germany), the University of Bangor (Wales), the University of Padova (Italy) and the BOKU, Vienna (Austria). Education curricula, specialised in the field of sustainable forestry and environmental management, comprise coursework (120 ECTS, including internship in either Canada or Europe) and MSc thesis (30 ECTS).⁸

MSc programme *Bioeconomy* offered by the UHOH is taught in English and consists of three types of modules: Compulsory, Semi-elective and Elective. The topics covered by the curricula range from natural and agricultural scientific studying of the properties of bio-based resources to economic analysis and optimisation of production and processing across the entire bio-based value chain.⁹ The MSc programme *Food Biotechnology* offers an opportunity for specialisation in two fields: *Enzyme Biotechnology* and *Food Microbiology*.

The MSc programme *BioCirce* was founded as a result of cooperation between the UniBo and three Universities from Italy¹⁰. This programme is also supported by four main Italian bioeconomy companies and associations (Intesa Sanpaolo, Novamont SpA, GFBiochemicals SpA and PTP Science Park di Lodi). During the course of the programme, students are introduced to the entire value chain of bio-based products (from the supply of biological resources and bio-technological and industrial processes that transform these resources into a bio-based product, to marketing and consumption of the final bio-based products). It lasts for one year and consists of four modules, each managed by one of the four participating universities. The key *learning objectives* include¹¹:

- knowledge and understanding of the technologies related to bioeconomy;
- the ability to analyse the principal components of the whole industrial production chain and understanding of the mechanisms behind successful technology transfer (*Milano Bicocca Module*);
- knowledge of the use of enzymes and microbial cells in industry and about theoretical and practical tools for the identification of new entrepreneurial innovative business ideas (*Napoli Federico II Module*);
- knowledge of the national and international regulations on access to genetic resources and about major economic and financial performance indicators (*University of Torino Module*); and
- knowledge of industrial biotechnological processes and economic characteristics of primary production of the raw materials for bioeconomy (*University of Bologna Module*).

The MSc programme *EMMC-ChIR* is managed by the Consortium which consists of four European Universities¹². In the first year of classes at the Host University (one of the four Universities which are members of the consortium), students choose 30 of 98 modules (each lasts for one week and it is worth 2 ECTS), which are grouped into five large disciplines: Design, Industry, Marketing, Assessment and International Regulations. During the second year, students work on a research

⁸ <https://www3.uef.fi/en/web/mdp-transform/studies>

⁹ For more details see: University of Hohenheim, Curriculum Bioeconomy, Master of Science, 2019.

¹⁰ The University of Milano-Bicocca, the University of Naples Federico and the University of Turin.

¹¹ University of Bologna, Master Biocirce, Bioeconomy in the Circular Economy.

¹² UniBo with the University of Algarve (Portugal), the University of Barcelona (Spain) and the Heriot-Watt University (UK).

project in order to finish their thesis dissertation. Research can be done at the University which is a member of the Consortium, at one of the non-EU partner universities (in Brazil, China, USA, India or Japan) or at one of 20 associate partner institutions. The *main learning outcomes* include: knowledge and understanding of the chemical safety international regulations; knowledge and understanding of the principles related to the design of new safe chemical products; ability to project a business plan for new chemical products; ability to evaluate potential environmental, toxicological, physical and chemical reactivity hazards of chemical substances and understanding of the global economy from the chemical industry perspective.

The MSc programme *Biobased Sciences* consists of two foundation courses (*Circular Economy* – 6 credits and *Principles of Bio-based Economy* – 6 credits), several interdisciplinary courses (12–18 credits) which belong to the chosen specialisation¹³, free optional courses (18–24 credits)¹⁴, the Academic Consultancy Training (12 credits), MSc thesis (36 credits) and an internship (24 credits) at a host organisation that fits the student specialisation and which is outside the WUR. The main *learning outcome* of this programme is to provide graduates with special knowledge in one of three bio-based disciplines (specialisations): *Biomass Production and Carbon Capture*, *Biorefinery and Conversion* and *Bio-based and Circular Economy*. After a successful completion of the programme, graduates will be able to design a new bio-based concept/product/process, assess technological, ethical, societal, and economic consequences of changes in the design of a bio-based concept, product or production process, cooperate in an interdisciplinary team, generate creative ideas and recognise the limits of scientific knowledge and develop and execute a research plan in order to meet the objectives of the bio-based research and development projects.

WUR offers two MicroMasters programmes in the field of Bioeconomy, *Economics and Policies for a Circular Bio-Economy* and *Business and Operations for a Circular Bio-Economy*. Each programme lasts for six months and consists of four courses¹⁵ that are taught in English. There are no formal requirements that a student must meet to enrol in these programmes, but it is desirable to have a BSc degree in social sciences (business or economics). Graduates of these programmes are usually (bio)chemical engineers, process engineers, top managers, supply chain managers, product managers, entrepreneurs, consultants and business developers in a bio-based business, bio-based researchers, bioprocess specialists etc.

The MicroMasters programme *Economics and Policies for a Circular Bio-Economy* provides students with the knowledge and skills necessary to understand the economic issues and policies that affect circular bioeconomy and evaluate costs, benefits and market impacts of the bio-based technologies.¹⁶ The MicroMasters programme *Business and Operations for a Circular Bio-Economy* provides students with the knowledge and skills necessary to understand and evaluate strategic, technological, operational and economic aspects of running a bio-based business and use quantitative methods in order to design and evaluate bio-based supply chains.¹⁷

In addition, WUR offers five massive open online courses (MOOCs) in the field of Bioeconomy. These courses are taught in English and are intended for students and professionals with a varied educational background (Table 2).

¹³ For more details see: <https://www.wur.nl/en/Education-Programmes/master/MSc-programmes/MSc-Biobased-Sciences/Specialisations.htm>

¹⁴ For more details see: <https://ssc.wur.nl/Handbook/Programme/MBS>

¹⁵ The MicroMasters program *Business and Operations for a Circular Bio-Economy* consists of the following courses: *Circular economy: an interdisciplinary approach*; *From fossil resources to biomass: a chemistry perspective*; *Business strategy and operations in bio-based economy* and *Capstone business and operations for a circular bio-economy*. The MicroMasters program *Economics and Policies for a Circular Bio-Economy* consists of courses: *From fossil resources to biomass: a chemistry perspective*; *Circular economy: an interdisciplinary approach*; *Economics and policies in a bio-based economy* and *Capstone economics and policies for a circular economy*.

¹⁶ <https://www.edx.org/micromasters/wageningenx-economics-and-policies-for-a-circular-bio-economy>

¹⁷ <https://www.edx.org/micromasters/wageningenx-business-and-operations-for-a-circular-bio-economy>

Table 2. Open online courses (MOOCs) offered by the WUR

Open online course	Learning outcomes	Subject	Length	Prerequisites
<i>From Fossil Resources to Biomass: A Business and Economics Perspective</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Understand the concept of the bio-based economy and the value of bio-based products. - Understand the commercial, financial and organisational aspects of a bio-based business. - Understand the complexity of logistics of bio-based value chains. 	Science	5 weeks (20–28 hours per week)	BSc in technology, engineering (and applied) sciences
<i>Catalytic Conversions for Biobased Chemicals and Products</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Understand how to efficiently convert bio-based feedstocks into desired products. - Identify pros and cons of a bio-based conversion route vs. a fossil-based conversion route. 	Chemistry	5 weeks (12–16 hours per week)	BSc in technology, engineering (and applied) sciences
<i>Biorefinery: From Biomass to Building Blocks of Biobased Products</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Ability to conceptually design a biorefinery process. - Ability to evaluate a process design with respect to energy and feedstock efficiency 	Chemistry	7 weeks (12–20 hours per week)	BSc in technology, engineering (and applied) sciences
<i>Economics and Policies in a Biobased Economy</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Explain the economic issues and policies affecting the bio-based economy at the EU and international level. 	Energy & Earth Sciences	4 weeks (12–20 hours per week)	no formal entry level requirement, preferably a BSc degree in social sciences (business or economics)
<i>Business Strategy and Operations in a Biobased Economy</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Understand the dynamics in bio-based business investments and the supply chain challenges for bio-based businesses. - Ability to design and evaluate bio-based supply chains using quantitative methods. 	Business & Management	5 weeks (12–16 hours per week)	no formal entry level requirement

Source: A review created by the authors based on the analysis of the curricula for the presented open online courses available at: <https://www.wur.nl/en/Education-Programmes/online-education/MOOCs/Circular-and-Biobased-Production.htm>

Developed bioeconomy education programmes at the PhD level, offered by the leading European universities, are presented in Table 3.

Table 3. Bioeconomy education programmes at the PhD level offered by the leading European universities

Universities	PhD bioeconomy education programmes
AgroParisTech	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Agriculture Food Biology Environment Health (ABIES)</i> - <i>Natural Resources, Science and Engineering (SIReNa)</i> - <i>Biodiversity, Agriculture, Food, Environment, Earth, Water (GAIA)</i>
BOKU	- <i>Advanced Biorafineries: Chemistry and Materials (ABC & M)</i>
UEF	- <i>PhD Programme in Forests and Bioresources</i>
UniBo	- <i>Erasmus Mundus Joint doctorate in Sustainable Industrial Chemistry</i>

Source: Table created on the basis of the analysis presented in Josipović, 2020.

Science and engineering for food and bio-products form an integral part of the developed curricula under all three PhD programmes that AgroParisTech offers with other universities in France. During the PhD programme *Advanced Biorafineries: Chemistry and Materials (ABC & M)* students

are introduced with the entire cycle of biorefinery. The programme is taught in English and intended for those who have an MSc or equivalent degree in Chemistry, Biochemistry, Biotechnology, Wood Technology and Management, Material Sciences or a related discipline. Also, other PhD programmes of the BOKU include various bioeconomy courses as well, such as Biochemistry, Biotechnology, Biotechnology specialisation in bioinformatics etc. PhD Programme in *Forests and Bioresources* is intended for postgraduate students who show interest in forest-based bioeconomy, renewable resources and biomaterials. All courses are taught in English and the programme offers the degrees of a Doctor of Science (Agriculture and Forestry), the Licentiate of Science (Agriculture and Forestry) with Forest Sciences as the major subject and a Doctor of Philosophy with Forest Sciences as the major subject. In order to accomplish its *mission*, to transfer sustainable/green chemistry from idea to innovation, the three year *Erasmus Mundus Joint doctorate in Sustainable Industrial Chemistry* programme is focused on four key sectors: Development of innovative catalysts and catalytic processes; Novel green solvents; Renewable energy and raw materials and Micro-reactors and membrane.¹⁸

4. COLLABORATION THROUGH BIOECONOMY RESEARCH ACTIVITIES AND PROJECTS

European universities conduct research activities and projects in the field of Bioeconomy which enable the collaboration between universities, companies and non-governmental organizations. They are aimed at understanding global socioecological problems. Research and development activities of the UEF are focused on the following bioeconomy topics: sustainable and multifunctional management; the use of forests for different ecosystem services; wood-based eco-innovations; sustainable processes, products and services; sustainable and integrated utilisation of aquatic resources; protection of aquatic biodiversity; management of waters; socio-ecological and spatial effects of transition processes; sustainable financing and management; analysis on regulatory and policy frameworks and the policy instrument practices etc. UEF participates in the project *Bioeconomy for Upper Secondary Schools* aimed at supporting and promoting the development of the bioeconomy education curricula. It also takes part in the project *Developing competitiveness of the regional bioeconomy companies* whose goal is to analyse the business of bioeconomy enterprises that operate in North Karelian.

EU bioeconomy projects in which participate lecturers and researchers of the AgroParisTech are:

- Projects implemented under *Horizon2020*¹⁹, with the goal to support the development of circular economy based on renewable biological resources;
- Projects implemented within the *Erasmus + multilateral projects*²⁰, with the goal to support development of international MSc programmes offered by an international consortium which consists of at least three higher education institutions;
- *Climate-KIC (Knowledge and Innovation Community) projects*²¹ which provide support for life-long training, entrepreneurship and innovations;
- *LIFE projects*²² which provide support for environmental and nature conservation and climate action projects throughout the EU countries, and
- *Interreg projects*²³ which promote economic and social development of the EU through cross-border, transnational and interregional cooperation.

¹⁸ For more details see: <http://www.sinchem.eu/>

¹⁹ RESOLUTE – High performing and safe solvent derived from cellulosic feedstocks – a collaborative project (Joint Undertaking Bio-Based Industries); FertiCycle – New bio-based fertilisers from organic waste upcycling; ZELCOR – Zero Waste Ligno-Cellulosic Biofineries by Integrated Lignin Valorisation – a collaborative project (Joint Undertaking Bio-Based Industries); LOGISTEC – Logistics for Energy Crops’ Biomass; S2BIOM – Delivery of sustainable supply of non-food biomass to support a “resource-efficient” Bioeconomy in Europe etc.

²⁰ AgroParisTech is a Coordinator of the Erasmus Mundus Master in Biological and Chemical Engineering for a sustainable bioeconomy – Bioceb.

²¹ Project Voucher Biophenol.

²² Marine Habitats – Nature Integrated Project for effective and equitable management of marine habitats in France – Marha.

These bioeconomy projects are financed by the European Union Framework Programme for Research and Innovation (Horizon2020 projects) or by other European programmes and bilateral funding schemes (Erasmus + multilateral projects, Climate-KIC projects, LIFE projects and Interreg projects).

Industrial Agro-Biotechnologies research and development center of the AgroParisTech is engaged in the realisation of multidisciplinary and transdisciplinary fundamental and applied research projects whose subject of research is the use of agro-resources for the development of the sustainable industrial processes and high value-added products.²⁴ The centre consists of three scientific teams (*Biotechnology, Green Chemistry and Process Engineering Team*) and one analytical platform. In order to support innovative solutions in different dimensions of bioeconomy, AgroParisTech has eight campuses in France and four business pre-incubators (Inn Labs).

Research activities of the Centre for Bioeconomy of the BOKU are focused on various areas related to bioeconomy²⁵:

- *Raw material production* (Production of agricultural, forestry and other raw materials, Plant management, Animal management, Waste and residue management etc.);
- *Converting and processing* (Harvest treatment, Biomass conversion technologies etc.);
- *Environmental aspects* (Sustainability criteria, Cascade use and circularity, Environmental accounting, Contribution to climate goals etc.); and
- *Social science aspects* (Macroeconomics, Microeconomics, Consumption behaviour, Monitoring etc.).

Through the *Bioeconomy Research Programme Baden-Württemberg*²⁶, the UHOH provides support for the development of an adequate bioeconomy research strategy in German and for the cross sectional research, innovations and networking in the field of bioeconomy. This programme, created in 2012, consists of research networks in three areas:

1. *Research network in biogas* focused on sustainable and flexible value added chains for biogas;
2. *Research network in lignocellulose* focused on development of an alternative commodity platform for new materials and products; and
3. *Research network in microalgae* focused on integrated use of microalgae for nutrition and feeding stuff industries.

The *Competence Network Modelling the Bioeconomy* is implemented within the programme. Its *objective* is to develop methods required for an integrated analysis of the potentials, risks and opportunities of the biomass use. A part of this programme is an interdisciplinary bioeconomy PhD programme *BioeconomyBaden-Württemberg: Exploring Innovative Value-Added Chains* (called BBW-ForWerts). The *main objective* of this three-year programme is to provide PhD students with knowledge of the entire innovative bio-based value chains, including the analysis of different ecological, economic and social aspects. At the end of the programme, they will be able to implement the acquired knowledge through cooperation with industrial partners and research institutions. The developed interdisciplinary curriculum includes summer schools, seminars, workshops, trainings, courses and excursions.²⁷

UHOH is also the founder of the *Research Center for Bioeconomy* whose *mission* is to connect researchers from different scientific fields (agricultural, natural, economic, business and social sciences) through large national and international projects²⁸.

²³ AgriWasteValue – transnational collaboration on the transformation of the agricultural by-products and residues into bioactive compounds; ALPO – cross-border collaboration on the development of polymeric materials based on microalgae.

²⁴ <http://www2.agroparitech.fr/ABI-Industrial-Agro-Biotechnologies-4248.html>

²⁵ <https://boku.ac.at/en/zentrum-fuer-biooekonomie/activities>

²⁶ <https://biooekonomie-bw.uni-hohenheim.de>

²⁷ For more details see: <https://www.biooekonomie-bw.de/en/articles/news/programme-to-train-bioeconomy-expert>; <https://biooekonomie-bw.uni-hohenheim.de/bbwforwerts-strategy>

²⁸ 10 projects in the field of the Competence Network Modelling the bioeconomy; 19 projects in the field of Optimizing lignocellulose-based value chains; 2 projects in the field of Substrate production and supply; 2 projects in the field of New technologies for the conversion of biomass; 3 projects in the field of Utilisation of conversion products; 6 projects in the field of Analyses of present and future economic, ecological, ethical and social implications of biogas production; 10 projects in the field of Analyses of potential of microalgae for the use in the food and feed sector.

Research Institute *Wageningen Food & Biobased Research* of the WUR conducts applied research with the aim of developing sustainable innovations in healthy food, fresh food chains and bio-based products. The main *research objective* of the Institute is to work on the creation of sustainable food chains and develop sustainable bio-based innovations in order to contribute to lower use of fossil resources. Currently, it is involved in the implementation of four bio-based projects.²⁹ WUR is also the founder of the *National centre for applied research on renewable energy and green resources ACRRES*³⁰, which is engaged in projects related to the use of renewable energy based on biomass.

WUR takes part in the Research programme *Circular and climate neutral* which covers three topics related to the transition process to the Circular society (Management of transition, New primary production systems and Biomass feedstock). WUR also currently participates in the multidisciplinary research programme on the production and biorefinery of microalgae *AlgaePARC*³¹ and the research programme *Connected Circularity*.

UniBo is a member of the Biobased Industries Consortium. Together with the European Commission, this non-profit organisation formed a public-private partnership called *Bio-based Industries Joint Undertaking* with the aim to promote and invest in the development of innovative bio-based industries. UniBo takes part in various projects related to Bioeconomy.³² As a member of the Coordinating Board of three bioeconomy-related clusters, the UniBo actively participates in achieving the goals defined by the strategy entitled “*A new bioeconomy strategy for a sustainable Italy*”. These three clusters include:

1. *National Agrifood Technology Cluster (CL.A.N.)*³³ – focused on bio-based innovations and growth of the Food industry with respect to the reuse of by-products;
2. *National Technology Cluster Blue Italian Growth (CTN-BIG)*³⁴ – focused on technological and innovation development of the national marine and maritime industrial system and on building of research infrastructures for the blue economy; and
3. *Italian Cluster of Green Chemistry (SPRING)*³⁵ – focused on the use of renewable resources as raw materials (such as scraps or dedicated crops, marginal and/or contaminated lands), on the creation of biorefineries and on the development of new bio-based products.

European Bioeconomy universities pay special attention to the development of entrepreneurial culture and skills. BOKU is one of the founders of the online interdisciplinary platform, the *Entrepreneurship Centre Platform*, which aims to promote and encourage the development of all aspects of entrepreneurship and foster cooperation between innovators, scientists and enterprises. UniBo provides support for launching and developing entrepreneurial initiatives through the digital workshop and co-working labelled ALMALABOR and through the Open Innovation Community for Entrepreneurship labelled AlmaEClub. WUR is the founder of a start-up incubator and educator, *StartHub Wageningen*, intended for students, PhDs and recent graduates with the aim of providing support in the development of entrepreneurial competencies.³⁶

5. CONCLUSION

New bioeconomy professionals are required for the transition towards a sustainable and bio-based green economy. They have a *T-shaped profile* and are able to work effectively in different bioeconomy sectors due to disciplinary and interdisciplinary expertise and a specific set of competences which they possess. Bioeconomy professionals must be characterised with *systems-thinking, anticipatory, normative, strategic, interpersonal and interdisciplinary competences*.

²⁹ Pulp2Value - European project realises new value chains for sugar beet; AF-SIP-14001 – Biorefinery for raw material and flexibility; PEFPACK – Developing new food and beverage packaging based on PEF; PANACEA – Network for use of non-food crops in European biobased economy.

³⁰ For more details see: <https://www.acres.nl>

³¹ <http://www.algaeparc.com/research-programs>

³² List of projects at: <https://www.unibo.it/en/research/projects-and-initiatives>

³³ For more details see: <https://boku.ac.at/en/zentrum-fuer-biooekonomie/activities>

³⁴ For more details see: <https://www.clusterbig.it>

³⁵ For more details see: <https://www.clusterspring.it>

³⁶ For more details see: <https://www.starhubwageningen.nl/>

In order to develop bioeconomy professionals with specific competences and expertise required by the growing bioeconomy industry, the six leading European universities (the Paris Institute of technology for life, food and environmental sciences; the University of Natural Resources and Life Sciences in Vienna; the University of Eastern Finland; the University of Hohenheim in Stuttgart; the University of Bologna and the Wageningen University & Research) have developed international and interdisciplinary bioeconomy education programmes at the MSc and PhD level. These programmes cover technical, economic, social and environmental aspects of bioeconomy. The vision, structure, the key competences and the main learning outcomes of these bioeconomy programmes were presented in the paper. Five relevant short open online courses in the field of Bioeconomy were also presented and analysed. In order to strengthen scientific research infrastructure, which is necessary for the development, promotion and implementation of knowledge-based bioeconomy, European universities conduct research activities and projects in the field of Bioeconomy. Collaboration between universities, companies and non-governmental organizations is strengthened through research & development networks.

The paper departed from the concept of bioeconomy as an important lever in achieving sustainable development, especially having in mind global challenges such as climate change mitigation, food security, as well as overcoming resource scarcity. In this context, significant aspects related to innovative and resource-saving technologies and methods to increase productivity in the primary activities (agriculture, forestry, aquaculture, etc.) were analysed. In addition, the paper took into account different participants and stakeholders in the field of bioeconomy, as well as the ways in which they were involved in interactive relationships and their divergent interests in practise. Therefore, it may be concluded that purposeful strategies and adequate instruments and tools are needed in the long run, as well as appropriate experts with specific bioeconomic knowledge, skills and competencies.

LITERATURE

- BIT Bioeconomy in Italy, A new bioeconomy strategy for a sustainable Italy
https://ec.europa.eu/research/bioeconomy/pdf/bit_en_strategy_2019.pdf
- Josipović, S. (2020). Bioeconomy in higher education curricula. *Ekonomski vidici*, 3-4, p. 223-242.
- Lask, J., Maier, J. and Tchouga, B. (2018) "The bioeconomist". In Lewandowski, I. ed., *Bioeconomy: Shaping the transition to a sustainable, biobased economy*. Springer Nature.
- University of Bologna, Master Biocirce, Bioeconomy in the Circular Economy
http://masterbiocirce.com/wp-content/uploads/2018/05/BIOCIRCE_MODULO-FINALE-2018.pdf
- University of Hohenheim, Curriculum Bioeconomy, Master of Science, 2019.
<https://www.acces.nl>
<http://www2.agroparistech.fr/ABI-Industrial-Agro-Biotechnologies-4248.html>
<http://www.algaeparc.com/research-programs>
<http://www.bioceb.eu>
<https://biooekonomie-bw.uni-hohenheim.de>
<https://www.biooekonomie-bw.de/en/articles/news/programme-to-train-bioeconomy-expert>
<https://biooekonomie-bw.uni-hohenheim.de/bbwforwerts-strategy>
https://biooekonomie.uni-hohenheim.de/en/current_projects
<https://boku.ac.at/en/zentrum-fuer-biooekonomie/activities>
<https://www.clusterbig.it>
<https://www.clusterspring.it>
<https://www.edx.org/micromasters/wageningenx-economics-and-policies-for-a-circular-bio-economy>
<https://www.edx.org/micromasters/wageningenx-business-and-operations-for-a-circular-bio-economy>
<http://www.sinchem.eu/>
<https://www.starhubwageningen.nl/>
<https://www3.uef.fi/en/web/mdp-cbufor/curriculum>
<https://www3.uef.fi/en/web/mdp-transform/studies>
<https://www.unibo.it/en/research/projects-and-initiatives>
<https://www.wur.nl/en/Education-Programmes/master/MSc-programmes/MSc-Biobased-Sciences/Specialisations.htm>
<https://ssc.wur.nl/Handbook/Programme/MBS>

Neven Šerić¹
 Anđela Jakšić Stojanović²
 Lidija Bagarić³

MODEL KREIRANJA SPECIJALIZIRANOG TURISTIČKOG PROIZVODA ZA POST COVID VRIJEME

Apstrakt: Globalna pandemija *covid-19* mijenja stavove, očekivanja i preferencije turista pri odabiru destinacija kamo će putovati. Slijedom toga pretpostavka je da bi tradicionalnu koncepciju kreiranja specijaliziranih turističkih proizvoda trebalo prilagoditi promijenjenom ponašanju turista pri vrednovanju destinacijskih ponuda. Nastavno na toj pretpostavci autori su definirali predmet provedenog istraživanja, a u cilju spoznaja smjernica za modificiranje tradicionalne koncepcije kreiranja specijaliziranog turističkog proizvoda za *post covid-19* vrijeme. Nalazi provedenog istraživanja autora na prigodnom uzorku turista provedenih u drugoj polovini 2020. godine ukazuju da će specijalizirana turistička ponuda destinacije i ubuduće biti važan preduvjet održive konkurentnosti destinacije, no i da je potrebno mijenjati pristup pri kreiranju novih specijaliziranih turističkih proizvoda. Prema spoznajama iz provedenog istraživanja obilježja specijaliziranih turističkih proizvoda koje su turiste potaknuli na putovanje tijekom sezone 2020. godine nisu primarno bili vezani uz sadržaj ponude. Te spoznaje su predstavljene u formi sugestija o kojima u *post-covid* vremenu dodatno treba voditi računa pri razvoju i upravljanju specijaliziranim turističkom ponudom u cilju održavanja i jačanja konkurentnosti destinacije. Obilježja turističkih ponuda koja su turiste potaknula na putovanje tijekom 2020. godine ostati će relevantan *okidač* u donošenju kupovnih odluka za putovanje i u *post-covid* vremenu. U radu su autori ta obilježja povezali s vlastitim modelom kreiranja i upravljanja specijaliziranim turističkim proizvodom argumentirajući održivost modela u kontekstu konkurentnosti destinacije. Nalazi istraživanja su dokazali da konkurentna specijalizirana turistička ponuda za *post-covid* vrijeme treba omogućiti kako individualno, tako i obiteljsko sudjelovanje, osigurati dojam opuštajućeg i luksuznog sadržaja, implementirati aspekte lokalnih tradicija i gastronomije, te isticati visoke ekološke standarde i očuvanost krajobraza s jasnom asocijacijom pozitivnih reperkusija na zdravlje turista.

Ključne riječi: post corona, turizam, ponuda, model

MODEL FOR CREATING A SPECIALIZED TOURIST PRODUCT IN THE POST COVID PERIOD

Abstract: The *covid-19* global pandemic is changing the attitudes, expectations, and preferences of tourists when choosing a destination to travel to. Consequently, the assumption is that the traditional concept of creating specialized tourist products should be adapted to the changed behavior of tourists in the evaluation of destination offers. Following this assumption, the authors defined the subject of the research, to understand the guidelines for modifying the traditional concept of creating a specialized tourism product for *the post-covid-19* period. The findings of the authors' research conducted on a sample of tourists in the second half of 2020 indicate that the specialized tourist offer of the destinations will continue to be an important prerequisite for the sustainable competitiveness of the destination in the future, but also that it is necessary to change the approach to creating new specialized tourist products. According to the findings of the research, the characteristics of specialized tourist products that encouraged tourists to travel during the 2020 season were not primarily related to the content of the offer. These insights are presented in the form of suggestions that in post-covid times should be further taken into account in the development and management of a specialized tourist offer to maintain and strengthen the competitiveness of the destination. The characteristics of the tourist offers that have encouraged tourists to travel during 2020 will remain a relevant *trigger* in making purchasing decisions when traveling even in the *post-covid* times. In the paper, the authors connected these features with their own model of creating and managing a specialized tourist product, arguing the sustainability of the model in the context of destination competitiveness. The findings of the research proved that a competitive specialized tourist offer for *post-covid* time should enable both individual and family participation, provide an impression of relaxing and luxurious content, implement aspects of local traditions and gastronomy, and emphasize high ecological standards and landscape preservation with a clear association of positive reperussion on tourist health.

Key words: post corona, tourism, offer, model

¹ Ekonomski fakultet u Splitu ✉ nseric@efst.hr

² Univerzitet Donja Gorica, Podgorica ✉ andjela.jaksic@udg.edu.me

³ Fakultet za menadžment u turizmu i ugostiteljstvu Opatija ✉ lidija.bagaric@fthm.hr

1. UVOD

Naznake promjena ponašanja turista vezano uz odabir turističke destinacije u koju će putovati su bile očite tijekom posljednjeg desetljeća, neovisno o pandemiji koja se dogodila (Buhalis, 2022; Cooper, 2021; Buhalis, et al. 2019; Boes et al. 2016). Isto su autorima dokazali i nalazi vlastitih istraživanja provedenih u periodu 2017-2018 (Šerić et. al. 2020C; Šerić, Marušić, 2019). Temeljem recentnih spoznaja relevantnih svjetskih znanstvenika i nalaza vlastitih istraživanja pretpostavka je da se originalnost sadržaja specijaliziranog turističkog proizvoda više ne smije smatrati dostatnom varijablom konkurentnosti ponude destinacije (Buhalis, 2022; Cooper, 2021; Baggio, 2020; Buhalis i Sinarta, 2019). Na promjene u ponašanju turista pri odabiru destinacije ukazivala su izvješća UNWTO još na proljeće 2020. godine (UNWTO, 2020). Takva su i turistička iskustva sezone 2020. godine vezana uz dinamiku i intenzitet turističkih migracija, ponašanje i potrošnju turista tijekom boravka u destinacijama u priobalju Republike Hrvatske i Crne Gore (<https://hrturizam.hr>/<https://www.montenegro.travel>; <https://mrt.gov.me>; <https://www.monstat.org/cg>). Evidentne su promjene pri donošenju odluka o odabiru destinacije kamo će se putovati. Kao što je u vremenu prije globalne pandemije *covid-19* svaka specijalizirana turistička ponuda podrazumijevala prilagođenost određenom globalnom turističkom trendu i ciljanom turističkom segmentu, u *post corona* vremenu istu će trebati dodatno prilagođavati promijenjenim očekivanjima turista kako u sadržajnom, tako i u perceptivno vrijednosnom kontekstu (Šerić et al. 2020A; Richards, 2019; Nunkoo et. al, 2019; Dolnicar, 2019; Šerić, Batalić, 2018; Šerić et. al. 2017;). Temeljni sadržaj specijalizirane turističke ponude više ne može sam po sebi biti garancija turističkoj potražnji (Buhalis, 2022; Jafari i Xiao, 2021, Jakšić Stojanović et al. 2019; Šerić, 2018).

Usklađenost specijalizirane turističke ponude s vrijednosnom percepcijom ponuđenog sadržaja od strane turista podrazumijeva višegodišnje praćenje ponašanja ciljanih segmenata kod kojih se uočavaju promjene u ponašanju i potrošnji pri odabiru destinacije i konkretnih specijaliziranih turističkih sadržaja (Jafari i Xiao, 2021; McCabe, 2020; Jakšić Stojanović, Šerić 2020; Jakšić Stojanović, Šerić, 2019). Posebice je važno ne zanemarivati promjene u svijesti turista o *vrijednosti* specijaliziranog turističkog sadržaja, jer isto može imati dugoročno negativne posljedice na posjećenost destinacije i popunjenost receptivnih subjekata (Milano, et al. 2019; Ruhanen et al. 2019; Šerić et al. 2019). Što će turistima u *post covid* vremenu biti više, a što manje privlačno, moglo se predvidjeti po promjenama potražnje proteklih godina (WTTC, 2020). Te spoznaje su trebale biti temelj upravljanja turističkom ponudom destinacije (Jafari i Xiao, 2021; Šerić i Jurišić, 2015). No je li na *terenu* u promatranim turističkim zonama dvaju zemalja to i bilo tako? U *post corona* vremenu temeljne dileme trebaju biti vezane uz *stvarnu* odnosno *percipiranu* vrijednost ponuđenog specijaliziranog turističkog sadržaja (Wen et al. 2021; Zhang et al. 2021; WTTC, 2020; UNWTO, 2020; UN 2020; Šerić et. al. 2020A; <https://hrturizam.hr>/<https://www.montenegro.travel>; <https://mrt.gov.me>; <https://www.monstat.org/cg>; Jakšić Stojanović et al. 2019).

Recentne spoznaje o turističkim iskustvima tijekom 2020. godine ukazuju da će se turisti u *post corona* vremenu manje oslanjati na ranija iskustva pri odabiru određenog specijaliziranog turističkog sadržaja, dok će prednost pri odabiru davati ponudi koju percipiraju vrjednijom (Prideaux et al. 2020; Hall et al. 2020; Šerić et. al. 2020A; Jakšić Stojanović et al. 2019).

Na kojim obilježjima specijaliziranog turističkog proizvoda će turisti u *post covid* vremenu temeljiti njegovu dodanu vrijednost? Kojim obilježjima turistički radnici trebaju dati prednost pri oblikovanju i upravljanju specijaliziranom turističkom ponudom? Što je od dosadašnjih iskustava u upravljanju specijaliziranom turističkom ponudom iskoristivo u *post covid* vremenu? To su tek neke dileme na koje će se u radu ponuditi odgovori temeljem argumenata iz provedene analize prikupljenih podataka temeljem anketiranja prigodnog uzorka turista koji su u ljetnom periodu 2020. godine boravili na prostoru priobalja Republike Hrvatske i Crne Gore.

Specijalizirani turistički proizvodi značajno doprinose konkurentnosti destinacije u sklopu koje ih se nudi (Jafari i Xiao 2021; Buhalis i Foerste, 2015). No prema nalazima provedenog istraživanja autora evidentno je da će postojeće sadržaje i ponude trebati dodatno oplemeniti i diferencirati. U tom cilju su temeljem nalaza istraživanja autori predložili određene dopune modelu razvoja i upravljanja specijaliziranom turističkom ponudom koji prakticiraju u vlastitoj praksi. U uvjetima očekivanog zaoštavanja konkurencije receptivnih destinacija i turističkih zemalja sve nove spoznaje vezane uz razvoj i upravljanje specijaliziranom turističkom ponudom imaju pored aplikativnog i širi društveni značaj za lokalno stanovništvo svih zemalja u čijem BDP-u turizam ima relevantan udjel (UN 2020; Prorok et. al. 2019).

1.1. Predmet i problem istraživanja

Predmet istraživanja u radu je vezan uz reperkusije globalne *covid-19* pandemije na percepciju turista o privlačnosti i *vrijednosti* specijalizirane turističke ponude. Obzirom na strah koji je pandemija generirala u psihi većine ljudi, te različite oblike ograničenja slobodnom kretanju ljudi koja su uvedena tijekom prošle godine, a neka se već i uobličavaju u *pravila* vezana uz putovanja, u *post corona* vremenu potrebno je pronalaziti dodatne *okidače* koji doprinose donošenju kupovnih odluka za putovanje, odabir destinacije i konkretnih specijaliziranih turističkih sadržaja. Neovisno o iskustvima u periodu globalne pandemije učiti se može i iz ranijih iskustava velikih turističkih regija (Coasta, 2020; Butler, 2020; Pivčević et al. 2016).

Specijalizirani turistički proizvodi imati će jednako važnu ulogu poticanja turističkih putovanja u vremenu koje dolazi, kao i u ranijim periodima globalne recesije (Jafari i Xiao, 2021; Baggio, 2020; Boes et al. 2016; Šerić, 2012; Šerić et al. 2012; Šerić, Perišić, 2012; Šerić et al. 2011). Je li prihvatljivo kreiranje i upravljanje specijaliziranom turističkom ponudom prakticirati na način kako se to radilo u vremenu prije globalne pandemije? Nalazi preliminarnih istraživanja autora tijekom 2020. godine upozoravaju da bi takav pristup mogao biti pogrešan i rezultirati negativnim reperkusijama na konkurentnost destinacije i lojalnost turista. Na isto ukazuju i recentne spoznaje drugih istraživača (Buhalis, 2022; Zhang et al. 2021; Girish, 2020; Goslling et al. 2020; Prideaux et al. 2020). U *novom vremenu* dodatno će trebati voditi računa da se turisti ne bi *osjetili prevarenima* (Buhalis i Sinarta, 2019; Jakšić Stojanović et al. 2019A). Polazeći od toga postavljen je problem istraživanja – *kako bi konkretno trebalo modificirati postojeći model kreiranja i upravljanja specijaliziranim turističkim proizvodom?*

Predmet istraživanja će se analizirati temeljem spoznaja tijekom relativno kratke, ali intenzivne glavne turističke sezone 2020. godine (<https://hrturizam.hr>/<https://www.montenegro.travel>; <https://mrt.gov.me>; <https://www.monstat.org/cg>; <https://www.turizmoteka.hr/impressum/>). Očekivani doprinos istraživanja se ogleda u aplikativnom i u znanstvenom kontekstu. U aplikativnom kontekstu predočeni i argumentirani nalazi moći će se koristiti u jačanju privlačnosti i konkurentnosti svih oblika specijaliziranih turističkih proizvoda. U znanstvenom kontekstu očekivani doprinos će predstavljati nadogradnja ranijih istraživanja autora vezanih uz model kreiranja i upravljanja specijaliziranim turističkim proizvodom.

1.2. Metode istraživanja i temeljno istraživačko pitanje

Svrha istraživanja je predložiti potrebne modifikacije modela razvoja i upravljanja specijaliziranom turističkom ponudom obzirom na promjene u percepciji turista o privlačnosti i vrijednosti turističkih sadržaja koje je generirala globalna pandemija *covid-19*. Metodologija istraživanja će se temeljiti na deskriptivnoj analizi podataka prikupljenih preliminarnim istraživanjem te na prikupljenim podacima istraživanja na prigodnom uzorku turista koji su tijekom glavne turističke sezone 2020. godine boravili na prostoru priobalja Republike Hrvatske i Crne Gore. Obzirom da su nalazi ovih istraživanja dokazali reperkusije globalne pandemije *covid-19* na podsvjesnu percepciju analiziranih specijaliziranih turističkih proizvoda u značajnoj će se mjeri koristiti kvalitativna metodologija jer je nesigurnost, strah i druge emocije pri donošenju odluka o turističkom putovanju, odabiru destinacije i specijaliziranih turističkih proizvoda kompleksno i rizično analizirati kvantitativnom metodologijom. U radu su korištene i metode indukcije, dedukcije, te metode specijalizacije i generalizacije.

Sukladno predmetu i problemu istraživanja, te pretpostavljenoj metodologiji istraživanja definirano je i temeljno istraživačko pitanje koje glasi: *Koje modifikacije modela kreiranja i upravljanja specijaliziranom turističkom ponudom su pretpostavka održavanju konkurentnosti ovakvih sadržaja u post covid vremenu?*

2. PREGLED LITERATURE

Značaj i doprinos specijaliziranih turističkih proizvoda konkurentnosti destinacije i turističke zemlje tek su se posljednjih godina našli u fokusu znanstvenih razmatranja (Šerić et al. 2020A; Prorok et al. 2019; Buhalis i Sinarta, 2019; Boes et al. 2016; Buhalis i Foerste, 2015). Tijekom prethodnog desetljeća turistička potražnja se postepeno mijenjala, kako po intenzitetu interesa za pojedinim

vrstama specijaliziranih turističkih ponuda, tako i po svojoj dobnoj i drugoj strukturi (Butler, 2020; Jakšić Stojanović et al. 2020; Dolnicar, 2019). Recesijski trendovi su i prije desetak godina pogodili turističko gospodarstvo, pa je i to uz stalni rast konkurencije nametnulo potrebu modificiranja integriranih destinacijskih turističkih ponuda (McCabe, 2020).

Promocija specijaliziranih turističkih proizvoda se u dosadašnjoj praksi najčešće zasnivala na temeljnom sadržaju, odnosno originalnosti ponude često u sinergiji s krajobraznim, kulturno povijesnim ili nekim drugim destinacijskim resursom (Nunko et al. 2019; Richards, 2019; Jakšić Stojanović et al. 2019B). Dugoročna održivost konkurentnosti specijalizirane turističke ponude se temeljila i na odgovornom trošenju i upravljanju valorizacijom krajobraznih resursa (Buhalis, 2022; Ruhanen et al. 2019; Jakšić Stojanović et al. 2019C). Te činjenice podrazumijevaju sustavnost pristupa razvoju i upravljanju specijaliziranim turističkim proizvodima. No turistička praksa, posebice u post tranzicijskim turističkim zemljama svjedoči o improviziranju, ponekad i neodgovornom intenzitetu trošenja neobnovljivih turističkih resursa (Šerić, Jakšić Stojanović, 2019). U post tranzicijskim turističkim zemljama se tek sporadično donose potrebne i nužne zakonske regulative vezano uz resurse koji su izloženi trošenju (Luković, Šerić, 2009). Premda rijetke, takve mjere i regulative imaju pozitivne reperkusije na mijenjanje svijesti turističkih dionika o potrebi racionalnog trošenja neobnovljivih turističkih resursa (Jenkins, 2020; Šerić, Luković, 2010). Tako se mijenja i svijest onih turističkih dionika koji upravljaju specijaliziranom turističkom ponudom na razini destinacija, pa i oni potiču uvođenje novih kvalitativnih standarda kojih se treba pridržavati u trgovanju specijaliziranim turističkim proizvodima (Jafari i Xiao, 2021; Šerić, Pavlinović, 2011). Promatrano u globalnom kontekstu mnogi specijalizirani turistički proizvodi i u duljem periodu nakon njihove komercijalizacije nedostatno su prepoznati od turističke javnosti i zarada od njih nije zadovoljavajuća. Pojedini turistički segmenti neke specijalizirane turističke ponude uopće ne razumiju u kontekstu *dodane vrijednosti* (Jakšić Stojanović, Šerić, 2019; Boes et al. 2016; Buhalis i Foerste, 2015). Neki specijalizirani turistički proizvodi koji su sustavno razvijani i marketinški primjereno pozicionirani na tržištu zapuštanjem aktivnosti marketinškog upravljanja završavaju u *graveyard* zoni (Cooper, 2021; Jakšić Stojanović, Šerić, 2018B). U tom smislu specijalizirani turistički proizvod ima sličnu perspektivu kao i turistička marka. Izostajanje sustavnih aktivnosti marketinškog upravljanja rezultira slabljenjem privlačnosti u svijesti turista (Buhalis, 2022; Šerić et al. 2020A; Nunkoo et al. 2019). Zbog svih navedenih činjenica promjene u kreiranju i upravljanju specijaliziranim turističkim proizvodima nametnule su se neovisno o posljedicama *covid-19* pandemije na turističkog gospodarstvo.

Specijalizirani turistički proizvod je zahtjevno jednoznačno definirati jer se mnogi takvi sadržaji temelje na kompleksnim sastavnicama različitih turističkih resursa (Šerić et al. 2020A). Upravo specifičnost resursa na kojima se temelje uz sadržajna obilježja specijalizirani turistički proizvod mogu učiniti istinskom turističkom atrakcijom (Jafari i Xiao, 2021; Cooper, 2021; Jakšić Stojanović, Šerić, 2018A). Sadržajno specijalizirana turistička ponuda treba objediniti ukupnost temeljnih i dodatnih sadržaja s dojmivim iskustvima turista, prvenstveno u sferi sekundarnih i tercijarnih potreba. Što je specijalizirani turistički proizvod kompleksniji zahtjevnija je i njegova marketinška diferencijacija. No isključivo efektivna marketinška potpora ovakvih sadržajima omogućuje premijski dodatak u cijeni. Dosadašnja praksa autora dokazala je slijedeće sastavnice konkurentnog specijaliziranog turističkog proizvoda:

1. Temeljni sadržaj na temelju koga je ponuda oblikovana kao originalan turistički proizvod (u projektu turističke valorizacije jadranskih svjetionika to je *boravak u svjetioniku*);
2. Očekivani sadržaj koji može ali i ne mora predstavljati *dopunu* temeljnog sadržaja slijedom očekivanja turista i njihove percepcije konkretne specijalizirane turističke ponude (*boravak na osami svjetionika i smještaj u objektu iznimne kulturno povijesne vrijednosti*);
3. Dodatni sadržaj na kome se temelji dodatna diferencijacija specijaliziranog turističkog proizvoda od sličnih ponuda temeljenih na sličnim resursima i atrakcijama (*vlastiti transfer koji podrazumijeva određenu rutu pa se transfer doživljava kao privlačan poludnevni izlet; multimedijalne prezentacije umjetničkih performansa na lokaciji određenog svjetionika* i dr.);
4. Prošireni sadržaj koji je u funkciji jačanja privlačnosti specijalizirane turističke ponude za veći broj segmenata turista (*mogućnost organiziranih odlazaka u ribolov sa svjetioničarima, praćene ture ronjenja na dah ili s ronilačkim aparatima; osobno sudjelovanje u umjetničkim performansama organiziranim pored odabranih svjetionika* i dr.).

Model razvoja specijaliziranog turističkog proizvoda koji autori prakticiraju u vlastitoj poslovnoj praksi prikazan je na slici broj 1. U razvoju ideje konačnog proizvoda uvijek polaze od temeljnog sadržaja, odnosno prepoznatih specifičnosti konkretne specijalizirane turističke ponude. Istu marketinški dograđuju dodatnim sadržajem koji je dostupan na lokalitetu konzumiranja specijaliziranog turističkog proizvoda. Ovakvi sadržaji su često besplatno dostupni pa ih je preporučljivo marketinški implementirati u integriranu ponudu i naplatiti kroz premijski dodatak cijeni. Tim više jer nitko ne može garantirati da će trajno ostati besplatni za turističkog dionika koji pruža konkretnu specijaliziranu turističku uslugu, odnosno proizvod. Prošireni sadržaj specijaliziranog turističkog proizvoda može doprinijeti ekskluzivnosti temeljnog sadržaja te tako potaknuti dodatnu potražnju i posredno brži povrat ulaganja u razvoj ovakvih ponuda. Marketinškom implementacijom dodatnog i proširenog u temeljni sadržaj specijalizirane turističke ponude jača se i dojam očekivanog sadržaja kod turista. No potrebno je voditi računa o umjerenosti da se ne stvori dojam ukupne integrirane specijalizirane turističke ponude kakva se u konačnici neće moći *isporučiti*. Svaki dodatni sadržaj specijalizirane turističke ponude ima perspektivu da ga se ukalkulira u premijski dodatak cijeni.

Slika broj 1: Model razvoja specijaliziranog turističkog proizvoda iz prakse autora



Izvor: vlastito, 2020.

Specijalizirani turistički proizvodi imaju svoj životni ciklus tijekom koga su potrebne modifikacije radi održavanja interesa potražnje. Modifikacije se praktično izvode iz dodatnog i proširenog sadržaja ponude. Zbog toga se bez obzira na originalnost temeljnog sadržaja specijalizirane turističke ponude ne smije zanemariti dodatni i prošireni sadržaj. No postavlja se pitanje je li to *dovoljno* za zadovoljavajuću prodaju u *post covid* vremenu? Premda evolucija turističkog gospodarstva potiče razvoj specijaliziranih turističkih sadržaja iskustva tijekom *covid sezone* 2020. godine na prostoru priobalja Republike Hrvatske i Crne Gore upozoravaju da je model u praksi potrebno prilagoditi i nekim novim *standardima*. Argumentacija je dana u poglavlju 4.

Globalno tržište specijaliziranih turističkih proizvoda dinamizira pojava novih turističkih potreba. Svemrežje i kontinuitet novih oblika informatizacije omogućuje brz protok podataka i informacija koje potiču nove ideje specijaliziranih turističkih proizvoda (Jafari i Xiao, 2021; Cooper,

2021; Jerkić, Šerić, 2014). U strukturi globalne turističke potrošnje specijalizirani turistički proizvodi tijekom posljednjeg desetljeća iskazuju visoku stopu rasta, te imaju značajne reperkusije na rast nacionalnih turističkih gospodarstava (Prorok et al. 2019). Segment ponude specijaliziranih turističkih proizvoda predstavlja jednu od najdinamičnijih i najbrže rastućih kategorija turističkih sadržaja. Ovakvi sadržaji potiču cjelogodišnji turizam (Melović et al. 2018). Evidentno je da se specijalizirani turistički proizvodi danas prepoznaju kao katalizator turističkog rasta i produljenja turističke sezone (UNWTO 2020; Prorok et al. 2019; Šerić, Batalić, 2018; Šerić, 2018; Šerić, 2017). No nalazi provedenih istraživanja autora na kojima temelje iznesenu argumentaciju upozoravaju i na nove izazove u sferi specijalizirane turističke ponude. Isti potiču na studiozniju razradu prijedloga i ideja novih sadržaja koji će se razvijati i komercijalizirati. Originalnost ideje o novom specijaliziranom turističkom proizvodu u *post covid* vremenu sama po sebi više neće biti dovoljna da privuče zadovoljavajući broj turista (Buhalis, 2022; Prideaux et al. 2020; Hall et al. 2020; Girish, 2020; Šerić et al. 2020A). Kao što nacionalna turistička gospodarstva treba postavljati na platformi dugoročne održivosti, tako se u *post covid* vremenu treba ponašati i prema specijaliziranim turističkim proizvodima jer su se ovakvi sadržaji dokazali kao radno intenzivan segment turističkog gospodarstva i tijekom 2020-te, pandemijske godine.

3. METODOLOGIJA

Autori su tijekom pandemijske, 2020-te godine kontinuirano pratili relevantne turističke web portale: <https://hrturizam.hr>/<https://www.montenegro.travel>; <https://mrt.gov.me>; <https://www.monstat.org/cg>. Kontinuirano su komunicirali s nekolicinom vlasnika turističkih agencija u Republici Hrvatskoj i Crnoj Gori, te s predstavnicima ureda Turističke zajednice Splita, Kaštela, Omiša i Makarske u Republici Hrvatskoj. Slijedom nalaza preliminarnih istraživanja postavljeno je temeljno istraživačko pitanje: *Koje modifikacije modela kreiranja i upravljanja specijaliziranom turističkom ponudom su pretpostavka održavanju konkurentnosti ovakvih sadržaja u post covid vremenu?* Na toj je platformi oblikovan identičan anketni upitnik koji će se koristiti kao temeljni instrument istraživanja u Crnoj Gori i u Republici Hrvatskoj. Istraživanje na uzorcima turista je provedeno tijekom ljeta 2020. godine na području Budvanskog primorja u Crnoj Gori, te na području Makarske rivijere, Splita i Kaštelanske Rivijere u Republici Hrvatskoj. Oblikovana su dva prigodna uzorka u koje su uključeni turisti koji su odgovorom na postavljeno pretest pitanje jasno potvrdili utjecaj pandemije na ovogodišnji odabir destinacije u kojoj će ljetovati (pretest pitanje: *Je li pandemija covid-19 imala utjecaj na vaš ovogodišnji odabir destinacije u kojoj ljetujete?*). Obzirom da je temeljem pretest pitanja u uzorku istraživanja uključeno više od 90 % turista kojima je isto postavljeno evidentan je utjecaj pandemije na odabir turističke destinacije u kojoj su anketirani turisti ljetovali 2020-te godine. Pitanjima u anketnom upitniku testirani su stavovi i mišljenja turista slijedom kojih su procijenjene reperkusije pandemije *covid-19* na odabir budućih destinacija u kojima će ljetovati, specijaliziranih turističkih sadržaja kakvi ih privlače i vanpansionske potrošnje (navike, visina i struktura) tijekom ljetovanja 2020-te godine.

Uzorkom istraživanja provedenoga u Crnoj Gori obuhvaćeno je 640 turista, od kojih su više od 60 % rezidenti obližnjih zemalja ne članica Europske unije, a preostalih 40 % turista su rezidenti zemalja Europske unije. Uzorkom u Republici Hrvatskoj obuhvaćeno je 820 turista od kojih su više od 85 % rezidenti zemalja Europske unije, 12 % su domaći turisti, a preostalih 3% turista u uzorku su rezidenti Rusije, Sjedinjenih Američkih Država i drugih prekomorskih zemalja.

Stavovima ispitanika izraženima u anketnim upitnicima utvrđeno je da će globalna *covid-19* pandemija imati dugoročne reperkusije na promjene njihovih ponašanja pri odabiru destinacije u kojoj će ljetovati, pri odabiru specijaliziranih turističkih sadržaja te drugačiju strukturu vanpansionske potrošnje. Slične spoznaje su konstatirane i analizom sekundarnih podataka brojnih članaka objavljenih tijekom 2020. godine na relevantnim turističkim portalima u Crnoj Gori i u Republici Hrvatskoj (<https://hrturizam.hr>/<https://www.montenegro.travel>; <https://mrt.gov.me>; <https://www.monstat.org/cg>).

Na temelju prikupljenih i obrađenih podataka predočiti će se konkretni prijedlozi.

4. REZULTATI ISTRAŽIVANJA

4.1. Deskriptivna analiza prikupljenih podataka s turističkih portala i iz provedene anketa turista

Nalazi provedenih anketnih istraživanja na prigodnim uzorcima 640 turista u Crnoj Gori i 820 turista u Republici Hrvatskoj, koji su tijekom glavne turističke sezone 2020. godine ljetovali na prostoru Budvanskog primorja, Makarskog primorja, Splita i Kaštelanske rivijere te su se opredjeljivali za različite sadržaje vanpansionske potrošnje iskorišteni su kao relevantni izvori spoznaja o evidentnim promjenama u svijesti i podsvijesti turističke klijentele. Kao svojevrsan *kontrolni instrument* istraživanja korištena je analiza brojnih članaka iz turističke prakse u kojima su navođeni kvantitativni i kvalitativni podaci na turističkim portalima: <https://hrturizam.hr/>; <https://www.montenegro.travel>; <https://mrt.gov.me>; <https://www.monstat.org/cg>; <https://www.turizmoteka.hr/impressum>). Nalazi istraživanja nepobitno ukazuju na evidentne promjene ponašanja turista slijedom utjecaja globalne *covid-19* pandemije. Strah i druge emocije ostavile su značajan trag na njihovu svijest i podsvijest. Spoznaje prikupljene s navedenih portala testirane su u komunikaciji s turističkim dionicima i s turistima obuhvaćenima prigodnim uzorcima anketnog istraživanja. Relevantna većina anketiranih turista se izjasnila poklonicima specijaliziranih turističkih proizvoda te konstatare da temeljem upravo takvih sadržaja donose odluku o destinaciji u kojoj će ljetovati. U anketi su testirani njihovi stavovi o slijedećim specijaliziranim turističkim proizvodima:

- Posjete nacionalnim parkovima;
- Odsjedanje na obiteljskim gospodarstvima;
- Boravak u tematskim kampovima;
- Boravak na svjetioniku i posjete tematskim događanjima u blizini svjetionika;
- Dnevne tematske vinske ture;
- Dnevne tematske povijesno – gastronomske ture.

Dojmovi ispitanika o navedenim specijaliziranim turističkim ponudama se mogu sažeti kako slijedi:

- Posjete nacionalnim parkovima su im privlačne prvenstveno zbog boravka u očuvanoj prirodi, na svježem zraku. Očekivani sadržaj su percipirali identično temeljnom sadržaju, a s dodatnim i proširenim sadržajem gotovo nitko od anketiranih nije ni bio upoznat. Nisu iskazali namjeru ponovne posjete nacionalnom parku koji su posjetili 2020. godine, no većina je istaknula da će zbog mjeseci izolacije i zatvorenosti slijedećih godina posjećivati druge nacionalne parkove prvenstveno radi jačanja tjelesnog imuniteta u takvim oazama.
- Odsjedanjem na obiteljskim gospodarstvima svi ispitanici su bili zadovoljni zbog neformalne organizacije dnevnih sadržaja, ukusnih i obilnih autohtonih jela i pića i ljubaznosti domaćina. Većina ispitanika se izjasnila da je za smještaj na obiteljskim gospodarstvima spremna platiti i znatno višu cijenu za luksuzniju opremu (veći bazeni, saune, *jacuzzi* na otvorenom, opremljeni trim kabineti na otvorenom, vodeni kreveti i drugo – sadržaje su navodili u *otvorenim pitanjima* upitnika). Temeljni sadržaj ove specijalizirane turističke ponude je kod većine ispitanika nadišao očekivani sadržaj, a i skromni dodatni i prošireni sadržaji koji su im bili ponuđeni za posljedicu imaju njihovu nakanu da i slijedeće godine odsjednu kod istih domaćina.
- Boravak u tematskom kampu kod većine ispitanika je ocijenjen poželjnim i za ponovni boravak, prvenstveno zbog činjenice da ovakvi kampovi nisu previše napučeni gostima što je stvorilo dojam sigurnost od moguće zaraze *covidom-19*. Većina anketiranih je suglasna da bi bili poželjni prošireni sadržaji za koje su spremni platiti i višu cijenu boravka od postojeće (koja je viša od cijena smještaja u običnim kampovima).
- U *Corona godini* zabilježen je značajan pad gostiju na svjetionicima u akvatoriju Republike Hrvatske, ali je zabilježen i rast interesa za posjete tematskim događanjima na lokalitetima u blizini crnogorskih svjetionika. U Republici Hrvatskoj turistička komunikacija se svela isključivo na temeljni sadržaj, koji u novim specifičnim uvjetima uzrokovanim globalnom pandemijom usprkos originalnosti više nije dostatan da privuče veći broj turista za tjedni boravak na svjetioniku.

- Dnevne tematske vinske ture su također prošle godine bilježile pad posjetitelja i turističkog prometa prvenstveno na područjima na kojima je zabilježena i manja ukupna turistička posjeta. Na područjima sa zadovoljavajućom turističkom posjetom zabilježena je također smanjena potrošnja turista na vinskim turama uz uočene promjene strukture gostiju. Ispitanici koji su se tijekom boravka opredijelili za ovu specijaliziranu turističku ponudu smatraju da je ponovljenu *kupnju* nužno razviti dodatne sadržaje bez kojih nemaju interesa da ovogodišnje iskustvo ponove slijedeće godine.
- Tek manji dio ispitanika se izjasnio da su sudjelovali u tematskim povijesno gastronomskim turama, svi su se izrazili da im isto zvuči vrlo privlačno no da u destinacijama u kojima su boravili nisu naišli na ponude takvih sadržaja. Oni koji su u ovome sudjelovali izjasnili su se da su im očekivanja značajno nadmašena, oduševljeni su dodatnim i proširenim sadržajima te su komentirali da je cijenu za ovu specijaliziranu turističku ponudu ocjenjuju vrlo pristupačnom.

Navedene spoznaje iz anketnog istraživanja ukazuju na slijedeće:

- Temeljni sadržaj specijalizirane turističke ponude je bio razlogom odabira konkretne destinacije kod manje od 20 % ispitanika;
- Očekivani sadržaj specijalizirane turističke ponude je bio razlogom odabira konkretne destinacije kod više od 80 % ispitanika;
- Da je dodatni sadržaj specijalizirane turističke ponude korišten u promociji izjasnilo se manje od 10 % ispitanika – no zanimljivo je da su se svi oni i opredijelili za putovanje u destinaciju koja je promovirala dodatni sadržaj svojih specijaliziranih turističkih proizvoda;
- Prošireni sadržaj (u funkciji jačanja privlačnosti specijalizirane turističke ponude većem broju segmenata turista) većina ispitanika nije u promociji specijalizirane turističke ponude niti primijetila.

Temeljem dojmova koje su ispitanici iznijeli evidentno je da se temeljni sadržaj specijalizirane turističke ponude podrazumijeva kao važno promotivno obilježje, no očito više nije dostatan za održavanje lojalnosti turista prema konkretnoj ponudi ni destinaciji u sklopu koje je isti ponuđen. Dodatni i prošireni sadržaj specijalizirane turističke ponude je imperativ održavanja i rasta tržišnog udjela, uz napomenu da je upravo ta obilježja preporučljivo marketinški komunicirati prema ciljanim segmentima kako bi isti postali sastavnicom *očekivanih sadržaja* u percepciji turista. Svi specijalizirani turistički sadržaji koji mogu imati pozitivne reperkusije na zdravlje i osobni imunitet podnose premijski dodatak u cijeni, kao i asocijacije konkretne ponude na luksuz i ponudu *za odabrane*.

4.2. Kritički osvrt i sugestije za unapređenje modela razvoja i upravljanja specijaliziranim turističkim proizvodom

Nalazi provedenog istraživanja su dokazali da se mnoge specijalizirane turističke ponude temelje isključivo na temeljnom sadržaju. Ograničenost marketinške priče na temeljni sadržaj specijalizirane turističke ponude percepciju očekivanja turista čini skromnijom što može imati negativne reperkusije na ponovni odabir iste ponude. Dodatni i prošireni sadržaj specijalizirane turističke ponude preduvjet su premijskom dodatku cijeni, ali je moguće da postanu i temeljni poticaj za odabir ovakvih ponuda u *post covid-19* vremenu. Pored toga i značajno doprinose diferencijaciji specijaliziranog turističkog proizvoda.

Dodatne spoznaje su osigurala *otvorena pitanja* iz anketnog upitnika slijedom kojih se može konstatirati i slijedeće:

- Svaka specijalizirana turistička ponuda koja podrazumijeva boravak u očuvanom prirodnom krajobrazu, na svježem zraku i aktivno sudjelovanje (kretanje, trčanje i sl.) potaknuti će dodatni interes kod turista u *post covid-19* vremenu. Mjeseci izolacije i zatvorenosti u domovima i gradovima potaknuli su snažnu želju za putovanjima u područja s očuvanim prirodnim krajobrazom. Podsvjesna potreba za boravkom na otvorenom dodatno je potaknuta posljedicama pandemije *covid-19* na psihu ljudi. Evidentno je da se čisti zrak i intenzivni mirisi prirode nikada do sada nisu isticali ni cijenili kao danas. Svaki specijalizirani turistički proizvod ponuđen u takvom okruženju ima dobre šanse da se brzo pozicionira i trži rastućim

trendom. Boravak u prirodi se danas doživljava kao terapija za stres suvremenog urbanog života;

- Promociji destinacije, turističke regije i receptivne zemlje u *post covid--19* vremenu značajno će doprinijeti razvoj nomadskog turizma neovisno o tome gdje će ova populacija tražiti smještaj. Ovaj segment turista doprinijeti će jačanju globalne vidljivosti specijalizirane turističke ponude i destinacije u sklopu koje se ista nudi. Putovanja u pokretu će u *post covid-19* vremenu imati trend rasta. U strukturi ovih turista prevladavati će pripadnici generacije Z i poduzetnici koji prihod ostvaruju preko prijenosnog računala. U ovoj populaciji turista rasti će udio samaca. Pored njih u nomadskom turizmu rasti će i udio umirovljenika s višim mirovinama, koji će se zbog sigurnosnih razloga više opredjeljivati za boravak u manjim destinacijama. Briga o osobnom zdravlju kod turista nomada će imati značajan utjecaj na odabir destinacije i receptivnog subjekta. Obzirom na ekološku svjesnost ovog segmenta turista u cijenu specijaliziranih turističkih proizvoda koji su njima namijenjeni moguće je implementirati premijski dodatak cijeni temeljem očuvanja visokih ekoloških standarda konkretnog specijaliziranog turističkog sadržaja;
- Svaki specijalizirani turistički proizvod koji se može kvalificirati ekološki svjesnim ima perspektivu uvođenja premijskog dodatka cijeni. Odgovorna putovanja u područja s očuvanim krajobrazom, u destinacije koje lokalnom stanovništvu osiguravaju višu kvalitetu života, te mogućnost upoznavanja s lokalnom poviješću i tradicijama biti će sve traženija u *post covid-19* vremenu. Rasti će udio turista koji će prema ekološkim standardima promišljati o načinu putovanja i odabirati destinacije i receptivne subjekte kod kojih će odsjedati (*eko certificirani*). Argumentacija minimalizacije utjecaja specijalizirane turističke ponude na krajobraz i klimatske promjene iskoristiva je pretpostavka lojalnosti turista. Pored toga akreditacije eko certifikatima dodatno doprinose autentičnosti promocije;
- Turisti će težiti originalnosti i autentičnosti smještaja, a rastući udio njih će biti spreman i voljan dodatno platiti dojam ekskluzivnosti. Posjeta tipičnim hotelima će opadati, a rasti će posjeta autohtonim malim obiteljskim hotelima i drugim receptivnim subjektima među kojima će se kao prvi odabir tražiti tematski povezani s identitetom destinacije. Time turistički boravak dobiva na stvarnosti i životnosti. Iskoristiv aspekt jačanja privlačnosti je i mogućnost uspostave suradnje s lokalnom zajednicom (humanitarne i druge aktivnosti kojima turisti ostavljaju *trag* tijekom boravka kojim su nečim konkretno doprinijeli očuvanju njene autohtonosti, običaja, krajobraza i sl.). Rasti će udio turista zainteresiranih za autohtone lokalne specifičnosti i čvršće povezivanje s lokalnim stanovništvom;
- Svi specijalizirani turistički proizvodi koji se mogu svrstati ili povezati s tzv. wellness turizmom imaju perspektivu u *post covid-19* vremenu. Svi sadržaji koji doprinose revitalizaciji ljudskog organizma, jačanju osobnog imuniteta i poboljšanju zdravlja pojedinca sve će više biti na cijeni. Gastronomske bakanalije, alkoholna i pretjerano zaslađena nezdrava pića će zamjenjivati zdrava hrana pripremljena od lokalnih ekoloških namirnica služenih uz izvorsku vodu. Obzirom na ovaj trend potrebno je repositionirati vino u svijesti turista - iz alkoholnog pića u autohtonu zdravu hranu kada se troši u kontroliranim količinama. Turistički boravak i turističko putovanje trebaju omogućiti pojedincu da se kući vrati odmorniji i zdraviji nego prije polaska na put. Takvo strateško opredjeljenje podrazumijeva relevantan wellness sadržaj ponuđen od kompetentnih pružatelja ovakvih usluga. Poseban uži segment turista zainteresiran je i za složenije medicinske transformacije tijela, pa u tom kontekstu wellness specijalizirani turistički proizvodi stječu puno širi sadržajni okvir.

Generalno se na temelju nalaza provedenog istraživanja može zaključiti da će porasti posjećenost manjih destinacija u kojima će turisti težiti uspostavljanju osobnih veza i prepoznavanju argumenata lojalnosti istima što može imati dugoročno pozitivnu perspektivu turističkog razvoja. Važno je da postoje adekvatni specijalizirani turistički proizvodi kojima je moguće na cjelogodišnjoj razini privlačiti i zadržavati turiste. No osmišljavanje tih novih specijaliziranih turističkih sadržaja treba temeljiti na iznesenim sugestijama kako bi se osigurala adekvatna privlačnost, konkurentnosti i diferencijacija. Sve što se može kvalificirati eko obilježjem preporučljivo je certificirati jer će se time ojačati privlačnost i konkurentnost destinacije. Nalazi provedenog istraživanja su dokazali da više od 70 % anketiranih na razini godine planira barem jedno posebno putovanje u cilju osobnog doprinosa smanjenju stakleničkih plinova. Za to putovanje će odabirati isključivo destinaciju s primjerenim ekološkim standardima na svim razinama. Više od 80 % anketiranih je izjavilo da će uvijek pri

odabiru receptivnog subjekta dati prednost onome koji je ekološki certificiran čak i pod uvjetom da je zbog specifičnosti cijena smještaja viša. Nekadašnja izoliranost od lokalnog stanovništva smještajem u velikim ogađenim hotelskim naseljima je *prošlost*. To nije posljedica tek osjećaja veće zdravstvene sigurnosti zbog izbjegavanja velikih grupiranja turista. Kod sve većeg broja turista raste interes za upoznavanje lokalne kulture i autohtonih običaja, okušati se živjeti životom lokalnog stanovništva i aktivno sudjelovati u lokalnim događanjima. Ukoliko se pri tome radi o turistima koji svoj posao mogu obavljati putem prijenosnog računala moguće je da značajnije produlje boravak u destinacijama u kojima se osjete prihvaćenima. Sve ovo predstavlja dodatnu perspektivu za male destinacije, one u kojima se trenutno broj stanovnika smanjuje i koje u periodima izvan glavne turističke sezone ne nude privlačnu kvalitetu života. Ovo je prilika za pokretanje planskih aktivnosti regionalnog uravnoteženja gospodarstva i uvjeta života u turističkim post tranzicijskim zemljama kao što su Republika Hrvatska i Crna Gora na čijem priobalju je istraživanje i provedeno.

Radno vrijeme za mnoge se u *post covid-19* vremenu mijenja. Radno vrijeme potencijalnih turista više neće biti fiksno već fleksibilno. Poslovi i zabava na turističkim putovanjima biti će sve više povezani. I o tome treba razmišljati kada se osmišljava ideje za nove specijalizirane turističke proizvode. Uvijek treba postaviti pitanje – kojem profilu turista su isti primarno namijenjeni? Konačno, rasti će udio turista koji će tijekom godine neovisno o obitelji, prijateljima i kolegama s posla (praksa turista iz Japana) putovati sami. Nekadašnje obiteljsko putovanje će i dalje postojati, ali će rasti broj samostalnih putovanja. Pored toga raste i populacija samaca koji su tako odlučili živjeti. Zbog toga je kod osmišljavanja i promocije specijaliziranih turističkih proizvoda važno da isti budu prilagođeni kako grupama, obiteljima, tako i samcima. Što se tiče dodatne vanpansionske potrošnje posebno zanimljiva kategorija u *post covid-19* vremenu će biti imućni udovci i udovice koji će sve više i sve češće prakticirati dulje boravke u hotelima i lječilištima kao alternativu plaćenju kućnoj njezi u svojim domovima.

Preporučljivo je razmišljati i o kontinuiranoj implementaciji novih tehnoloških rješenja u koncept pružanja i sadržaj specijalizirane turističke ponude (robotizacija, komunikacija i prodaja smještaja). Konačno evidentan je i rast interesa turista čiji preci potječu s drugih krajeva svijeta. Ovi turisti sa svojim obiteljima sve češće putuju u zemlje i područja odakle potječu njihovi preci u želji da upoznaju lokalnu kulturu, povijest i gastronomiju. Osmišljavanje specijaliziranih turističkih proizvoda za ovu kategoriju turista predstavlja potpuno novi izazov zbog evidentnog turističkog potencijala iseljeničkih zajednica pojedinih turističkih nacija.

5. ZAKLJUČAK

Globalna pandemija *covid-19* već je rezultirala promjenama u promišljanjima i ponašanjima turista. Zbog smanjenog rizika od zaraze raste interes za putovanja u periodima izvan glavne turističke sezone. No da bi se turiste privuklo u destinaciju u tim periodima godine potrebno je ponuditi i promovirati specijalizirane turističke proizvode, što više originalnih autohtonih sadržaja. U razvoju i upravljanju ovom kategorijom turističke ponude biti će važno i potrebno implementirati dodatni i prošireni sadržaj, posebice u promociji onoga što će se nuditi u periodima izvan glavne turističke sezone. Turisti u tim periodima godine očekuju niže troškove putovanja i boravka, pa im je potrebno isto direktno (posebne pogodnosti plaćanja, popusti, i sl.) ili indirektno omogućiti (domaćini preuzimaju organizaciju turističkih transfera za jednodnevne izlete po povoljnijim cijenama, dodatni besplatni sadržaji tijekom boravka u određenoj destinaciji, povrat dijela troškova putovanja i sl.).

Relevantnu i privlačnu marketinšku *priču* specijalizirane turističke ponude moguće je doživjeti na privlačan i atraktivan način isključivo povezivanjem temeljnog s dodatnim i proširenim sadržajem. Time se značajno doprinosi dojmu očekivanog sadržaja, a isto ima direktne reperkusije na konkurentnost specijalizirane turističke ponude što otvara prostor za premijski dodatak cijenama pansionske i vanpansionske ponude na razini destinacije u sklopu koje se isto nudi.

Izbjegavanje nepotrebnih direktnih dodira i kontakata dodatno će smanjiti voljnost i spremnost turista za plaćanja gotovinom. S druge strane kod bezgotovinskih plaćanja turisti manje kontroliraju svoje vanpansionske troškove tijekom turističkog boravka, što je pretpostavka rasta vanpansionske potrošnje slijedom rasta bezgotovinskih plaćanja. Kartično poslovanje u sferi specijaliziranih turističkih ponuda treba širiti i na virtualne kartice za rezervaciju i za druge svrhe. Turistički boravak bez gotovine u opticaju otvara širu perspektivu moguće zarade svim turističkim dionicima koji će omogućiti bezgotovinsko plaćanje proizvoda i usluga. Turistički dionici koji budu insistirali na

gotovinskom plaćanju imati će evidentan pad prihoda. Specijalizirana turistička ponuda pretpostavlja personalizirani pristup gostu. Svi turistički dionici koji isto nude trebaju to uvoditi kao standard. Personalizacija pružanja ovakvih usluga podrazumijeva i viši trošak, no gost takav pristup prema nalazima provedenog istraživanja percipira kao višu razinu ekskluzivnosti i kvalitete usluge, te e isto spreman dodatno platiti. Precizna segmentacija ciljanih emitivnih tržišta omogućiti će relevantne informacije o ciljanoj turističkoj klijenteli slijedom čega će biti moguća dodatna prilagodba svakog specijaliziranog turističkog proizvoda.

Što se tiče promjena nacionalne strukture gostiju iskoristivi indirektni pokazatelji mogu biti postotak procijepljenosti protiv *covida-19* pojedine nacije, nacionalna ograničenja svake države vezana uz putovanja u inozemstvo, stimulativne nacionalne mjere za privlačenje domicilnog stanovništva na turistička putovanja na prostoru domicilne zemlje i drugo. Brzorastuće globalne ekonomije potencijal su za stotine milijuna novih turista, no pitanje je kamo će i kada putovati, te koje će destinacije i kakve turističke sadržaje odabirati.

Specijalizirani turistički proizvodi pri donošenju odluka gdje putovati imaju sve značajniju ulogu, pa treba djelovati u cilju povećavanja globalne vidljivosti istih. Što je ukupnost specijaliziranog turističkog sadržaja kompleksnija moguće je osigurati veću globalnu vidljivost. Specijalizirani turistički proizvod promoviran prvenstveno (ili čak isključivo) na temeljnom sadržaju ne može u *post covid-19* vremenu ostvariti zadovoljavajuću vidljivost ni turistički promet. Pored toga u model razvoja i upravljanja specijaliziranim turističkim proizvodima treba implementirati i slijedeće karakteristike:

- Pružanje specijalizirane turističke usluge u ekološki očuvanom i zdravstveno poželjnom okruženju;
- Specijalizirane turističke proizvode nuditi u sklopu destinacija pogodnih turistima nomadima na cjelogodišnjoj razini;
- Implementirati svekolika eko obilježja konkretne specijalizirane turističke ponude u njen temeljni i dopunski sadržaj, ali i u premijski dodatak cijeni;
- Implementirati što više autohtonih sadržaja i lokalne gastronomije u cilju jačanja autentičnosti specijalizirane turističke ponude;
- Implementirati ili povezati specijaliziranu turističku ponudu sa zdravstvenim turizmom u cilju cjelogodišnje turističke posjete.

LITERATURA

- Baggio, R. (2020), The science of complexity in the tourism domain: a perspective article, *Tourism Review*, vol. 75 (1), str. 16 – 19
- Boes, K., Buhalis, D., Inversini, A. (2016), Smart tourism destinations: ecosystems for tourism destination competitiveness, *International Journal of Tourism Cities*, vol. 2(2), str. 108 – 124
- Buhalis, D. (2022), preface in *Encyclopedia of Tourism Management and marketing: Tourism management and marketing in transformation preface* (ed. Buhalis, D.), Edward Elgar Publishing (forthcoming)
- Buhalis, D., Sinarta, Y. (2019), Real-time co-creation and oneness service: lessons from tourism and hospitality, *Journal of Travel / Tourism Marketing*, vol. 36(5), str. 563 – 582
- Buhalis, D., Harwood, T., Bogičević, V., Viglia, G., Beldona, S., Hofacker, C. (2019), Technological disruptions in service: lessons from tourism and hospitality, *Journal of Service Management*, vol. 30, str. 484 – 506
- Buhalis, D., Foerste, M. (2015), SoCoMo marketing for travel and tourism: Empowering co-creation of value, *Journal of destination marketing & management*, 4(3), str. 151 – 161
- Buhalis, D. (2000), Marketing the competitive destination of the future, *Tourism Management*, vol. 21 (1), str. 97 – 116
- Butler, R.W. (2020), Tourism carrying capacity research: a perspective article, *Tourism Review*, vol. 75(1), str. 207 – 211
- Cooper, C. (2021), *Essentials of tourism*, SAGE Publications Limited
- Coasta, C. (2020), Tourism planning: a perspective paper, *Tourism Review*, vol. 75(1), str. 198 – 202
- Dolnicar, S. (2019), Market segmentation analysis in tourism: a perspective paper, *Tourism Review*, vol. 75(1), str. 45 – 48
- Girish, P. (2020), Time for Reset Covid-19 and tourism Resilience, *Tourism Review International*, vol. 24, No. 2-3/2020, str. 179 – 184
- Gossling, S., Scott, D., Hall, C.M. (2020), Pandemic, tourism and global change: a rapid assessment of Covid-19, *Journal of Sustainable Tourism*, vol. 29 (1), str. 1 – 20
- Hall, C.M., Scott, D., Gossling, S. (2020), Pandemics, transformations and tourism: be careful what you wish for, *Tourism Geographies*, vol. 22(3), str. 577 – 598

- Jafari, J., Xiao, H. (2021), *Encyclopedia of Tourism*, Springer
- Jakšić Stojanović, A., Šerić, N., (2020), Valorization of Montenegrin Lighthouses as Destination Icons Through Different Forms of Multimedia Arts u New Technologies, Development and Application III, Springer, str. 939-946
- Jakšić Stojanović, A., Šerić, N., Miljušković, M. (2020), *The Montenegrin bridges and their valorization*, Ministry of Science Government of Montenegro, University Mediterranean Podgorica Montenegro
- Jakšić Stojanović, A., Šerić, N., (2019), Sports and Health as Corner Stones of Tourism Development - Case Study of Montenegro, u Sports Science and Human Health - Different Approaches, Intech Open Limited (www.intechopen.com/about-intechopen), London
- Jakšić Stojanović, A., Janković, M., Šerić, N. (2019A), Montenegro as High-Quality Sports Tourism Destination - Trends and Perspectives, *Sport Mont Journal (SMJ)* No.17(1), str. 93-95
- Jakšić Stojanović, A., Janković, M., Šerić, N. (2019B), Montenegro as a high-quality health tourism destination: Trends and Perspectives, *African Journal of Hospitality, Tourism and Leisure* Volume 8 (3), str. 1 - 9
- Jakšić Stojanović, A., Janković, M., Šerić, N., Vukilić, B., Ibrahim, A. (2019C), Branding of protected areas and National Parks: A case study of Montenegro, *African Journal of Hospitality, Tourism and Leisure* Volume 8 (2), str. 1 - 9
- Jakšić Stojanović, A., Šerić, N., Perišić, M. (2019), Marketing management of the lighthouse heritage in the function of strengthening the national identity on the global tourism market: Stone Lights (Croatia) and the art of the lighthouses (Montenegro), *Proceedings of the Faculty of Economics in East Sarajevo* n. 19, str. 83 - 98
- Jakšić Stojanović, A., Šerić, N. (2019), The art of the lighthouses – Montenegrin lighthouses as destination icons, *IAI Academic Conference Proceedings: Education and Social Sciences Conference*, Cyril and Methodius University Skopje, str. 81 - 91
- Jakšić Stojanović, A., Šerić, N. (2018A), *The Montenegrin Lighthouses as Destination Icons*, University Mediterranean, Podgorica Montenegro
- Jakšić Stojanović, A., Šerić, N. (2018B), Brand Identity of Montenegro through Verbal and Visual Elements of its Logo, *Journal of Marketing Development and Competitiveness* Vol 12 No 4, str. 134 – 144
- Jenkins, C.L. (2020), The role of government in the tourism sector in developing countries: a perspective article, *Tourism Review*, vol. 75(1), str. 203 – 206
- Jerkić, I., Šerić, N. (2014), Applicability of guerrilla marketing in e-business, *E - Proceedings of 15th Pan-European shipping conference*, Croatian Swiss society Split
- Luković, T., Šerić, N. (2009), Strategic development and changes in legislation regulating yachting in Croatia, *Journal of Maritime Studies*, Vol. 23 No.2, 2009, str. 357-374
- McCabe, S. (2020), Tourism for all? Considering social tourism: a perspective paper, *Tourism Review*, vol. 75(1), str. 61 – 64
- Milano, C., Cheer, J.M., Novelli, M. (2019), *Overtourism: Excesses, discontents and measures in travel and tourism*, Wallingford
- Melović, B., Djokaj, A., Šerić, N., Mitrović, S. (2018), Mogućnosti i ograničenja brendiranja Kotora kao crnogorske turističke destinacije, *Proceedings of the VII Scientific conference Sustainable tourism and institutional environment, Jahorina*, str. 187 – 194
- Nunkoo, R., Setaanah, B., Agrawal, S. (2019), Innovation in sustainable tourism, *Tourism Review*, vol. 74, No. 2, str. 129 – 137
- Pivčević, S., Kuliš, Z., Šerić, N. (2016), The pull factors of tourism demand: a panel data analysis for Latin American and Caribbean countries, *Conference proceedings 23rd International Congress Tourism and Hospitality Industry*, str. 319 – 333
- Prideaux, B., Thompson, M., Pabel, A. (2020), Lessons from Covid-19 can prepare global tourism for the economic transformation needed to combat climate change, *Tourism Geographies*, 22(3), str. 667 – 678
- Prorok, V., Šerić, N., Peronja, I. (2019), Analysis of overall and pure technical efficiency of tourism in Europe, *Transactions on Maritime Science Journal* Vol 8 No 2 (2019) p. 219-229
- Richards, G. (2019), Culture and tourism: natural partners or reluctant bedfellows? A perspective paper, *Tourism Review*, vol. 75 (1), str. 232 – 234
- Ruhanen, L., Moyle, C.I., Moyle, B. (2019), New directions in sustainable tourism research, *Tourism Review*, vol. 74, No. 2, str. 138 – 149
- Šerić, N., Peronja, I., Marušić, F. (2020A), *Upravljanje razvojem specijaliziranog turističkog proizvoda*, Redak Split
- Šerić, N., Dadić, M., Radas, A. (2020B), *Logistika hotelskog poduzeća*, Redak Split
- Šerić, N., Mihanović, A., Tolj, A. (2020C), Model for the Development of a Specialized Dark Tourist Product, *Transactions on Maritime Science Journal* Vol 9 No 2 (2020), str. 324-330
- Šerić, N., Marušić, F. (2019), Tourism promotion of destination for Swedish Emissive market, *Advances in economics and business* 7(1), str. 1 - 8
- Šerić, N. (2019), Inovativan kružni koncept upravljanja dualnom destinacijskom ikonom Podstrane: Od legende Kralja Arthura do povijesne ličnosti Artoriusa Luciusa Kasta, *Podstranska revija* XVIII br. 37, Ogranak Matice Hrvatske u Podstrani, str. 10-12

- Šerić, N., Jakšić Stojanović, A., Jerkunica A. (2019), *Upravljanje marketingom hotela*, Redak/Aspira Split
- Šerić, N., Batalić, M. (2018), Marketinško upravljanje informacijama u funkciji jačanja privlačnosti turističke destinacije, *Podstranska revija* XVII br. 36, Ogranak Matice Hrvatske u Podstrani, str. 12-15
- Šerić, N., Ljubica, J. (2018), *Market research methods in the sports industry*, Emerald Publishing
- Šerić, N. (2018), Potential and recommended model of development of dark tourism content in integrated destination bidding, *Proceedings of the VII Scientific conference Sustainable tourism and institutional environment*, Jahorina, str. 13 – 19
- Šerić, N., Jerković, M., Bučić, K. (2017), Mogućnosti kreiranja turističke marke zaobalne destinacije Svilaja Moseć, *Zbornik radova Župa Ogorje - Putovima života i vjere između Svilaje i Moseća*, str. 467 – 486, Filozofski fakultet Split
- Šerić, N. (2017), Lucije Ertorije Kast – iskoristiva platforma kreiranja vrijedne destinacijske ikone Podstrane, *Podstranska revija* XVI br. 34, Ogranak Matice Hrvatske u Podstrani, str. 10-13
- Šerić, N., Ljubica, J., Jerković, M. (2015), Evaluation of the tourist resort strategic management model in the eastern Adriatic litoral, *Proceedings of the 11. International Conference Challenge of Europe*, Faculty of economics Split, str. 273 – 290
- Šerić, N., Jurišić, M. (2015), Methodological approach and model analysis for identification of tourist trends, *Journal of Economics and Business*, n. 10/2015, University of East Sarajevo, str. 47–54
- Šerić, N. (2012), Brendiranje otoka istočnog Jadrana u funkciji jačanja identiteta turističke destinacije, u *Identitet jadranskog prostora Hrvatske: Retrospekt i prospekt*, Ekonomski fakultet Split
- Šerić, N., Petričević, D., Vitner Marković, S., (2012), The proposition of the model for managing tourist resources of the border areas – the basis for creating a tourist brand *Proceedings of REDETE 2012*, University of Banja Luka, Bosnia and Herzegovina, str. 783 - 790
- Šerić, N., Perišić, M. (2012), Branding Strategy for Specialist Tourism Products, in *Cruise Tourism and Society: A Socio-economic Perspective*, Springer-Verlag Berlin Heidelberg, pp. 39 – 46
- Šerić, N., Pepur, M., Kalinić, S. (2011), Image management in the function of target brand positioning tourism destination, in *Marketing challenges in new economy*, Faculty of economics Rijeka str.161-176
- Šerić, N., Luković, T. (2010), Marketing and environment management for tourism: Croatian experiences, *Academica turistica, Tourism & Innovation Journal* year 3, no 1-2, 2010, str.73-80
- Šerić, N., Pavlinović, S. (2011), Determining the receptive capacity of tourist destinations in the context of the environmental sensitivity of the micro location, u *Social and cultural implications of multiculturalism*, Faculty of Philosophy Split/ Croatian Canadian Academic Society, str. 89-101
- Šerić, N. (2010), Model of developing marketing strategy for nautical tourism of Croatia, *E - Proceedings of XI Paneuropean shipping Conference*, Split
- Šerić, N., Luković, T. (2010), The activation of all nautical corridors on the Adriatic sea in purpose of the mediterian's image RH, *Proceedings of the 2nd International Conference Vallis Aurea*, Polytechnic of Pozega/DAAM International Vienna, str. 1287-1291
- UN (2020), *Ending Poverty*, <https://www.un.org/en/sections/i>
- UNWTO (2020), World Tourism Barometer May 2020, Special focus on the impact of Covid-19, Madrid, <https://webunwto.s3.eu-west-1.amazonaws.com/s3fs-public/2020-05/Barometer%20-%20May%202020%20-%20Short.pdf>
- Wen, J., Kozak, M., Yang, S., Liu, F. (2021), *Covid-19: potential effects on Chinese citizens lifestyle and travel*, <https://doi.org/10.1108/TR-03-2020-0110>
- WTTC, (2020), *To Recovery / Beyond: The Future of Travel & Tourism in the Wake of Covid-19*, WTTC-Oliver Wyman, September 2020, <https://wttc.org/Research/To-Recovery-Beyond/moduleId/1707/itemId/18>
- Zhang, H. Song, H., Wen, L., Liu, C. (2021), *Forecasting tourism recovery amid Covid-19*, <https://doi.org/10.1016/j.annals.2>
- <https://hrturizam.hr/>
- <https://www.turizmoteka.hr/vijesti/hrvatska/>
- <https://www.montenegro.travel>
- <https://mrt.gov.me>
- <https://www.monstat.org/cg>

Pavle Mijović^{1 2}

RAZVOJ DRUŠTVENOG KAPITALA: USAID-OV PROJEKT PRO-BUDUĆNOST KAO INICIJATOR SARADNJE PRIVATNOG I NEVLADINOG SEKTORA

Apstrakt: Globalna pandemija COVIDA-19 uzrokovala je velike ekonomske izazove, kako u javnom tako i u privatnom sektoru, ali se također odrazila i na gotovo sve društvene dinamike. Individualne egzistencijalne problematike unutar šireg socijetalnog okvira, uz neosporne krizne momente, prilika su također i za razvoj i afirmaciju alternativnih paradigmi. Korištenje dostupnih resursa, prisutnih u sveobuhvatnim društvenim odnosima – temeljna definicija društvenog kapitala – predstavlja mogućnost melioracija i ublažavanja kriznih okolnosti. Prvi dio rada donosi kontekstualno-teoretsko određenje društvenog kapitala analizirajući relevantne autore i njihove ideje (Fukuyama, Bourdieu, Putnam). Drugi dio rada pokazuje razvoj društvenog kapitala u praksi, kroz razvoj alternativnih korporativnih modela, već prisutnih u brojnim inicijativama privatnog sektora a koje se svodi pod definiciju „korporativna društvena odgovornost (Corporate Social Responsibility - CSR). Radi se o korporativnim aktivnostima koja pozitivne radnje usmjerava samom društvu, nadilazeći poznatu Friedmanovu hipotezu, te pokazuje korporatizam s ljudskim licem. Korporativnu društvenu odgovornost povezati ćemo s projektnim aktivnostima nevladnog sektora (NVO), dajući obrise buduće moguće suradnje te mogućnost kanaliziranja i potenciranja istih kroz NVO infrastrukturu, na primjeru projekta PRO-Budućnost.

Ključne riječi: društveni kapital - korporativna društvena odgovornost – NVO - USAID – PRO-Budućnost

DEVELOPMENT OF SOCIAL CAPITAL: USAID'S PROJECT PRO-FUTURE AS INITIATOR OF COOPERATION BETWEEN PRIVATE AND NON-GOVERNMENTAL SECTOR

Abstract: The global COVID-19 pandemic has caused major economic challenges, both in the public and private sectors, but has also affected almost all social dynamics. Individual existential problems within the broader social framework, in addition to indisputable moments of crisis, are also an opportunity for the development and affirmation of alternative paradigms. The use of available resources, present in comprehensive social relations - the basic definition of social capital - represents the possibility of land reclamation and crisis mitigation. The first part of the paper brings a contextual-theoretical approach to social capital analyzing relevant authors and their theories (Fukuyama, Bourdieu, and Putnam). The second part of the paper shows possibilities of applying social capital in practice, through the development of alternative corporate models, already present in numerous private sector initiatives, summarized under the term Corporate Social Responsibility (CSR) which directs positive actions towards society, overcoming famous Fridman's hypothesis, and showing corporatism with a human face. Corporate social responsibility will be linked with project activities of the non-governmental sector (NGO), giving outlines of future possible cooperation and the possibility of channeling and emphasizing them through NGO structure, on the example of the USAID's PRO-Future project.

Keywords: Social capital – corporative social responsibility – NGO – USAID – PRO-Future

UVOD - RAZVOJ IDEJE DRUŠTVENOG KAPITALA

Društveni kapital od devedesetih godina počinje doživljavati afirmaciju u znanstvenom, društvenom i ekonomskom diskursu. Radi se o ideji koja s jedne strani prati sociološke trendove i autore (Luhmann, Giddens, Beck), društvene procese, poput demokratizacije i demokratske konsolidacije, dok s druge ulazi u domene ekonomije, bilo teoretske bilo praktične, budući da sama riječ kapital predstavlja jednu od odrednica navedene sintagme. Sam pojam društvenog kapitala

¹ USAID-ov PRO-Budućnost projekat ✉ pavlemc@gmail.com

² Izradu ovog rada podržala je Američka agencija za međunarodni razvoj Sjedinjenih Američkih Država USAID. Sadržaj ove publikacije ne odražava neminovno stavove USAID-a ili Vlade SAD-a.

posjeduje mnogo konotacija i izvedenih praktičnih implikacija, te je potrebno isti odrediti iz teoretske perspektive.

S tim ciljem donijeti ćemo teoretsko određivanje društvenog kapitala kod nekoliko autora, koji su doprinijeli afirmaciji i popularizacije navedene ideje. Prije nego se posvetimo prikazivanju teoretskog određenja društvenog kapitala potrebno je ukazati na kontekst koji je pogodovao afirmaciji društvenog kapitala. Optimizam koji je uslijedio nakon pada Berlinskog zida, na tragu Fukuyamine ideje o „kraju povijesti“ ili jednostavnije, dostizanju najoptimalnijeg društvenog okvira, praćen je određenim suvremenim izazovima poput društvene nejednakosti koja generira širok splet fenomena koji mogu otežavati društvenu interakciju i negativno utjecati na društveni razvoj.

Autori koje ćemo analizirati iz različitih perspektiva pokušavaju dati odgovore na širok splet društvenih problema i izazova koji negativno utječu na društvene dinamike. No, također uočavaju važnost neformalnih normi, već prisutnih u ljudskim odnosima, priznavanju različitosti, shvaćanju potreba drugih, važnost ljudske komunikacije u različitim oblicima (npr. civilnih inicijativa), nužnost društvenog povjerenja. Iako, kapital, etimološki od latinske riječi *capitalis*, upućuje većinom na neki od oblika materijalnog bogatstva (novac, imovina, vrijednost), te rjeđe upućuje na neke nematerijalne vrijednosti, sami autori potenciraju jedno šire shvaćanje kapitala, kojega stavljaju u širi društveni kontekst, nazivajući ga stoga društvenim kapitalom. Iako se još uvijek radi o konceptu koji je teoretski nedovoljno istražen, ipak sa sigurnošću možemo konstatirati kako je ideja društvenog kapitala prisutna u mnogim institucionalnim aktivnostima i agendama, od strane međunarodnih organizacija, ciljeva mnogobrojnih vlada te u aktivnostima nevladinog i privatnog sektora. Često se radi o vrlo inovativnim praksama, koje s praktične strane mogu predstavljati alternativnu paradigmu shvaćanja ljudskog razvoja.

Alternativni modeli ljudskog razvoja često su potaknuti kriznim okolnostima u kojima postaju očit limitirani paradigmi. Neovisno radi li se o širim društvenim dinamikama ili onim specijalističko ekonomskim, aktualna pandemija COVID-19 virusa usmjerava teoretsko i praktično razmišljanje prema razvijanju širih i naprednijih paradigmi ljudskog razvoja. Novu paradigmu pronalazimo u mogućnosti afirmacije društvenog kapitala, kroz sinergiju privatnog i nevladinog sektora, pokazujući kako projekt PRO-Budućnost posjeduje infrastrukturne kapacitete te se strateškom suradnjom u obliku partnerstva, katalizatora i implementatora s privatnim sektorom može konkretno odgovoriti na ljudske potrebe.

1. TEORETSKO ODREĐIVANJE DRUŠTVENOG KAPITALA

1.1. Francis Fukuyama: Društveni kapital kao „neformalna norma“

Francis Fukuyama, izrazito popularan i polivalentan mislilac tematizirao je društveni kapital na više relevantnih mjesta.³ Njegov teoretski habitus je omogućio i povezivanje društvenog kapitala sa širim društvenim dinamikama. Na tragu njegove ideje o „kraju povijesti“ i optimizmu prema budućem globalnom razvoju utemeljenom u dominaciju neoliberalnog modela, Fukuyama konstatira kako je od pada Berlinskog zida, s kojim su i započete demokratske promjene u jednom dijelu Europe, velika pozornost pridavana međusobnom odnosu “društvenog kapitala, civilnog društva, povjerenja i društvenih normi”. Navedene sastavnice pratile su razvoj gotovo svakog od tranzicijskih društava, pogotovo na europskom kontinentu, od devedesetih naovamo, te predstavljaju indikatore demokratske konsolidacije, koja je ponekad uspješnija, ponekad pak manje. Fukuyama akcentuira važnost sinergijskog odnosa svih navedenih komponenata u procesu demokratske konsolidacije.⁴

Nakon ove generalne odrednice društvenog kapitala unutar šireg konteksta demokracije, Fukuyama prelazi na nešto preciznije ekonomske termine, te definira društveni kapital kao “neformalnu normu koja promiče suradnju između dva ili više pojedinca”. Smatramo kako Fukuyama

³ Francis Fukuyama se društvenim kapitalom bavio poprilično ekstenzivno na više mjesta, od kojih ističemo samo neke: “Social capital and civil society. IMF Working paper, 2000”; “Social capital and development: The coming agenda.” SAIS review 22, no. 1 (2002): 23-37; “Social capital, civil society and development.” Third world quarterly 22, no. 1 (2001): 7-20; “Social capital and the global economy.” Foreign Affairs 74 (1995): 89; *Trust: The social virtues and the creation of prosperity*. Vol. 99. New York: Free press, 1995; *Social Capital* (Tanner Lectures, Brasenose College, Oxford), 1997;

⁴ Usp. Fukuyama, Francis, *Social Capital*, 377.

„neformalno“ shvaća kao nešto što najčešće nije formalno kodificirano ali već postoji u uobičajenoj i praktičnoj uporabi. On potvrđuje takvo shvaćanje kada navodi kako ta spomenuta neformalna norma može varirati između “neformalne recipročne norme dva prijatelja” pa sve to “složenih i artikuliranih doktrina poput kršćanstva ili konfucijanizma”. Fukuyama, i sam ističe kako „neformalne norme“ nisu naprasno otkrivene, već postoje u ljudskim odnosima, iako se ne aktualiziraju u svakom ljudskom odnosu. Neformalne norme koje promiču suradnju često postoje samo kao mogućnost unutar individualnih i kolektivnih dinamika, te se često ne aktualiziraju ili ostvare u dovoljnoj mjeri. Stoga je upravo aktualizacija i realizacija neformalnih normi jedna od karakteristika društvenog kapitala, budući da se tako pospješuje međusobna suradnja.⁵ Fukuyama na drugim mjestima razvija ideju kako društveni kapital proizlazi iz povjerenja u društvo ili makar u određene dijelove društva. Važnost teoretskog određivanja društvenog kapitala kod Fukuyame se sastoji u prvom redu u činjenici da je on povezan sa širim društvenim dinamikama te donosi mogućnost uvođenja alternativnih paradigmi u *mainstream* ekonomiju, neoliberalnu koja se nekada naziva i „ortodoksnim modelom“, sve s ciljem jedne demokratske konsolidacije i integralnog napretka, koji smanjuje mogućnost društvenih nejednakosti i probleme koji iz toga proizlaze.

1.2. Društveni kapital kao prepoznavanje potreba drugih (Pierre Bourdieu) i kao temelj civilnog društva (Robert Putnam)

Sociolog Pierre Bourdieu društveni kapital promatra iz nešto bazičnije perspektive. U članku *Oblici kapitala*, Bourdieu govoreći o utjecaju *mainstream* ekonomske teorije koja je orijentirana maksimizaciji profita, ističe kako su “svi drugi oblici razmjene shvaćeni kao neekonomski i stoga nisu od “ekonomskog” interesa.⁶ Nije teško zaključiti kako unutar određenih ekonomskih tokova, mnoge stvarnosti društvenog reda ne uspijevaju pronaći svoje mjesto. Francuski sociolog donosi šire shvaćanje kapitala kojega dijeli na *ekonomski* (kojega je moguće direktno monetizirati), *kulturalni* (kojega je moguće prevesti u ekonomski kapital) i *društveni kapital*.⁷

Društveni kapital predstavlja, prema Bourdieu, aktualni ili potencijalni resurs koji je povezan s postojanom mrežom manje ili više institucionaliziranih odnosa međusobne familijarnosti (eng. *mutual acquaintance*) i prepoznavanja (eng. *recognition*).⁸ Naglasak je s jedne strane na kapitalu kao društvenom resursu koji može postojati u manjoj ili većoj mjeri, i koji ovisi o prepoznavanju potreba drugih. Novina Bourdieuova shvaćanja sastoji se u važnosti prepoznavanje potreba, na koje se u striktnim ekonomskim sistemima gleda na jedan izvanjski i racionalni način.

Društveni kapital valorizira potrebe konkretnih ljudi te predstavlja ulaganje u međusobno priznavanje i valoriziranje. Društveni kapital posjeduje humanizirajuću funkciju te otvara mogućnosti za solidarnost, ponekad individualnu ponekad institucionalnog tipa.

Zasluge Roberta Putnama na razvoj i afirmaciju ideje društvenog kapitala valorizirane su od strane mnogih akademskih i drugih aktera. Temeljni objekt njegovog akademskog interesa su društvene veze, bilo da se radi o detaljnoj studiji razvoja političkih tradicija u Italiji⁹ ili mnogostrukih oblika povezanosti u Američkom društvu¹⁰ (poput „kuglačkih klubova“ i drugih oblika udruženja pojedinaca). On slijedi, sociološki gledano, neotokvilovski pristup, koji prati bazične društvene dinamike koje su omogućile kako demokratizaciju društva a tako i napredak mnogih društvenih stvarnosti. Još od Alexisa de Tocquevilla, Sjedinjene Američke Države su od posebnog sociološkog interesa za proučavanje veza civilnog društva u svim svojim bazičnim odnosima i demokracije te napretkom koji prati iste.

Ovakve aktivnosti civilnog društva, koje je Putnam sistematski proučavao, koje su vezane za “društvene organizacije poput mreža, normi, i društvenog povjerenja mogu facilitirati koordinaciju i

⁵ Usp. Fukuyama, Francis, *Social Capital and Civil society*, 3-4.

⁶ Usp. Bourdieu, Pierre, “The Forms of Capital”, John G. Richardson (ur.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, New York: Greenwood Press, 1986, 242.

⁷ Usp. Bourdieu, Pierre, “The Forms of Capital”, 243.

⁸ Usp. Bourdieu, Pierre, “The Forms of Capital”, 248.

⁹ Putnam, Robert D. *Making democracy work: Civic traditions in modern Italy*. Princeton University Press, 1992.

¹⁰ Putnam, Robert D. *Bowling alone: The collapse and revival of American community*. Simon and Schuster, 2000.

kooperaciju za obostranu korist”.⁵ Putnam sam ističe kako njegova glavna namjera nije razvijanje teorije društvenog kapitala, već smatra kako društvene povezanosti i civilni angažman predstavljaju indikator i trendove društvenog kapitala.¹¹ Putnam je na kraju zaključio kako bi dio američke agende trebalo biti potenciranje društvene povezanosti i vraćanje građanskog angažmana i građanskog povjerenja.¹²

Putnamova glavna ideja je da društvene povezanosti i kapital imaju vrijednost¹³ te da se time potiče kontaktna hipoteza koji se manifestira u solidarnosti. Iz Putnamove teorije izbija shvaćanje važnosti koju zajednica ima na naš individualni život. Zajednica je ovdje shvaćena vrlo ekstenzivno, kao mjesto susreta različitih pojedinaca.

2. KORPORATIVNA DRUŠTVENA ODGOVORNOST (CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY-CSR) I NVO SEKTOR

2.1. Mogućnost korporativne društvene odgovornosti?

U prvom smo dijelu donijeli nekoliko teoretskih određenja društvenog kapitala, iz različitih ali opet sličnih teoretskih rakursa, potrebno je sada utvrditi kakva je vizija društvenog kapitala iz perspektiva privatnog sektora te korporativnog svijeta.

Milton Friedman, idejni začetnik onoga što će kasnije biti nazvana *Friedmanova doktrina*, shvaćanja je kako je društvena odgovornost biznisa isključivo vezana za povećanje profita te vrijednosti same ekonomske djelatnosti. Sve izvan povećanja profita ne treba biti predmet ekonomskog interesa. U skladu s vlastitim shvaćanjem, Friedman korporativnu društvenu odgovornost, sedamdesetih godina prošlog stoljeća naziva “temeljno subverzivnom doktrinom”, budući da Friedman shvaća “društvenu odgovornost biznisa” isključivo kao “korištenje resursa i promicanje aktivnosti koje povećavaju profit”, dodaje doduše da sve treba ostati unutar pravila igre, dakle unutar pozitivnog pravnog okvira.¹⁴ Oštru kritiku na Friedmanovu doktrinu, posebice od strane Naomi Klein i Noama Chomskog nećemo posebno isticati iz jednostavnog razloga što Friedmanovo shvaćanje zasigurno živi u mnogim ekonomskim teorijama i aktivnostima. Također, budući da je sam Friedman jedan od najprepoznatljivijih ekonomista 20.stoljeća, njegove teze su zasigurno transponirane u mnoge ekonomske teorije a također i u korporativne prakse, te ćemo njegovu tezu promatrati na nešto drugačiji način.

Friedman u članku jasnog naziva *The Social Responsibility Of Business is to Increase Its Profits* ostavlja mogućnost individualnih gesti društvene odgovornosti, primjerice istaknutih korporativnih pojedinaca koji vlastitom slobodnom voljom žele alocirati vlastita sredstva u društvene odgovorne svrhe, filantropiju, kulturu i sl. No, odmah precizira, kako društvena odgovornost ne može biti “odgovornost” biznisa, shvaćenog ovdje u najširem smislu kao oblika ekonomske aktivnosti, već samo pojedinaca. Njegova teza se ne može jednostavno odbaciti, budući da odražava veliku napetost između osobnog korištenja vlastitog novca, te sustavnog alociranja korporativnog novca u određene društveno odgovorne svrhe. Nametanje korporativne društvene odgovornosti bi moglo utjecati na smanjivanje vrijednosti biznisa, nemogućnost razvoja samog biznisa i sl. Ista bi predstavljala strukturalni rizik koji bi dovodio u pitanje funkcioniranje samog sistema. Iz čisto ekonomske perspektive, odvojene od širih društvenih dinamika, Friedmanova pozicija je razumljiva. Ne ulazeći u detaljniju kritiku iste, ipak je potrebno naglasiti kako i on sam smatra, već smo spomenuli, kako društveno odgovorne prakse mogu biti ostvarene individualnim inicijativama i vlastitim sredstvima.

Razvoj društva a posebno razvoj ekonomije, pratila je ideja smanjenja rizika i kalkuliranog rizika. No, unatoč želji i nužnosti za smanjivanjem rizika i konkretne individualne ugorženosti, rizik od nepredviđenog nikada ne može biti eliminiran. Ulrich Beck tvorac je ideje o tzv. rizičnom društvu (njem. *Risikogesellschaft*), kao novog tumačenja stanja modernoga društva: ono sustavno proizvodi

¹¹ Usp. Putnam, Robert D. “Bowling alone: America’s declining social capital” u: *Culture and politics*, Palgrave Macmillan, New York, 2000, 225.

¹² Usp. Putnam, Robert D. “Bowling alone: America’s declining social capital”, 235..

¹³ Usp. Putnam, Robert D. “E pluribus unum: Diversity and community in the twenty-first century the 2006 Johan Skytte Prize Lecture” *Scandinavian political studies* 30, no. 2 (2007): 137-174.

¹⁴ Usp. Friedman, Milton. “The social responsibility of business is to increase its profits” u: *Corporate ethics and corporate governance*, Springer, Berlin, Heidelberg, 2007., 173-178.

rizična stanja i stvara globalne ekološke opasnosti. Rizik, po njemu, je posljedica sveukupne modernizacije i globalizacije. Kao takav zahtijeva promišljanje i razvoj alternativnih modela koji su u stanju bolje odgovoriti na suvremene izazove. Iako se gotovo periodično pojavljuju krize koje imaju globalne konotacije, ipak je intenzitet pandemije uzrokovane virusom Covid-19 jedna od najtežih kriza, po mišljenju nekih, ne samo dosadašnjih, već je i majka svih budućih kriza, budući da je izazvala strukturne promjene, koje se transponiraju na ekonomski i društveni plan.

Klaus Schwab progovara o strukturnim rizicima u svojoj zadnjoj knjizi *Covid 19 - The great Reset* podsjećajući kako rizik od infekcijske bolesti ima direktne posljedice na globalno upravljanje, društvenu nestabilnost, nezaposlenost i fiskalnu krizu. Nadalje, individualni rizik izaziva lančanu reakciju te dodatno potencira izloženost riziku u svim gore spomenutim kategorijama.¹⁵

Suvremena ekonomija je naglašeno međuovisna i kompleksna, ističe Schwab u suautorstvu s Thierry Malleretom, stoga odgovori moraju biti nešto pošteniji. Upravo je jedna od agendi Svjetskog ekonomskog foruma koji se tradicionalno održava u Davosu, a čiji je Schwab idejni začetnik, pitanje jedne poštenije ekonomije (eng. *Fairer economy*). Kandidirati jednu takvu temu na jednom tako renomiranom skupu pokazatelj je činjenice o nužnom razvijanju alternativnih ekonomskih paradigmi.

Korporativna društvena odgovornost¹⁶ je ideja koja je u dvadesetom stoljeću doživjela više teoretskih okvira te praktičnih ostvarenja te se dobro uklapa u kontekst „jedne poštenije ekonomije“. Gotovo da je svaka dekada dvadesetog stoljeća utjecala na formiranje određenog modela korporativne društvene odgovornosti. Za potrebe ovog rada nije nužno pozabaviti se povijesnom evolucijom, stoga ćemo se poslužiti elaboriranim shvaćanjem ideje korporativne društvene odgovornosti. Archie B. Carroll je zaslužan za definiranje piramide korporativne društvene odgovornosti, koja u određenoj mjeri objedinjuje evoluciju samog pojma u 20. stoljeću. Carroll smatra kako je *ekonomski, pravni, etički* i *filantropski* aspekt ono što definira korporativnu društvenu odgovornost.¹⁷ Baza piramide je ekonomski aspekt, koji jamči stabilnost, pravila igre su poštovana pravnim aspektom, dok etičko poslovanje i filantropija dolaze pri vrhu piramide.

Korporativna društvena odgovornost često se stavlja u kontekst pragmatičnog odgovora na mnoge kolateralne efekte koje se gotovo periodično ponavljaju. Iako, kako smo već istakli, postoje različita teoretska određenja i shvaćanja korporativne društvene odgovornosti, konkretne radnje, uvjetovane često nepredvidivim okolnostima, su vrlo prisutne, vidjeli smo iste i na primjeru odgovora na pandemiju. Iako za sada ne postoji detaljna znanstvena studija o aktivnostima privatnog sektora koje se mogu svesti pod okvir korporativne društvene odgovornosti, na temelju medijskih izvještaja moguće je u određenoj mjeri istaknuti društveno odgovorne radnje.

Teško je doduše akademskim rječnikom opisati i obuhvatiti sve radnje koje su uslijedile kao mitigacija kriznih okolnosti. Ipak je moguće stvoriti pregled aktivnosti, kako ćemo i vidjeti u tablici 1. Mišljenja smo, kako su konkretne radnje privatnog sektora u BiH odgovarale na temeljne potrebe ljudi. Konkretne radnje, često hvale vrijede, anticipirale su buduću teoretski razvoj korporativnih modela. Već smo u prethodnim sekcijama ovog rada spomenuli kako ljudske potrebe teško mogu postojati u dominantnom ekonomskom diskursu. Ipak, teoretičar Ivan Illich, smatra kako se svaka ekonomska teorija treba proširiti kako bi shvatila konkretne potrebe ljudi.¹⁸ Praksa određenih privrednih subjekata u Bosni i Hercegovini pokazala se funkcionalnim odgovorom na temeljne ljudske potrebe, koje su u pandemijskom kontekstu izložene dodatnom riziku. Potrebni je donijeti koncizan prikaz navedenih aktivnosti.

2.2. Korporativna društvena odgovornost u kontekstu COVID-19 u Bosni i Hercegovini

¹⁵ Usp. Schwab, Klaus, and Thierry Malleret, *The Great Reset. World Economic Forum, Geneva*. 2020, 22.

¹⁶ O samom argumentu upućujemo na nekoliko manuala koji sustavno obrađuju argument korporativne društvene odgovornosti i predstavljaju nezaobilaznu početnu točku u istraživanju: Crane, Andrew, Abigail McWilliams, Dirk Matten, Jeremy Moon, and Donald S. Siegel, eds. *The Oxford handbook of corporate social responsibility*. Oxford Handbooks, 2008; Hennigfeld, Judith, Manfred Pohl, and Nick Tolhurst, eds. *The ICCA handbook on corporate social responsibility*. John Wiley & Sons, 2006. Vrlo detaljan prikaz donosi i enciklopedijski prikaz Idowu, S. O. (2013). *Encyclopedia of corporate social responsibility* (Vol. 21). N. Capaldi, L. Zu, & A. D. Gupta (Eds.). New York: Springer.

¹⁷ Usp. Carroll, Archie B. "The pyramid of corporate social responsibility: Toward the moral management of organizational stakeholders" *Business horizons* 34, no. 4 (1991), 42.

¹⁸ O argumentu: Illich, Ivan, "Needs", *The development dictionary: A guide to knowledge as power* (1992): 88-101.

Sav potencijal društveno odgovornog poslovanja postao je očit u vremenu COVID-19, te se pokazao kao stabilizirajući faktor. Potrebno je navesti par primjera koji vjerno ilustriraju benefite koje šira zajednica može imati od korporativnog sektora i dugoročnog rada na izgradnji društvenog kapitala. Prakse, o kojima na nivou Bosne i Hercegovine, kako smo već i naveli, još ne postoji akademska studija, vidljive su iz raznih medijskih izvještaja. Samo posvećivanje medijskog prostora navedenim korporativnim praksama, koje su shvaćene kao vrlo pozitivne, utjecalo je i na formiranje javnog mijenja te imalo ohrabrujuće djelovanje. Budući da, osim u medijskim izvještajima, ne postoji sustavno dokumentirano izvješće o navedenim aktivnostima u doba krize, izbjegavat ćemo direktnu referenciju na privredne subjekte, te ćemo društveno odgovorne radnje klasificirati na sljedeći način:

Tablica 1

Korporativna društvena odgovornost	
<i>Interna</i> (odnosi se na zaposlenike privrednih subjekata)	<i>Eksterna</i> (odnosi se na širu društvenu ili lokalnu zajednicu)
Individualni nivo i direktne radnje; <ul style="list-style-type: none"> - Sigurnost zaposlenika; - Očuvanja zdravlja; - Osiguranje finansijskih izvora prihoda zaposlenicima; - Fleksibilno radno vrijeme; - Direktna pomoć zaposlenicima (ponekad u formi stimulacije); - Dodatni angažman prema ugroženim kategorijama zaposlenika (dob, kronične bolesti i sl.) - Nova zapošljavanja u određenim djelatnostima 	Društveni nivo i indirektno radnje (preko trećih organizacija) <ul style="list-style-type: none"> - Direktna pomoć javnom zdravstvenom sustavu (respiratori, maske, dezinficijensi, ostala medicinska oprema i pomagala) - Direktna pomoć nevladinim udrugama koja se bave posebno ugroženim društvenim skupinama (npr. djeca, socijalno ugrožene populacije) - Povećani asortiman domaćih proizvoda što je urodilo povećanjem proizvodnih kapaciteta domaćih proizvođača (npr. modificiranje proizvodnog procesa s ciljem proizvodnje potrebne opreme)

Iz medijskih izvještaja možemo konstatirati da su se društveno odgovorne aktivnosti odvijale na dvije razine, internoj, koja je vezana za same zaposlenike privrednih subjekata, te eksternoj, vezano za kako lokalnu a tako i širu društvenu zajednicu.¹⁹ Pojedini veliki trgovački lanci su već na početku pandemije djelovali preventivno te naglasak stavili na očuvanje zdravlja svojih zaposlenika te na očuvanje radnih mjesta. Navedene aktivnosti su se realizirale na način da se radnicima osigurala zaštitna oprema, radno vrijeme je modificirano. Budući da se radi o uslužnim djelatnostima koje su gotovo trenutno osjetile ekonomski teret pandemije, ove aktivnosti su vrlo dobar primjer interne (budući da je vezana za njihove zaposlenike) društvene odgovornosti. Očuvanje zdravlja zaposlenika te očuvanje njihove finansijske stabilnosti ogledan su primjer društvene odgovornosti, prepoznavanja potreba kako vlastitih radnika a tako i širih članova zajednice. Sve navedene aktivnosti školski su primjer najboljih praksi koje pozitivno utječu na razvoj društvenog kapitala te unutrašnje korporativne kohezije.

Eksterne aktivnosti društveno odgovornog poslovanja usmjerene su prema lokalnoj i široj društvenoj zajednici. Usmjerene su kao direktna pomoć javnom zdravstvenom sustavu (respiratori, maske, dezinficijensi, ostala medicinska oprema i pomagala). Posebna korporativna osjetljivost pokazana je prema ugroženim društvenim skupinama (npr. Djeca, socijalno ugrožene populacije) kojima se direktna pomoć alocirala preko nevladinih udruga koje se bave navedenim skupinama. Ovisnost o uvozu robe najšire namjene se smanjila s početkom pandemije te je povećan asortiman domaćih proizvoda što je urodilo povećanjem proizvodnih kapaciteta domaćih proizvođača (npr. modificiranje proizvodnog procesa s ciljem proizvodnje potrebne opreme) te vođenje tehnološki naprednijih varijanti poslovanja (online bankarstvo uz smanjivanje naknade).

¹⁹ O internoj i eksternoj korporativnoj društvenoj odgovornosti konzultirati: Farooq, O.; Rupp, D.E.; Farooq, M. The multiples pathways through which internal and external corporate social responsibility influence organizational identification and multifoci outcomes: The moderating role of cultural and social orientations. Acad. Manag. J. 2017, 60, 954–985

2.3. Projekt PRO-Budućnost

Korporativni sektor i nevladin (NVO) imao je često, primjeri iz devedesetih godina to zorno prikazuju, konfliktan i turbulentan odnos. Primjeri korporacije poput Shell Oil Company i nevladine organizacije poput ambijentalistički orijentiranog Greenpeacea imale su turbulentan odnos. No, njihova direktna suradnja označila je i simbolički početak novih odnosa između dva sektora.²⁰

Bosna i Hercegovina društvo je koje je u određenoj mjeri destinar međunarodne pomoći koja se kanalizira preko nevladinih organizacija. PRO-Budućnost, projekt financiran od strane Američke agencije za međunarodni razvoj USAID²¹ a kojega provodi Catholic Relief Services (CRS) za cilj ima da unaprijeđeno povjerenje i pomirenje vode ka pozitivnim promjenama u bh. društvu. Povjerenje i pomirenje ovdje shvaćamo ne samo iz individualne perspektive, već iz šire perspektive društvenog kapitala, čije smo teoretske odrednice donijeli u prvom dijelu ovog rada. Radi se o projektu koji afirmira, potencira i realizira aktivnosti iz domene samog društvenog kapitala, ne samo iz eksterne perspektive, već i odgovara na bazične potrebe ljudi i zajednica. Projektni naglasci variraju, a odnose se na širi pristup društvenim dinamikama. Akcentuiranjem društvenog mehanizma povjerenja, kao jednog od glavnih sastojaka društvenog kapitala, projektni potencijal se zrcali u razvijanju civilnih inicijativa, osnaživanju lokalnih zajednica, pojedinaca, udruga, depriviranih društvenih kategorija. Potencijal Projekta je sam razvio mehanizme solidarne suradnje, koja se kristalizirala u brojnim aktivnostima (poput Fonda solidarnosti) i za vrijeme pandemije, pokazujući time svoj stabilizacijski potencijal, koji je postao očit u okolnostima izvan uobičajenog reda, onim pandemijskim.

Radi se o razvojnim aktivnostima koje centralnu poziciju daju samim ljudima, konkretnim pojedincima te jačanjem i osnaživanjem njihovih međusobnih veza. Ovakav pristup, mnogi se teoretičari slažu, posjeduje komparativnu prednost u odnosu na vladin i javni sektor. Ovo se većinom odnosi na već uvriježeno shvaćanje NVO sektora kao vrlo funkcionalnog medija za implementaciju aktivnosti, zatim kao katalizatora pozitivnih promjena te kao pouzdanog strateškog partnera u raznim aktivnostima.²²

Relativno je lako zaključiti kako se aktivnosti nevladinog sektora dodiruju u mnogo točaka s aktivnostima koje su produkt korporativne društvene odgovornosti, a koje zajednički možemo okarakterizirati kao aktivnosti koji promiču razvoj društvenog kapitala.

Radi se o aktivnostima koje su vidljive u javnoj sferi a to je po mišljenju nekih teoretičara, jedan od imperativnih razloga zbog kojih korporativni akteri u svoje agende ubacuju komponentu društveno odgovornog poslovanja. Ako promatramo izvanjski, dobre prakse koje proizlaze iz društveno odgovornog poslovanja, doživljavaju zasluženu afirmaciju od strane javnosti. Dovoljno je pomisliti na svaku od onih korporativnih gesta koje su odgovarale na temeljne ljudske potrebe posebice za vrijeme pandemije. Zsigurno najvažnije su bile valoriziranje vrijednosti radnika i očuvanje radnog mjesta, zatim promjena paradigme samih radnih aktivnosti, uvažavanje brige za samo

²⁰ Iako navedeni argument nije sustavno obraden, za generalni odnos NVO i korporativnog sektora čitatelju mogu biti korisna neka od sljedećih djela: Lewis, D. and Kanji, N. (2009), *Non-Governmental Organisations and Development*. London: Routledge; Green, D. (2008) *From Poverty To Power: How Active Citizens and Effective States Can Change The World*. Oxford: Oxfam International; Midgley, J. (1995) *Social development: the developmental perspective in social welfare*. London: Thin, N. (2002) *Social progress and sustainable development*. London: ITDG; Willis, K. (2005) *Theories and Practices of Development*. London: Routledge; Bebbington, A., Hickey, S. and Mitlin, D. (2008) *Can NVOs Make a Difference?* London: Zed Books; Beck, E. (2017) *How Development Projects Persist: Everyday Negotiations With Guatemalan NVOs*. London: Duke. Edwards, M. and Hulme, D. (1996) *NVOs, Performance and Accountability: Beyond the Magic Bullet*. London: Earthscan; Glasius, M, Lewis, D. and Seckinelgin, H. (2004) eds. *Exploring Civil Society: Political and Cultural Contexts*, London: Routledge; Howell, J. and J. Pearce (2001) *Civil Society and Development: A Critical Exploration*. London: Lynne Rienner; Lashaw, A., Vannier, C. and Sampson, S. (2017) eds. *Cultures of Doing Good: Anthropologists and NVOs*. Tuscaloosa: University of Alabama Press;

²¹ Čini se prikladnim podsjetiti kako nastanak Američke agencije za međunarodni razvoj (USAID), predstavlja institucionalni odgovor na problem razvoja i s istim povezanih tematika u čitavom svijetu. *Foreign Assistance Act* iz 1961, potpisan od strane ondašnjeg predsjednika Sjedinjenih Američkih Država, Johna F. Kennedyja, razvojnu kooperacijsku politiku veže s pet glavnih ciljeva (1. Ublažavanje siromaštva; 2. Poticanje uvjeta za razvoj samo-održivih ekonomija; 3. Razvoj povezan s građanskim i ekonomskim pravima; 4. Integriranje država u razvoj u međunarodni ekonomski sistem; 5. Promoviranje dobrog upravljanja.

²² O argumentu konzultirati: Lewis, D. and Kanji, N. (2009), *Non-Governmental Organisations and Development*. London: Routledge

zdravlje radnika i njihovih najbližih. Također, brojne su aktivnosti bile usmjerene i na direktnu pomoć, neovisno u kojem se obliku radi.

Ako pak ove društveno odgovorne aktivnosti promotrimo iz individualne perspektive, ljudske, sigurno je da su prakse koje odgovaraju na bazične ljudske potrebe hvale vrijedne aktivnosti, koje ne mogu proći nezapaženo. Izvanredne okolnosti dodatno pokazuju kako se aktivnosti nevladinog sektora i onog korporativnog u određenoj mjeri dodiruju, te otvaraju mogućnost suradnje NVO i CSR koja se temelji na mogućnosti vršenja aktivnosti koji potiču društvenu transformaciju odgovarajući na skup ljudskih potreba te samim time poboljšavaju kvalitet korporativnog poslovanja. Projekt PRO-Budućnost je prepoznao ove akcije društvene odgovornosti kao resur za buduću društvenu transformaciju i kreiranje zajedničke kolektivne humane vizije bosanskohercegovačkog društva kroz prepoznavanje i promoviranje ovih akcija kao društveno odgovornih, poticanje njihove ekspanzije i uvezivanje društveno odgovornih kompanija sa drugim uticajnim društvenim akterima radi pružanja potpore i zajedničkog sudjelovanja u procesima unapređenja društva.

2.4. PRO-Budućnost aktivnosti kao odgovor na COVID-19

Unutar kriznog konteksta, kakav je onaj pandemijski, dolazi do izražaja važnost društvenog kapitala u određenim zajednicama. Društvena kohezija, kao širi pojam, i društveni kapital, kao tangibilniji i vidljiviji dio, predstavljaju konstitutivni element projekta PRO-Budućnost. Razvoj projektne infrastrukture, formalnih i neformalnih kontakata te većeg stupnja povjerenja između aktera, facilitirao je trenutno djelovanje na krizu uzrokovanu pandemijom. Povezanost ljudi, udruženja te institucionalna povezanost pokazali su se kao vrlo korisni i vjerodostojni kanalizatori direktne pomoći široj populaciji a posebno ugroženim kategorijama. Također, indirektni oblici pomoći, koji su se razvili na inicijativu pojedinaca i institucija koji su sudjelovali na Projektu pokazuje sav potencijal društvenog kapitala.

Aktivnosti projekta PRO-Budućnost u COVID-19 kontekstu artikulirala se kroz *direktnu pomoć* u okviru Projekta²³ te *samoorganiziranu pomoć* koja proizlazi iz inicijativa pojedinaca ili udruženja vezanih za projekt. Kada govorimo o direktnoj pomoći, ideja vodilja bila je kanalizirati *Fond solidarnosti* u lokalne zajednice. Direktna pomoć u formi 600 paketa hrane i osnovnih higijenskih potrepština u vrijednosti od preko 40.000 KM za građane BiH alocirana je u 19 lokalnih zajednica. Zatim, pomoć za više od 50 lokalnih zajednica u Bosni i Hercegovini u vrijednosti preko 80.000 KM te paketi hrane i higijenskih potrepština u vrijednosti 190.000 KM za 3680 obitelji širom BiH. Pomoć se sastojala u hrani, higijenske potrepštine, sredstvima za dezinfekciju ruku, medicinskoj posteljini, repromaterijalu za maske, šivaće mašine, hrana za javnu kuhinju.

Poseban naglasak stavljen je na alociranje pomoći marginaliziranim i drugim skupinama, poput logoraša, osobama s invaliditetom i veteranima. Pomoć ovim skupinama kanalizirana je kroz 26 organizacija koje okupljaju žrtve rata, logoraše, ratne veterane i osobe s invaliditetom. Također, iskorištena je infrastruktura 15 Odbora za međureligijsku saradnju koji djeluju u okviru Međureligijskog vijeća BiH (MRV BiH) s ciljem distribucije 300 paketa humanitarne pomoći.

Zanimljive su aktivnosti pojedinaca i organizacija partnera na projektu PRO-Budućnost koje možemo okarakterizirati kao oblici *samoorganizirane pomoći*. Primjerice, u Prijedoru je osnovan Volonterski centar za pomoć starim licima u donošenju osnovnih životnih namirnica i lijekova tokom pandemije COVID-19. Predsjednik Omladinskog savjeta i mirovnjak Srđan Šobot - omladinac koji je aktivno sudjelovao u brojnim aktivnostima projekta PRO-Budućnost.

Volonteri Pravoslavni centar za mlade Istočno Sarajevo Metropolije Dabrobosanske sv. Petar Sarajevski u dobi od 18-35 godina su pozvani da se pridruže velikoj akciji pomaganja starijim osobama kojima je ograničeno kretanje. Izgradnja ovog centra podržana je od CRS-a, a djelovanje i aktivnosti kroz PRO-Budućnost lokalne inicijative. Ovi mladi su aktivni i podržani i od lokalne radne grupe (Istočno Novo Sarajevo) za svoj aktivizam i volonterstvo, ali i od načelnika opštine.

Unutar kriznog konteksta, kakav je onaj pandemijski, dolazi do izražaja važnost društvenog kapitala u određenim zajednicama. Društvena kohezija, kao širi pojam, i društveni kapital, kao tangibilniji i vidljiviji dio, predstavljaju konstitutivni element projekta PRO-Budućnost, što je i vidljivo iz narativnog pregleda aktivnosti. Razvoj projektne infrastrukture, formalnih i neformalnih kontakata te većeg stupnja povjerenja između aktera, facilitirao je trenutno djelovanje na krizu

²³ Navedeni podaci su preuzeti sa službene web stranice projekta PRO-Budućnost (<https://probuducnost.ba>), te nam služe kao relevantan izvor podataka o aktivnostima vezanim za širenje društvene kohezije.

uzrokovanu pandemijom. Povezanost ljudi, udruženja te institucionalna povezanost pokazali su se kao vrlo korisni i vjerodostojni kanalizatori direktne pomoći široj populaciji a posebno ugroženim kategorijama. Također, indirektni oblici pomoći, koji su se razvili na inicijativu pojedinaca i institucija koji su sudjelovali na Projektu pokazuje sav potencijal društvenog kapitala. Društveni kapital, inherentan i potenciran u projektu PRO-Budućnost, stvorio je sam jednu novu dodanu vrijednost.

2.5. Strateško preklapanje korporativne društvene odgovornosti i aktivnosti vezanih za projekt PRO-Budućnost

Uspoređujući korporativne prakse društvene odgovornosti i aktivnosti projekta PRO-Budućnost od početka pandemije dolazimo do vrlo visokog stupnja podudaranja aktivnosti. Interni oblici korporativne društvene odgovornosti, vezani većinom za zaposlenike samih privrednih subjekata predstavljaju vrlo dobre oblike korporativne prakse. Podudaranje između aktivnosti dvaju sektora očito je iz primjera eksternih oblika korporativne društvene djelatnosti te direktne pomoći u okviru samog projekta PRO-Budućnost. Radi se vrlo zanimljivoj podudarnosti između aktivnosti, koja nam može poslužiti kao matrica buduće suradnje.

Tablica 2

Strateško preklapanje aktivnosti	
<i>Eksterni oblici korporativne društvene odgovornosti</i> (odnosi se na širu društvenu ili lokalnu zajednicu)	<i>Direktna pomoć</i> u okviru Projekta
Društveni nivo i indirektno radnje (preko trećih organizacija) <ul style="list-style-type: none"> - Direktna pomoć javnom zdravstvenom sustavu - Direktna pomoć nevladinim udrugama koja se bave posebno ugroženim društvenim skupinama - Povećani asortiman domaćih proizvoda što je urodilo povećanjem proizvodnih kapaciteta domaćih proizvođača (npr. modificiranje proizvodnog procesa s ciljem proizvodnje potrebne opreme) 	Ideja Fonda solidarnosti i kanaliziranje u lokalne zajednice: <ul style="list-style-type: none"> - Direktna pomoć lokalnim zajednicama - Direktna pomoć marginaliziranim i drugim skupinama kanalizirana kroz partnere projekta - Samoorganizirane inicijative ljudi koji su individualno ili institucionalno dio Projekta

Izvanredne situacije, poput pandemije, dodatno su približile eksterne oblike korporativne društvene odgovornosti s djelatnostima NVO sektora, na gore navedenom primjeru. Želja za aktivnim djelovanjem na ublažavanju krize, koja je pogodila sve dijelove i segmente društva približava dva sektora. Afinitet između najboljih praksi usmjerenih benefitu šire društvene zajednice, kako i prikazano u tablici 2, odražava i veliku mogućnost buduće suradnje između dva sektora.

3. ZAKLJUČAK

Pandemija COVID-a 19 zasigurno je utjecala na potrebu promišljanja alternativnih i inovativnijih modela suradnje između društvenih aktera. Jedna od mogućnosti je intenziviranje dijaloga privatnog sektora i onog nevladinog s ciljem razvijanja stabilizacijskih društvenih dinamika.

Važnost PRO-Budućnost infrastrukture, koja povezuje pojedince, lokalne zajednice, te partnerske organizacije predstavlja bazu preko koje je, u gotovo realnom vremenu, moguće alocirati i koristiti sredstva, raspoređivati pojedince i organizacije za različite namjene. Navedena infrastruktura omogućuje brzo, gotovo trenutno djelovanje, koje posebice dolazi do izražaja u izvanrednim okolnostima, poput pandemije. U ovom kontekstu, strateška suradnja privatnog i NVO sektora stvorila bi dodatnu vrijednost u smislu optimalne i efikasne alokacije svih resursa s ciljem suzbijanja i ublažavanja devastirajućih posljedica pandemije.

Razvoj korporativne kulture društvene odgovornosti predstavlja jedan proces, unutar kojega privredni subjekti trebaju biti poticani da se založe i implementiraju navedene modele. Kako smo i vidjeli iz korporativnih primjera, postoji velika korporativna želja za solidarnim djelovanjem, a daljnji

razvoj korporativnog modela može biti facilitiran i djelovanjem razvojnih agencija kroz NVO sektor. Smatramo također da bi razvoj korporativne kulture društvene odgovornosti imao za posljedicu i pozitivne utjecaje unutar samih privrednih društava.

Društveni stabilizacijski potencijal. Društveni se kapital prema mišljenju J. S. Colemana, stvara u odnosima među ljudima.²⁴ Ako se ne obnavlja ili se ne ulaže u njega, dodat ćemo, on poput ljudskog i materijalnog kapitala, gubi na vrijednosti, a tako uostalom i sami društveni odnosi, koji odumiru ako se ne održavaju. Poremećaji društvene organizacije ili društvenih odnosa mogu biti vrlo destruktivni za društveni kapital te služe kao indikator nestabilnosti.²⁵ Suradnja NVO i privatnog sektora, vidjeli smo na temelju praksi, posjeduje veliki stabilizirajući efekt, koji zajedničkim djelovanjem može biti dodatno razvijen.

Modaliteti suradnje ovise ponajviše o institucionalnim kapacitetima i smjernicama. No, mišljenja smo kako je moguće skicirati generalni model suradnje privatnog sektora, koji želi afirmirati korporativnu društvenu odgovornost te NVO sektora, čije su djelatnosti usmjerene aktualizaciji društvenog kapitala.

Podsjetimo kako su glavni elementi korporativne društvene odgovornosti *ekonomski, pravni, etički i filantropski* aspekt. Budući da se radi o korporativnim strukturama, hijerarhijski organiziranim, odluke se donose iz perspektive nekog od upravljačkih tijela te slijede „top-down“ logiku. Dodajmo također kako su temeljni aspekti nevladinog sektora, koji su vrlo jasni na primjeru projekta PRO-Budućnost, *razvojni ciljevi kako bi bh društvo uživalo veću stabilnost i ekonomski prosperitet*, koji reprezentiraju filantropiju u najširem smislu, vođeni etičkim smjernicama (unutarnja i vanjska struktura te cilj projekta), a ovisni o ekonomskim i pravnim zakonitostima. Polaze od temeljnih potrebe, te slijede „bottom-up“ pristup.

Odgovaranje na *konkretne potrebe* također predstavlja dodirnu točku, ali je perspektiva i struktura korporativnih subjekata i nevladinog sektora drugačija. *Zajednički cilj* uvijek predstavlja vrlo dobru osnovu za zajedničku suradnju, pogotovo imajući na umu kako i privatni sektor i onaj nevladin posjeduje mnoge komparativne prednosti, koje sinergijski mogu biti dodatno razvijene. Ukoliko se uzme u obzir „Studija utjecaja društvene kohezije na kreiranje povoljnog okruženja za ekonomski razvoj i privlačenje investicija u/i općinama/opštinama/gradovima“ koja je istraživala povezanost društvene kohezije i investicija, jasno je kako oba sektora (korporativni i projektni) imaju za cilj - stvoriti plodno tlo za veći broj investicija.

Strukturalne komparativne prednosti oba sektora, privatnog i nevladinog, posjeduju veliki potencijal za dijeljenje resursa (materijalnih i nematerijalnih), s ciljem promicanja zajedničkih društveno odgovornih inicijativa.

Iako je teoretski poprilično detaljno određen, važnost razvoja društvenog kapitala se javlja kao odgovor na krizna vremena, poput još aktualne pandemije. Aktualizaciju društvenog kapitala smo promatrali unutar korporativnog svijeta, koji s jedne strane slijedi Friedmanovu doktrinu o nemogućnosti društvene odgovornosti, ali koje također već aktivno primjenjuju mnoge aktivnosti koje imaju ne samo ekonomsku, već širu društvenu svrhu. U turbulentim vremenima, takve korporativne aktivnosti su vrlo korisne te smanjuju opću nesigurnost, koja je karakteristika svih kriznih vremena.

Budući da se praktične aktivnosti privatnog sektora i nevladinog poprilično preklapaju, u gore navedenom kontekstu, namjera nam je bila istaći točke dodira dva sektora te na temelju primjera projekta PRO-Budućnost, ukazati na moguća mjesta buduće suradnje. Posebice smo istakli *važnost PRO-Budućnost* infrastrukture, *razvoj korporativne kulture društvene odgovornosti, stabilizacijsku funkciju, te etičku i filantropsku* koje prepoznaju i odgovaraju na konkretne bazične potrebe šireći društveni kapital. Svaki ovaj aspekt suradnje potrebno je razviti i implementirati. Sinergijskim djelovanjem NVO i privatnog sektora stvorila bi se dodatna vrijednost, što uvijek predstavlja poseban oblik društvenog kapitala.

LITERATURA

²⁴ Usp. Coleman, James S. *Foundations of social theory*. Harvard University Press, 1994., 304.

²⁵ Usp. Coleman, James S. *Foundations of social theory*, 320-321.

- Fukuyama, Francis, *Social Capital* (Tanner Lectures, Brasenose College, Oxford), 1997.
- Social capital and civil society. IMF Working paper, 2000
- Bourdieu, Pierre, "The Forms of Capital", John G. Richardson (ur.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, New York: Greenwood Press, 1986, 241-258.
- Putnam, Robert D. *Making democracy work: Civic traditions in modern Italy*. Princeton University press, 1992.
- Putnam, Robert D. *Bowling alone: The collapse and revival of American community*. Simon and schuster, 2000.
- Putnam, Robert D. "Bowling alone: America's declining social capital." In *Culture and politics*, pp. Palgrave Macmillan, New York, 2000, 223-234.
- Putnam, Robert D. "E pluribus unum: Diversity and community in the twenty-first century the 2006 Johan Skytte Prize Lecture." *Scandinavian political studies* 30, no. 2 (2007): 137-174.
- Friedman, Milton. "The social responsibility of business is to increase its profits." In *Corporate ethics and corporate governance*, pp. 173-178. Springer, Berlin, Heidelberg, 2007.
- Crane, Andrew, Abigail McWilliams, Dirk Matten, Jeremy Moon, and Donald S. Siegel, eds. *The Oxford handbook of corporate social responsibility*. Oxford Handbooks, 2008;
- Farooq, O.; Rupp, D.E.; Farooq, M. The multiples pathways through which internal and external corporate social responsibility influence organizational identification and multifoci outcomes: The moderating role of cultural and social orientations. *Acad. Manag. J.* 2017, 60, 954–985
- Hennigfeld, Judith, Manfred Pohl, and Nick Tolhurst, eds. *The ICCA handbook on corporate social responsibility*. John Wiley & Sons, 2006.
- Idowu, Samuel O. *Encyclopedia of corporate social responsibility*. Edited by Nicholas Capaldi, Liangrong Zu, and Ananda Das Gupta. Vol. 21. New York: Springer, 2013.
- Carroll, Archie B. "The pyramid of corporate social responsibility: Toward the moral management of organizational stakeholders." *Business horizons* 34, no. 4 (1991): 39-48.
- Friedman, Milton. "The social responsibility of business is to increase its profits" u: *Corporate ethics and corporate governance*, Springer, Berlin, Heidelberg, 2007., 173-178.
- Schwab, Klaus, and Thierry Malleret, *The Great Reset. World Economic Forum, Geneva.* 2020, 22.
- O Crane, Andrew, Abigail McWilliams, Dirk Matten, Jeremy Moon, and Donald S. Siegel, eds. *The Oxford handbook of corporate social responsibility*. Oxford Handbooks, 2008; Hennigfeld, Judith, Manfred Pohl, and Nick Tolhurst, eds. *The ICCA handbook on corporate social responsibility*. John Wiley & Sons, 2006.
- Carroll, Archie B. "The pyramid of corporate social responsibility: Toward the moral management of organizational stakeholders" *Business horizons* 34, no. 4 (1991): 39-48
- Illich, Ivan, "Needs", *The development dictionary: A guide to knowledge as power* (1992): 88-101;
- Coleman, James S. *Foundations of social theory*. Harvard University Press, 1994.

Marija Trpkova-Nestorovska¹
Predrag Trpeski²
Filip Peovski³

STUDIJE DOGAĐAJA NA UTICAJ PANDEMIJE COVID-19 NA MAKEDONSKOJ BERZI

Apstrakt: Opšti uticaj pandemije COVID-19 ostavio je trag na cena akcija kroz značajne oscilacije u svom početku. Da bismo utvrdili opšte efekte i značaj određenih vesti, koristimo analizu studije događaja zasnovanu na modelu povrata prilagođenom riziku ili tržišnom modelu CAPM sa jednim faktorom u slučaju Severne Makedonije. Za ovo istraživanje koriste se dnevni prinosi akcije četiri makedonske kompanije u intervalu između januara 2019 i maja 2020 godine. Za svaki datum događaja određujemo [-10, 10] interval predviđanja/prilagođavanja. Rezultati pokazuju da događaji kao što je primena nacionalnog „zaključavanja“ i najave policijskog časa utiču na prinose akcije negativno i značajno. U suprotnosti sa očekivanjima, prvi registrovani slučaj COVID-19 i prestanak policijskog časa, procenjeno je da su beznačajni u kretanjima na tržištu.

Cljučne reči: Studija događaja, COVID-19, berza, abnormalni prinosi

EVENTS' STUDY ON THE IMPACT OF THE COVID-19 PANDEMIC ON THE MACEDONIAN STOCK MARKET

Abstract: The general impact of the COVID-19 pandemic certainly left a mark on stock prices through significant fluctuations in its beginning. To determine the general effects and significance of specific news, we use event study analysis based on the risk-adjusted return model or the single-factor CAPM market model in the case of North Macedonia. For this research, daily stock returns of four Macedonian companies are used in the interval between January 2019 and May 2020. For each event date, we determine [-10, 10] anticipation/adjustment windows. General results show that events such as implementing national “lockdown” and curfew announcements impact stock returns negatively and significantly. On contrary to the expectations, the first registered COVID-19 case and curfew ceasing events are estimated to be insignificant in market movements.

Keywords: Event study, COVID-19, stock market, abnormal returns

1. INTRODUCTION

Every single world economy faces enormous health and economic crisis unseen in our time. A quick and effective combination of fiscal and monetary expansionism was necessary to preserve partial economic stability. Declining output and price levels are a common situation these days. Soaring unemployment in the second and third quarter of 2020 is in line with the expectations and plans of large transnational corporations – rationalizing expenditures and productivity, even though this process is now immensely accelerated. Integrating both demand and supply-side policies is probably the golden mix of policy reaction to this crisis, with a different experience throughout the countries affected.

Our main objectives are the developing countries and their stock markets, precisely the case of North Macedonia. In this paper, we try to grasp the general tendencies of the Macedonian stock market in the era of the COVID-19 crisis, as well as its overall performances based on event study analysis. Being one of the key components in modern-day financial development, stock markets as an integrated part of capital markets are observed as highly volatile and sensitive to exogenous systematic shocks (Mishkin and Eakins 2014). Even though it is widely understood that developing economies have weak and shallow capital markets given that they are mainly bank-based financial systems (Arestis, Demetriades and Luintel 2001), it is still of great interest in analyzing potential threats and opportunities. One of the essential elements in our analyzed timeline is the fact that there is a persistent precautionary saving by the households. It can be observed as a behavioral fact in the Balkans, where a large amount of disposable income that is not used in common expenditures is saved rather than invested in high yielding instruments. It might be due to the low level of

¹ Ekonomski fakultet Skopje ✉ marija.trpkova-nestorovska@eccf.ukim.edu.mk

² Ekonomski fakultet Skopje ✉ predrag.trpeski@eccf.ukim.edu.mk

³ Ekonomski fakultet Skopje ✉ peovski@eccf.ukim.edu.mk

financial literacy in developing economies (Klapper, Lusardi and van Oudheusden 2015), especially the Western Balkans in Europe, that people tend to be risk-averse towards this type of investments.

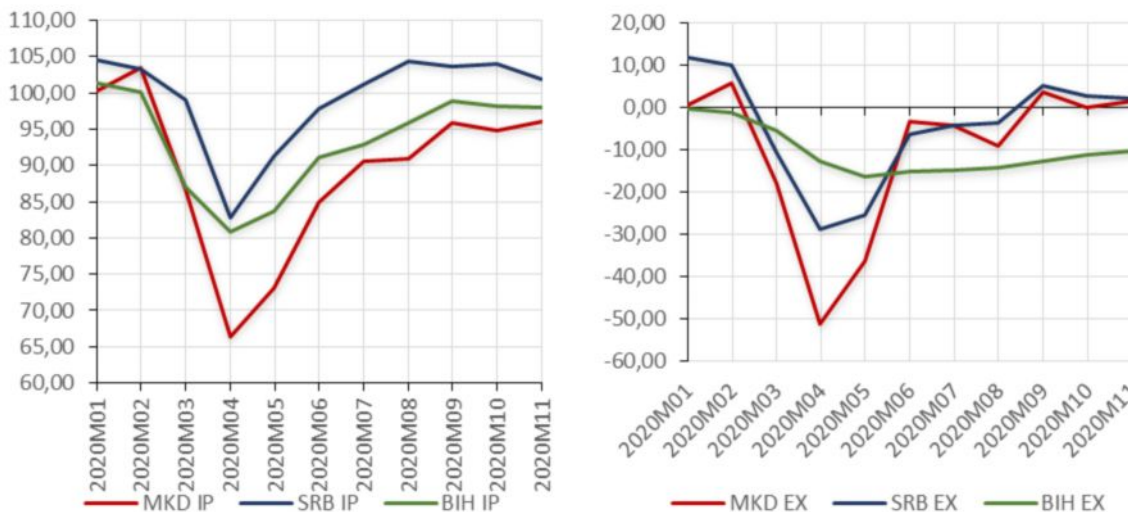
In Section 2 we focus on some key macroeconomic indicators, making a comparative analysis of the severity of the crisis. Section 3 on the other hand gives an overview of the key literature regarding the chosen topic of this paper. Sections 4 and 5 elaborate the used methodology, data sources, and the results of our stock market research. Finally, in our last section, we summarize some of the key conclusions and propose questions that might spark ambition for any future research.

2. THE COVID-19 ECONOMIC IMPACT

The Macedonian economy has faced a turbulent decade. Stemming its weak economic performances in the financial crisis in 2009 and the frequent political instability in the 2012-2016 period, it showed to be quite vulnerable to sudden endogenous and exogenous shocks. While finally gaining momentum in the 2016-2019 period, the pandemic proposed a new challenge for policy creators. In this section, we will review some of the key economic indicators to target specific problems that will prove to be of great importance in our main research of the stock market. To perform our comparative analysis, we make use of the available data from the Statistical Offices of the Republic of North Macedonia, Serbia, and Bosnia and Herzegovina as well as national Ministries of Finance and Central banks. As we like to estimate the effects of the pandemic, we specifically analyze 11 months (2020M01 – 2020M11).

Since GDP data is published quarterly or yearly, to maintain the monthly analysis consistently, we focus on the industrial production index in each of the Balkan countries as an output proxy. For almost the entire year, industrial production declines showing the impact of the pandemic. Serbian data show a quicker rebound in production which can be attributed to potentially weaker restrictive measures of the economy. On contrary, the Macedonian industrial production is heavily impacted, showing a monthly decline of 33.5% in April based on the same month in 2019. Similarly, both Serbian and Bosnian industrial production reach their lowest points in April which highly correlates to the imposed restrictive measures in the first and the second quarter of the year.

Graph 1 and 2: Industrial production index annual growth (same period in the previous year=100), monthly data, 2020M01–2020M11; Exports index annual growth (same period in the previous year=100), monthly data, 2020M01–2020M11

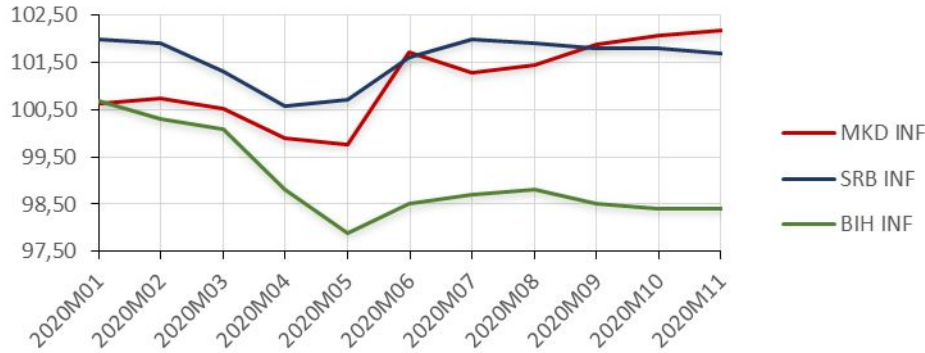


Source: Statistical Office of the Republic of North Macedonia, Statistical Office of Serbia, Statistical Office of Bosnia and Herzegovina; authors' depiction

As the analyzed countries are small and open economies, export plays a significant role in generating economic growth. Bosnia and Herzegovina's exports show a little to no signal of regaining the pre-crisis levels possibly signaling a significant enlargement of the current account deficit. On the other hand, Macedonian and Serbian exports show positive signs in the last quarter of 2020. Reaching their lowest growth in April and May coincides with the transport and trade ban in the entire European Union. Because a large proportion of total trade is with the EU, it can be perceived as expected.

Inflation, however, showed moderate growth in Serbia and North Macedonia with a short deflation episode in April and May for North Macedonia. The impact of the extensive fiscal measures guaranteed positive inflation, but its true inflationary effects are yet to be estimated and expected in the following period. Deflation tendencies are a real problem for the B&H economy as data has shown. If not targeted quickly it furthermore depresses the aggregate demand, potentially being a significant problem for generating economic growth under the circumstances of a deflationary trap (Carlin and Soskice 2015).

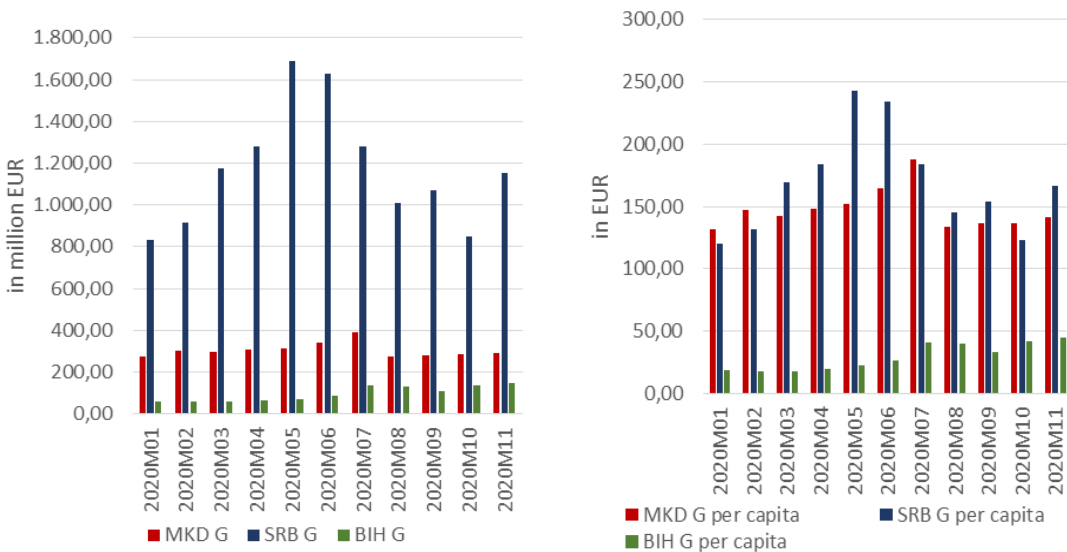
Graph 3: Inflation index annual growth (same period in the previous year=100), monthly data, 2020M01–2020M11



Source: Statistical Office of the Republic of North Macedonia, Central Bank of North Macedonia, Statistical Office of Serbia, Statistical Office of Bosnia and Herzegovina; authors' depiction

For our last indicator of interest, we gathered information from the national Ministries of Finance on the level of government expenditures during the pandemic. The fiscal policy is one of the key weapons in tackling the negative effects of the COVID-19 crisis, as a large proportion of developed and developing economies focused on introducing extensive fiscal measures. Their primary aim was reestablishing private consumption while at the same time introducing social measures aimed at the most vulnerable individuals and households. While depending on their fiscal budget governments show a great difference in expenditures, it is more adequate to portray such amounts per capita to catch the potential impact. As depicted in graph 5, both Macedonian and Serbian governments spent roughly similar budget funds per capita, averaging 147.18 € and 168.56 €, respectively. On the other hand, the B&H government spent ~30 € per citizen which is five times less. However, we must note that public information for government expenditures in Bosnia and Herzegovina is not yet available, so we used a basic method of interpolation to determine the expenditure levels in the last quarter.

Graph 4 and 5: Monthly government expenditure (in millions of EUR) and government expenditure per capita (in EUR), 2020M01-2020M11



Source: Ministry of Finance of the Republic of North Macedonia, Ministry of Finance of Serbia, Ministry of Finance and Treasury of Bosnia and Herzegovina; authors' depiction

2. LITERATURE REVIEW

In this section, we focus on some of the key literature regarding our methodological approach and market efficiency implemented in the following research. By presenting the key researches in this up-to-date and relevant field we make a starting parallel to our hypotheses and results.

None of the available stock market studies avoids the constant theoretical and practical debate over the concept of market efficiency in incorporating all of the available information. Even though its genesis is understood to be a lot older, the work of Fama (1970) stands as one of the most influential works in the field of capital market efficiency. By segregating the market efficiency into three different levels, the literature tries to postulate the theoretical approach, whereas quantitative research aims to approve or disapprove it through series of tests and models. One of the most discussed topics in emerging and developing markets is the presence of semi-strong market efficiency. It states that all contemporaneous market prices incorporate each historical and publicly available information. In line with this, the market can't be 'beaten' unless the investor possesses insider information ((Fama 1970); (Malkiel 2003)). Usually, poorly developed financial markets contain the semi-strong efficiency component unlike developed markets for example, even though the problem of inside trading can never be fully eradicated and thus a real strong market efficiency might never be completely achievable.

To test the persistence of semi-strong market efficiency, one of the main and fundamental approaches is the event study. Introduced by Ball and Brown (1968), event studies are used in testing the speed of information incorporation into market prices. They follow the abnormal returns in a specific time interval around the event date, making use of their variations and the expected return of the period. Time intervals are segregated into observation and estimation windows, with the latter containing the event date. It is understood that the market can anticipate the event and even adjust after its occurrence, but their significance should not be greater than the one of the event.

One of the key elements is deciding the length of each window. By segregating the anticipation from the estimation window, the methodology ensures that the event won't influence the "normal" market performance, which is crucial in maintaining model stability (MacKinlay 1997). Once the event is isolated from typical market movements, the calculation of abnormal returns and their volatility is much more precise and gives a wider scope of information about the event itself.

Event study analysis is incorporated through various models to determine the stock market reaction to a specific event, for instance, natural disasters, merger or acquisition announcements, stock splits, dividend news, and political events. For example, Suwana (2012) investigates abnormal return responses on dividend announcement days. Unlike traditional researches, the author analyses a roughly 2-month trading period around the event date. The usage of a risk-adjusted model such as the CAPM shows to be highly adequate for larger samples in contrast to the market-adjusted model. The results suggest that stock prices react positively and significantly nearly 2 days after the event announcement.

The case of emerging economies, such as China, shows that sectoral reaction to the COVID-19 event is significantly divergent, being especially negative in the mining, agricultural, educational, health, and real estate sectors (He et al. 2020). They analyzed both Shanghai and Shenzhen stock markets around the Wuhan lockdown, as their main event of interest. As stated by the authors, traditional industries suffered the most. The high-tech companies even experienced positive abnormal returns according to the research results, signaling the importance of the new era business models in turbulent periods.

Mazur, Dang and Vega (2020) also focus on the COVID-19 market impact, while analyzing the US stock market. March 2020 is taken as an event for the S&P1500 firms. By focusing on abnormal returns and return volatility, the authors aim to quantify the effects on different types of industries. Healthcare, natural gas, software and food sectors experience abnormally high returns in March. Entertainment, hospitality and real estate on the other hand faced the most dramatic falls, which is in line with the theoretic expectations.

Bash (2020) focuses his research on 30 different stock indices using the mean-adjusted returns model to explain the impact of the first registered case in each of the respective countries. As expected, all of them show a decline in the cumulative abnormal returns, with results varying depending on the extensiveness of the observation period and the anticipation and adjustment intervals that typically range between [-3,3], [-5,5], [-10,10], or even prolonged after-event intervals like [-5,20].

Even though a large background exists in event study researches, choosing the optimal model, event timeline or even the right explanation of the results seems to be more of an art than a straightforward pathway. The implementation of event study analysis for testing the semi-strong efficient market hypothesis can be considered quite useful in studying Balkan stock markets. According to the relevance of the present

circumstances in economic and financial analysis, we try to model the stock market’s reaction to COVID-19 related events, in line with the previously stated researches but significantly different.

3. RESEARCH METHODOLOGY AND DATA SOURCES

Since the usage of event study analysis can be used to model stock market reactions in developing economies such as North Macedonia, we try to grasp the impact and the importance of the coronavirus pandemic on specific company shares. We analyze the returns of four large public companies, each of them being part of a distinctive industry. However, we must note that the decision to choose these specific companies which are undoubtedly components of the MBI10 market index is only due to the liquidity of their stocks. Other companies, unfortunately, do not register day-to-day trading and thus they can’t be efficiently taken into the analysis. For our event study, we make use of publicly available daily return data from the Macedonian Stock Exchange for the 2 January 2019 – 31 December 2020 period. This specific time interval is chosen since 2019 can be perceived as a stable year without any major events and thus can be used as an estimation window for the model. In 2020, the pandemic took its toll on almost every economic and social aspect and thus is made useful for the observation window and the events of interest.

For our research, we are interested in the shares of Alkaloid AD – Skopje, Granit AD –Skopje, Komercijalna Banka AD – Skopje, and Makpetrol AD – Skopje. They are one of the most prominent representatives of the pharmaceutical, construction, banking, and oil products supply and production sectors, respectively. These sectors can be logically connected to the aftermath of the economic crisis that was generated by a health crisis, so we target their reaction specifically.

To conduct our event study, we follow the single-factor risk-adjusted model for abnormal returns or the CAPM. Since our estimation window contains more than 270 observations, we firmly believe that incorporating the risk-component of the specific share contains valuable information and thus it can be quite useful. The event study analysis is based on estimating the significance of single or multiple events on certain price movements. By calculating the concept of abnormal returns one can get important information about the price deviation and its size around the certain event of interest. To estimate the abnormal returns we can make use of the following equation:

$$AR_{i,t} = R_{i,t} - (\alpha + \beta R_{M,t}) \tag{1}$$

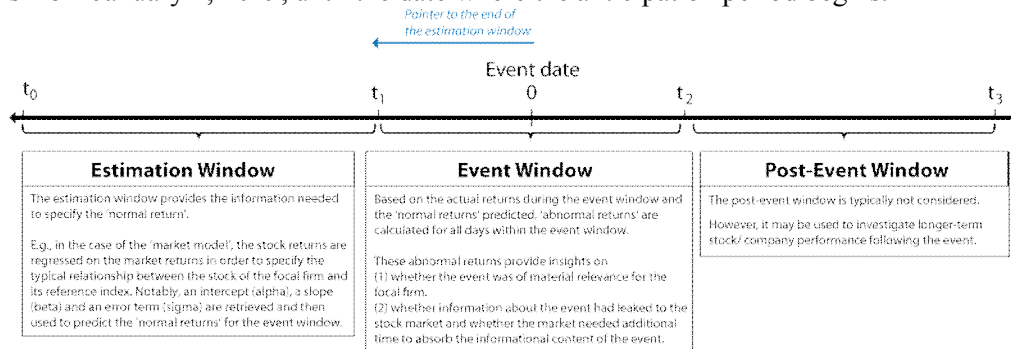
where, $AR_{i,t}$ is the abnormal return of the stock i in period t , R is the return of the stock of interest, $R_{M,t}$ is the stock market’s return (proxied by a stock exchange index) in period t for every $t=0, 1, 2, \dots, T$. The coefficients α and β are the respective estimates of a regression of the stock against the market index. Furthermore, they can be perceived as a company’s recent performance and its sensitivity to general market movements or systematic risk.

Besides the abnormal rates of return, a calculation of cumulative abnormal returns is needed to further test the significance of each time interval based on the following equation:

$$CAR_{i,(t_1,t_2)} = \sum_{t=t_1}^{t_2} AR_{i,t} \tag{2}$$

The significance tests are conducted through the obtained values of the t-stat and the respective p-values.

For our research approach, we like to study the response to COVID-19 related events. We formulate an observation window with both anticipation and adjustment intervals of 10 trading days. With the event date included, through this method, we make use of a typical trading month. By that, the chosen observation windows are deemed to be more than adequate. For the estimation window, we take all available observations from January 2, 2019, until the date where the anticipation period begins.



On behalf of our research interest, we are specifically interested in four different event dates in North Macedonia:

- ❖ 26 February 2020 – the first registered case of COVID-19 patient,
- ❖ 16 March 2020 – the first day of closed borders, shopping malls, restaurants, etc. (national lockdown),
- ❖ 23 March 2020 – implementation of curfew,
- ❖ 27 May 2020 - ceased curfew.

Alongside the four events, we set four hypotheses that we aim to confirm through the respective approach. By confirming or maybe even rejecting them, a conclusion can be drawn about the individual stock's reaction.

H_0 : The announcement of the first registered COVID-19 case in North Macedonia had a significantly negative impact on the stock's movements.

H_0 : The announcement of the national lockdown had a negative and highly significant effect on stock return movements.

H_0 : The announcement of curfew implementation generated negative and highly significant stock movements.

H_0 : The announcement of curfew ceasing had a positive and significant impact.

4. RESULTS DISCUSSION

In this segment, we overview the results from the conducted event study research. For our modeling, we segregate the observation window into three different intervals – anticipation window, event date, and adjustment window. By doing this, we can extract significant information about the strength of information incorporation into stock prices, as well as the possibility of so-called inside trading based on exclusive information about future restrictions.

To test our first hypothesis we set an estimation window of 273 trading days, event date 26 February 2020 as 0, and [-10, 10] estimation window. The data shows a pure negative stock response on the event date for all four companies. The announcement of the first COVID-19 case had a negative impact. However, we must check this statement through t-stats, and p-values. For simplification, we estimate CAR, t-stats and p-values for the event date alone, anticipation window [-10, -1], and adjustment interval [1, 10]. The regression coefficients were estimated as ALK ($\alpha = -0.0022\%$ and $\beta = 1.35$), KMB ($\alpha = 0.0179\%$ and $\beta = 1.04$), GRNT ($\alpha = -0.0175\%$ and $\beta = 1.28$), and MPT ($\alpha = 0.0304\%$ and $\beta = 1.16$). Each stock underperformed its expectations on the event date, signaling its overall negativity. Unfortunately, the t-stats and p-values show no significance in these price movements, so they can be perceived as theoretically stochastic or random. The data for the anticipation period does not register any potential insider-trading due to the positive reaction of the stocks. The positive signs in the CAR for the adjustment period indicate market overreaction on the event date, by over-performing the expectations. No sign of significance is found except for the adjustment window trading of the KMB stocks, which can be understood as a statistically significant market reaction only at the 10% level. Based on these results, we cannot confirm our first hypothesis and so we reject the statement that the announcement of the first COVID-19 case in North Macedonia had a significantly negative impact on price movements.

Table 1 and 2: Abnormal, cumulative abnormal returns, t-stats, and p-values for event 26 February 2020, anticipation and adjustment windows

	RAR/CAPM				CAR			
	ALK	KMB	GRNT	MPT	ALK	KMB	GRNT	MPT
-10	0.36%	-0.44%	-0.41%	-1.25%	0.36%	-0.44%	-0.41%	-1.25%
-9	-0.46%	-0.17%	0.20%	0.02%	-0.10%	-0.61%	-0.22%	-1.23%
-8	-0.27%	-0.27%	-0.58%	-0.30%	-0.37%	-0.89%	-0.80%	-1.54%
-7	0.59%	0.14%	0.20%	1.07%	0.22%	-0.75%	-0.60%	-0.46%
-6	0.21%	0.08%	-0.71%	0.39%	0.43%	-0.67%	-1.31%	-0.07%
-5	-0.05%	-0.49%	-0.24%	-0.27%	0.38%	-1.15%	-1.55%	-0.34%
-4	0.25%	0.21%	-0.01%	-0.11%	0.62%	-0.94%	-1.57%	-0.45%
-3	0.53%	0.33%	0.36%	0.25%	1.15%	-0.61%	-1.21%	-0.20%
-2	2.12%	1.53%	2.12%	1.38%	3.28%	0.91%	0.91%	1.18%
-1	2.62%	0.63%	1.14%	2.48%	5.89%	1.54%	2.05%	3.66%

0	-0.86%	-0.38%	-1.18%	-1.05%	5.03%	1.16%	0.88%	2.61%
1	-3.44%	-3.57%	-4.53%	-3.52%	1.59%	-2.40%	-3.66%	-0.91%
2	-3.47%	-3.54%	-3.93%	-3.50%	-1.88%	-5.95%	-7.59%	-4.42%
3	3.08%	7.61%	2.23%	2.57%	1.20%	1.66%	-5.36%	-1.85%
4	-1.94%	-0.73%	-1.51%	-0.95%	-0.73%	0.93%	-6.87%	-2.80%
5	-1.46%	2.06%	3.05%	0.18%	-2.19%	2.99%	-3.83%	-2.62%
6	1.38%	0.31%	5.13%	1.48%	-0.82%	3.30%	1.30%	-1.14%
7	8.32%	5.92%	0.34%	6.84%	7.50%	9.22%	1.64%	5.70%
8	-8.77%	-8.78%	-6.90%	-10.32%	-1.27%	0.45%	-5.26%	-4.62%
9	5.49%	3.05%	2.81%	4.64%	4.22%	3.49%	-2.45%	0.02%
10	9.33%	9.16%	10.00%	10.80%	13.55%	12.65%	7.55%	10.81%

	ALK			KMB			GRNT			MPT		
	CAR	t-stat	p-value	CAR	t-stat	p-value	CAR	t-stat	p-value	CAR	t-stat	p-value
event	-0.86%	-0.433	66.52%	-0.38%	-0.204	83.85%	1.18%	-0.615	53.93%	-1.05%	-0.506	61.30%
[-10,-1]	5.89%	0.941	34.77%	1.54%	0.262	79.38%	2.05%	0.339	73.47%	3.66%	0.559	57.69%
[1,10]	8.51%	1.359	17.53%	11.49%*	1.945	5.28%	6.67%	1.102	27.14%	8.20%	1.252	21.15%
total	13.55%	1.492	13.68%	12.65%	1.478	14.05%	7.55%	0.860	39.03%	10.81%	1.139	25.56%

*significant at 10% level.

Source: Authors' calculations

For second hypothesis testing, we set an estimation window of 286 trading days, event date 16 March 2020 as 0, and [-10, 10] estimation window. This data confirms the expectation of negative stock response on the event date for each observed stock. The regression coefficients were estimated as ALK ($\alpha = 0.014\%$ and $\beta = 1.16$), KMB ($\alpha = 0.014\%$ and $\beta = 0.90$), GRNT ($\alpha = -0.0248\%$ and $\beta = 1.12$), and MPT ($\alpha = 0.0354\%$ and $\beta = 0.99$). Unlike the first model, this one completely confirms the second hypothesis of negative and significant response to national lockdown restrictions. All cumulative abnormal returns for the event date indicate statistical significance even at the 1% level, and they seem to be roughly even for all stocks gravitating around $\sim -7\%$. The stocks have drastically underperformed in respect to their expectations. Anticipatory abnormal returns reject the possible presence of market reaction similar to that at the given event. Even more, the market reacts positively and significantly in almost all cases. However, the presence of negative CAR for the adjustment window indicates the possibility of slow information incorporation into stock prices and thus violating the semi-strong efficient market hypothesis. Nevertheless, a significant post-event market reaction is observed only for the MPT stock with a reaction a lot greater than the event itself. Having this in mind, one can conclude that in this particular case a market under-reaction on event day news is observed. Based on our results, we can completely confirm the second hypothesis.

Table 3 and 4: Abnormal, cumulative abnormal returns, t-stats, and p-values for event 16 March 2020, anticipation and adjustment windows

	ALK	KMB	GRNT	MPT	ALK	KMB	GRNT	MPT
	RAR/CAPM				CAR			
-10	3.17%	7.68%	2.32%	2.65%	3.17%	7.68%	2.32%	2.65%
-9	-1.67%	-0.51%	-1.27%	-0.70%	1.49%	7.17%	1.05%	1.95%
-8	-1.31%	2.19%	3.20%	0.33%	0.18%	9.35%	4.25%	2.28%
-7	1.24%	0.23%	5.03%	1.37%	1.42%	9.58%	9.28%	3.64%
-6	7.21%	5.10%	-0.60%	5.84%	8.64%	14.68%	8.69%	9.48%
-5	-8.53%	-8.58%	-6.67%	-10.09%	0.11%	6.10%	2.02%	-0.61%
-4	5.21%	2.86%	2.60%	4.40%	5.32%	8.96%	4.61%	3.79%
-3	7.57%	7.84%	8.50%	9.20%	12.89%	16.80%	13.11%	12.99%
-2	-11.90%	-10.71%	-11.14%	-11.66%	0.99%	6.09%	1.98%	1.32%
-1	10.20%	13.63%	9.79%	8.56%	11.19%	19.73%	11.77%	9.89%
0	-6.91%	-7.22%	-6.78%	-7.21%	4.28%	12.51%	4.99%	2.67%
1	0.48%	-0.23%	-0.14%	2.49%	4.76%	12.28%	4.84%	5.16%
2	-1.29%	-1.94%	-1.36%	-1.88%	3.48%	10.33%	3.48%	3.28%
3	-8.49%	-3.80%	-8.25%	-8.11%	-5.01%	6.54%	-4.77%	-4.82%
4	8.04%	8.94%	8.89%	7.95%	3.03%	15.48%	4.12%	3.13%
5	-5.79%	-6.06%	-6.21%	-6.20%	-2.76%	9.42%	-2.09%	-3.07%
6	-1.53%	-2.27%	-3.10%	-6.36%	-4.29%	7.15%	-5.19%	-9.43%
7	11.14%	9.75%	10.83%	10.20%	6.86%	16.90%	5.64%	0.77%
8	11.39%	-3.06%	0.38%	-2.29%	18.24%	13.84%	6.02%	-1.52%
9	-8.46%	-12.47%	-7.13%	-13.39%	9.78%	1.38%	-1.12%	-14.90%
10	-8.43%	3.36%	-1.28%	-0.12%	1.35%	4.73%	-2.40%	-15.03%

	ALK			KMB		
	CAR	t-stat	p-value	CAR	t-stat	p-value
event	-6.91%***	-3.754	0.02%	-7.22%***	-4.044	0.01%
[-10,-1]	11.19%*	1.922	5.56%	19.73%***	3.495	0.06%
[1,10]	-2.93%	-0.503	61.52%	-7.78%	-1.377	16.95%
total	1.35%	0.160	87.28%	4.73%	0.579	56.33%
	GRNT			MPT		
	CAR	t-stat	p-value	CAR	t-stat	p-value
event	-6.78%***	-3.727	0.02%	-7.21%***	-3.649	0.03%
[-10,-1]	11.77%**	2.045	4.17%	9.89%	1.582	11.48%
[1,10]	-7.38%	-1.283	20.04%	-17.70%***	-2.832	0.49%
total	-2.40%	-0.288	77.39%	-15.03%	-1.659	9.82%

*, **, *** significant at 10%, 5% and 1% level, respectively.

Source: Authors' calculations

In our third modeling we regress 291 trading days, event date 23 March 2020 as 0, and again [-10, 10] estimation window. Since the event correlates with the implementation of curfew restrictions (complete lockdown) and is understood as one step away from quarantine, it's logical to expect great market movements. Since economic activity is highly restricted to just first-shift working hours, a large skepticism around investing can be expected. The available data confirms the expectation of negative stock response on the event date, but slightly less intensive than the previous event. The regression coefficients were estimated as ALK ($\alpha = 0.0705\%$ and $\beta = 0.91$), KMB ($\alpha = 0.08\%$ and $\beta = 0.75$), GRNT ($\alpha = 0.0041\%$ and $\beta = 1.13$), and MPT ($\alpha = 0.089\%$ and $\beta = 0.80$). Once again, every event date CAR is statistically significant at the 1% level. What is different from the previous event is that right now the anticipation windows indicate reaction with the same sign as the event, meaning that possibly traders had the information of a potential curfew implementation. However, these coefficients are significant only in the case of Alkaloid and Makpetrol stocks, both at 5% level. The significant positive reaction in the adjustment window for the ALK stocks indicates market over-reaction at the event date, and thus a market correction. Each of the observed stocks experiences negative total CAR, with the especially significant and large one in the case of Makpetrol. As the data collectively indicate negative and significant event date reaction, the fourth hypothesis is confirmed.

Table 5 and 6: Abnormal, cumulative abnormal returns, t-stats, and p-values for event 23 March 2020, anticipation and adjustment windows

	ALK	KMB	GRNT	MPT	ALK	KMB	GRNT	MPT
	RAR/CAPM				CAR			
-10	-8.24%	-8.44%	-6.71%	-9.87%	-8.24%	-8.44%	-6.71%	-9.87%
-9	4.80%	2.59%	2.58%	4.07%	-3.44%	-5.86%	-4.13%	-5.81%
-8	5.11%	6.40%	8.55%	7.29%	1.67%	0.54%	4.42%	1.49%
-7	-11.54%	-10.54%	-11.18%	-11.39%	-9.87%	-9.99%	-6.76%	-9.91%
-6	7.92%	12.29%	9.84%	6.80%	-1.95%	2.30%	3.08%	-3.11%
-5	-7.65%	-7.68%	-6.79%	-7.79%	-9.60%	-5.38%	-3.70%	-10.90%
-4	-0.67%	-0.93%	-0.13%	1.59%	-10.27%	-6.31%	-3.84%	-9.32%
-3	-2.16%	-2.48%	-1.36%	-2.56%	-12.43%	-8.78%	-5.20%	-11.88%
-2	-7.76%	-3.41%	-8.31%	-7.55%	-20.18%	-12.19%	-13.51%	-19.43%
-1	6.86%	8.23%	8.90%	7.03%	-13.33%	-3.96%	-4.61%	-12.40%
0	-5.54%	-5.95%	-6.25%	-6.02%	-18.87%	-9.92%	-10.86%	-18.42%
1	-0.55%	-1.74%	-3.16%	-5.62%	-19.42%	-11.66%	-14.02%	-24.04%
2	9.73%	8.90%	10.85%	9.10%	-9.70%	-2.76%	-3.18%	-14.93%
3	9.67%	-4.08%	0.41%	-3.63%	-0.03%	-6.83%	-2.77%	-18.56%
4	-7.51%	-11.95%	-7.20%	-12.66%	-7.53%	-18.78%	-9.97%	-31.22%
5	-6.69%	4.32%	-1.37%	1.21%	-14.22%	-14.46%	-11.34%	-30.01%
6	9.28%	9.28%	8.95%	10.50%	-4.93%	-5.18%	-2.39%	-19.51%
7	-1.02%	-3.02%	-0.24%	-7.59%	-5.95%	-8.21%	-2.63%	-27.09%
8	-6.46%	-6.83%	-6.37%	-5.12%	-12.42%	-15.04%	-8.99%	-32.22%
9	5.12%	3.50%	-0.51%	4.72%	-7.29%	-11.54%	-9.51%	-27.50%
10	1.26%	-0.38%	2.31%	2.84%	-6.04%	-11.92%	-7.20%	-24.66%

	ALK			KMB		
	CAR	t-stat	p-value	CAR	t-stat	p-value
event	-5.54%***	-3.303	0.11%	-5.95%***	-3.474	0.06%
[-10,-1]	-13.33%**	-2.511	1.26%	-3.96%	-0.731	46.51%
[1,10]	12.83%**	2.418	1.62%	-2.00%	-0.370	71.18%
total	-6.04%	-0.785	43.31%	-11.92%	-1.518	13.01%
	GRNT			MPT		
	CAR	t-stat	p-value	CAR	t-stat	p-value
event	-6.25%***	-3.428	0.07%	-6.02%***	-3.188	0.16%
[-10,-1]	-4.61%	-0.799	42.49%	-12.40%**	-2.076	1.98%
[1,10]	3.67%	0.636	52.55%	-6.24%	-1.046	15.71%
total	-7.20%	-0.861	39.00%	-24.66%***	-2.850	0.29%

*, **, *** significant at 10%, 5% and 1% level, respectively.

Source: Authors' calculations

For our last analysis 334 trading days are taken for the estimation window, event date 27 May 2020 as 0, and [-10, 10] estimation window. This time the event should theoretically signalize positivity in market trading since restrictions were lifted. Contrary, the data doesn't support this thesis. As can be seen from table 7 and table 8, the stocks reacted negatively in terms of reaching their expectations. Furthermore, as in the first model, almost all of the estimated coefficients are insignificant. On that note, we can conclude that the market didn't react as expected to the ceasing of curfew restrictions. One of the reasons for this might be the fact that the first wave of COVID-19 gradually lost its momentum and positivity became evident even before the formal event of removing restrictions. Following the same method as previous models, the estimated regression coefficients are ALK ($\alpha = 0.1252\%$ and $\beta = 0.31$), KMB ($\alpha = 0.0595\%$ and $\beta = 0.26$), GRNT ($\alpha = 0.0528\%$ and $\beta = 0.49$), and MPT ($\alpha = 0.097\%$ and $\beta = 0.35$). As the results don't satisfy our expectations, we reject the fourth hypothesis since neither of the stocks reacted significantly to the event.

Table 5 and 6: Abnormal, cumulative abnormal returns, t-stats, and p-values for event 27 May 2020, anticipation and adjustment windows

	ALK	KMB	GRNT	MPT	ALK	KMB	GRNT	MPT
	RAR/CAPM				CAR			
-10	-0.95%	-0.64%	-1.42%	1.43%	-0.95%	-0.64%	-1.42%	1.43%
-9	-0.81%	-0.08%	0.03%	0.64%	-1.77%	-0.72%	-1.39%	2.08%
-8	0.08%	-0.85%	0.30%	0.83%	-1.69%	-1.57%	-1.08%	2.91%
-7	-2.42%	-0.75%	0.30%	1.16%	-4.10%	-2.31%	-0.78%	4.07%
-6	-1.22%	-0.05%	0.11%	-1.14%	-5.33%	-2.36%	-0.67%	2.93%
-5	0.39%	-0.21%	-0.12%	-0.20%	-4.94%	-2.57%	-0.79%	2.73%
-4	1.90%	-0.47%	-0.50%	-0.07%	-3.04%	-3.04%	-1.30%	2.66%
-3	0.85%	-0.45%	-0.61%	-1.57%	-2.19%	-3.49%	-1.91%	1.09%
-2	0.14%	0.03%	1.60%	-0.17%	-2.05%	-3.46%	-0.31%	0.92%
-1	-0.80%	-1.31%	-2.87%	-0.85%	-2.85%	-4.77%	-3.18%	0.08%
0	-0.26%	-1.22%	-0.45%	-0.44%	-3.11%	-5.99%	-3.62%	-0.37%
1	-1.26%	0.88%	1.24%	1.50%	-4.37%	-5.11%	-2.39%	1.14%
2	-0.30%	-0.17%	-1.35%	0.05%	-4.67%	-5.29%	-3.74%	1.18%
3	-0.79%	0.44%	-0.08%	-0.03%	-5.46%	-4.84%	-3.82%	1.16%
4	-1.68%	-0.83%	0.31%	-0.58%	-7.14%	-5.68%	-3.51%	0.58%
5	-0.50%	-0.10%	0.08%	0.00%	-7.64%	-5.78%	-3.43%	0.58%
6	0.21%	-0.10%	-0.60%	-0.16%	-7.43%	-5.88%	-4.03%	0.41%
7	-0.37%	0.06%	0.32%	0.17%	-7.80%	-5.81%	-3.70%	0.58%
8	-0.91%	-0.02%	-0.07%	-1.26%	-8.71%	-5.83%	-3.77%	-0.68%
9	-1.84%	-0.48%	-0.02%	-0.44%	-10.55%	-6.31%	-3.79%	-1.12%
10	-0.82%	-2.05%	-0.14%	-0.57%	-11.37%	-8.36%	-3.94%	-1.69%

	ALK			KMB		
	CAR	t-stat	p-value	CAR	t-stat	p-value
event	-0.26%	-0.174	86.20%	-1.22%	-0.762	44.65%
[-10,-1]	-2.85%	-0.599	54.99%	-4.77%	-0.940	34.80%
[1,10]	-8.26%*	-1.737	8.33%	-2.37%	-0.466	64.13%
total	-11.37%*	-1.650	9.996%	-8.36%	-1.137	25.65%
	GRNT			MPT		
	CAR	t-stat	p-value	CAR	t-stat	p-value
event	-0.45%	-0.273	78.51%	-0.44%	-0.246	80.61%
[-10,-1]	-3.18%	-0.616	53.80%	0.08%	0.014	98.92%
[1,10]	-0.31%	-0.061	95.18%	-1.32%	-0.233	81.61%
total	-3.94%	-0.527	59.87%	-1.69%	-0.205	83.78%

* Significant at 10% level.

Source: Authors' calculations

5. CONCLUSION

Based on our research methodology, we found out that restrictive measures impact the chosen stocks the most. For instance, a largely negative and significant impact is registered on the announcement dates of national “lockdown” and curfew restrictions which is in line with the theoretical expectations due to the inevitable decline in economic activity. However, the same cannot be stated for the first and last hypothesis. The first registered COVID-19 case and the announcement of curfew ceasing generated negative abnormal returns on the observed stocks but essentially this impact is insignificant.

The usage of event study analysis for stock markets such as the example of North Macedonia is ideal according to the level of development. The violation of the efficient market hypothesis can be registered only in highly distortive events. The largest cumulative abnormal returns are observed in the case of Makpetrol.

For other future researches, the event study analysis can help establish and determine the connection between COVID-19 events that are slightly more positive. However, since the pandemic is far from over yet we yet need to face the real market movements and potential corrections.

REFERENCES

- Arestis, Phillip, Panicos O. Demetriades, and Kul B. Luintel. 2001. "Financial Development and Economic Growth: The Role of Stock Markets." *Journal of Money, Credit and Banking* 33, no.1 16-41.
- Ball, Ray, and Phillip Brown. 1968. "An empirical evaluation of accounting income numbers." *Journal of Accounting Research*, Vol.6, no.2 159-178.
- Bash, Ahmad. 2020. "International evidence of COVID-19 and stock market returns: an event study analysis." *International Journal of Economics and Financial Issues* 10, no. 4 34-38.
- Carlin, Wendy, and David Soskice. 2015. "The global financial crisis: applying the models." In *Macroeconomics: Institutions, instability and the financial system*, by Wendy Carlin and David Soskice, 237-245. New York: Oxford University Press Inc.
- Fama, Eugene. 1970. "Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work." *The Journal of Finance* Vol.25, no.2 383-417.
- He, Pinglin, Yulong Sun, Ying Zhang, and Tao Li. 2020. "COVID-19's impact on stock prices across different sectors—An event study based on the Chinese stock market." *Emerging Markets Finance and Trade* 56, no.10 2198-2212.
- Klapper, Leora, Annamaria Lusardi, and Peter van Oudheusden. 2015. "Financial literacy around the world: insights from the Standard & Poor's ratings services global financial literacy survey." Survey.
- MacKinlay, A. Craig. 1997. "Event studies in economics and finance." *Journal of economic literature* 35, no.1 13-39.
- Malkiel, Burton G. 2003. "The efficient market hypothesis ad its critics." *Journal of Economic Perspectives*, Vol.17, no.1 59-82.
- Mazur, Mieszko, Man Dang, and Miguel Vega. 2020. "COVID-19 and the March 2020 stock market crash. Evidence from S&P1500." *Finance Research Letters*, Vol. 38: 101690.
- Mishkin, Frederic, and Stanley G. Eakins. 2014. "Financial markets." In *Financial markets and institutions - 8th edition*, by Frederic Mishkin and Stanley G. Eakins, 297-318. Pearson.
- Suwanna, Thanwarat. 2012. "Impacts of dividend announcements on stock returns." *Procedia-Social and Behavioral Sciences* 40 721-725.

Boban Melović¹
Slavica Mitrović Veljković²
Dragana Čirović³
Milica Vukčević⁴

UTICAJ PANDEMIJE COVID-19 NA POSLOVANJE MIKRO, MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA U CRNOJ GORI

Apstrakt: Nastanak pandemije korona virusa imao je niz negativnih posledica na ekonomsko djelovanje privrednih subjekata, naročito onih koji pripadaju sektoru usluga. Imajući u vidu da je Crna Gora pretežno uslužna orijentisana ekonomija, cilj ovog istraživanja je ispitivanje uticaja pojave virusa COVID-19 na mikro, mala i srednja preduzeća (MSP), kao glavnih generatora ekonomskog razvoja ove zemlje. Podaci su prikupljeni sprovođenjem anketnog istraživanja na uzorku od 157 preduzeća, odnosno njihovih rukovodilaca. Dobijeni podaci analizirani su primjenom logističke regresije i metoda deskriptivne statistike. Rezultati istraživanja pokazali su da je pandemija korona virusa imala izražen nepovoljan uticaj, zbog čega je više od dvije trećine mikro, malih i srednjih preduzeća u Crnoj Gori ostvarilo negativan finansijski rezultat i bilo prinuđeno na uvođenje niza organizacionih promjena, u cilju prilagođavanja novim tržišnim uslovima. Stoga im je potrebno određeno vrijeme za oporavak koje, prema mišljenju rukovodilaca, obuhvata period od najmanje tri mjeseca do dvije godine, nakon završetka pandemije, u zavisnosti od prirode njihove djelatnosti. Rezultati pokazuju i da su preduzeća koja su se tokom pandemije preorijentisala na *online* poslovanje bila manje podložna njenim negativnim efektima, što naglašava potrebu MSP sektora da efikasnije iskoristi mogućnosti koje upotreba ICT pruža, naročito u pogledu elektronske trgovine i direktne komunikacije sa potencijalnim i postojećim potrošačima. Kreiranje i implementacija odgovarajuće strategije *online* poslovanja je posebno važno u cilju jačanja konkurentske pozicije mikro i malih preduzeća u Crnoj Gori, na koje je pandemija korona virusa naročito imala negativan uticaj.

Ključne riječi: kriza, COVID-19, MSP, zaposlenost, Crna Gora

THE IMPACT OF THE COVID-19 PANDEMIC ON THE BUSINESS OPERATIONS OF MICRO, SMALL AND MEDIUM COMPANIES IN MONTENEGRO

Abstract: The emergence of the coronavirus pandemic had several negative consequences on the economic activity of companies, especially those belonging to the services sector. Given that Montenegro is a predominantly service-oriented economy, the aim of this study is to examine the impact of the COVID-19 pandemic on micro, small and medium enterprises (SMEs), as the main generators of economic development of this country. The data were collected by conducting a survey on a sample of 157 companies and their managers. The obtained data were analyzed using logistic regression and descriptive statistics methods. The results showed that the coronavirus pandemic had pronounced adverse effects, due to which more than two-thirds of micro, small and medium companies in Montenegro scored negative financial result and thus were forced to introduce a series of organizational changes in order to adapt to the new market conditions. Therefore, they will need a certain time to recover which, according to their managers' opinion, covers a period of at least 3 months to two years after the end of the pandemic, depending on the type of their business activities. The results also reveal that companies that reoriented to online business during the pandemic were less susceptible to its negative effects, which emphasizes the need of the SME sector to use more efficiently the opportunities of ICT, especially in terms of e-commerce and direct communication with potential and existing consumers. The creation and implementation of an appropriate online business strategy are especially important for strengthening the competitive position of micro and small enterprises in Montenegro, which has been particularly negatively affected by the coronavirus pandemic.

Keywords: crisis, COVID-19, SMEs, employment, Montenegro

¹ Ekonomski fakultet Podgorica ✉ bobanm@ucg.ac.me

² Fakultet tehničkih nauka Novi Sad ✉ mslavica@uns.ac.rs

³ Ekonomski fakultet Podgorica ✉ dcirovic@ucg.ac.me

⁴ Ekonomski fakultet Podgorica ✉ milica.v@ucg.ac.me

1. UVOD

Globalna pandemija izazvana pojavom novog virusa COVID-19 dovela je do promjena u svim sferama društvenog života, sa naročito izraženim uticajem na ekonomiju. Negativne posledice ove pandemije globalnog su karaktera, sa velikim stepenom uticaja čak i na privredno najrazvijenije zemlje (Song et al. 2020, 17). Uvođenje niza restriktivnih mjera i promjene ponašanja potrošača uslovlili su nastanak nove ekonomske krize, koja se ogleda u smetnjama u lancu snabdijevanja preduzeća sirovinama, značajnom padu obima prodaje, a time i profita, kao i do niza finansijskih poteškoća i velikom padu stope zaposlenosti, kako na lokalnom, tako i na globalnom nivou (Hertati et al. 2020, 238; Shafi et al. 2020, 12). O tome svjedoči i podatak da su se sa velikim finansijskim poteškoćama suočile i multinacionalne kompanije, koje su usled naglog pada ekonomske aktivnosti bile prinuđene da zatvore veći broj svojih filijala, kako u razvijenim, tako i u zemljama u razvoju (Fernandes 2020, 6).

Ono što ekonomsku krizu izazvanu pandemijom korona virusa razlikuje od prethodnih reflektuje se u tome što se njen nastanak nije mogao predvidjeti i što je usmjerena na sve zemlje, a ne samo one u razvoju, dok se njene posledice javljaju istovremeno i na strani ponude i na strani tražnje dobara i usluga (Fernandes, 2020, 5). Na strani tražnje, kupovina proizvoda se dominantno odnosila na potrošna dobra koja se konzumiraju u domaćinstvima, pri čemu je uticaj pandemije na obim njihove kupovine bio dvosmjernan. Naime, pad prihoda je uticao negativno na kupovnu moć potrošača, dok je istovremeno rast obima kupovine ovih proizvoda bio uzrokovan preusmjeravanjem značajnog dijela novca koji je prethodno bio usmjeren na potrošnju dobara koja se konzumiraju van domaćinstva. Na strani ponude, negativne posledice pandemije ispoljavale su se u vidu pada produktivnosti zaposlenih (usled ugroženosti njihovog zdravlja i promjene načina obavljanja posla), kao i problemima u procesu nabavke repromaterijala (Phillipson et al. 2020, 2), što je rezultiralo naglim padom ponude pojedinih kategorija proizvoda, kao što su trajni prehrambeni proizvodi (Cai & Luo, 2020, 412). Iako je pad ekonomske aktivnosti zabilježen u gotovo svim djelatnostima, intenzitet pada je u velikoj mjeri bio uslovljen prirodom pojedinih djelatnosti, među kojima su najviše pogođene uslužne, naročito iz oblasti turizma i ugostiteljstva (Fernandes, 2020, 16).

Uvođenje niza epidemioloških mjera, kojima se ograničavalo kretanje ljudi, uslovlilo je brojne promjene u pogledu navika potrošača, uljučujući i način na koji oni obavljaju kupovinu proizvoda i usluga. Time je nametnuta potreba da preduzeća osmisle nove načine uspostavljanja i održavanja komunikacije sa potencijalnim i postojećim kupcima, što je rezultiralo naglim rastom upotrebe informaciono-komunikacionih tehnologija (ICT) (Indriastuti & Fuad 2020, 472). Implementacija ICT omogućila je dalji razvoj elektronske trgovine i ekspanziju *online* poslovanja, čak i u onim zemljama u kojima je ovaj vid trgovine, prije nastanka pandemije, bio na vrlo niskom nivou (Bhatti et al. 2020, 1450). Digitalna transformacija preduzeća omogućila je obezbjeđivanje i održavanje konkurentske pozicije na tržištu u novonastalim uslovima poslovanja, kao i niz drugih benefita, kao što su rast efikasnosti poslovnih procesa, zadržavanje lojalnih potrošača i olakšano donošenje strateških odluka kroz primjenu naprednih softverskih rešenja (Indriastuti & Fuad 2020, 473; Lesi 2020, 127).

Imajući u vidu da crnogorsku privredu dominantno čine uslužna preduzeća, Crna Gora je jedna od zemalja u kojima su posledice pandemije korona virusa naročito izražene. Naime, prema istraživanju sprovedenom u maju 2020. godine, više od 40% privrednih subjekata je prekinulo sa radom, dok je 35% njih djelimično poslovalo, a 23% je bilo u potpunosti operativno (od čega je 13% organizovalo rad od kuće). Svaki treći privredni subjekat iz sektora trgovine i usluga je prekinuo sa radom, dok je potpuna obustava poslovnih aktivnosti bila naročito prisutna u sektoru zanatstva (83%), ugostiteljstva (72%), prevoza (70%) i hotelijerstva (62%) (Unija poslodavaca Crne Gore 2020). Najčešći problemi sa kojima su se susretala preduzeća u Crnoj Gori odnosila su se na nedostatak prometa (50%), ugroženost poslovnih partnera koji ne mogu nesmetano da posluju (47%), pad tražnje za proizvodima i uslugama (40%) i prekid rada usled uvođenja epidemioloških mjera (40%) (Unija poslodavaca Crne Gore 2020). Dodatni problemi, koje su naročito isticala proizvodna preduzeća, odnosili su se na nabavku repromaterijala, dok je je najveći izazov za preduzeća iz oblasti trgovine predstavljao poremećen lanac snabdijevanja i prekid nabavke poluproizvoda (UNDP 2020). Prema procjenama Međunarodnog Monetarnog Fonda, usled navedenih problema, očekivani pad BDP u Crnoj Gori se procijenjuje na približno 15%, sa najizraženijim padom u sektoru turizma (koji se procijenjuje na približno 50% u odnosu na 2019. godinu) (International Monetary Fund 2020). Stoga su, u cilju ublažavanja navedenih posledica pandemije na privredu Crne Gore, donosioci odluka na državnom nivou usvojili setove mjera podrške privrednim subjektima. Većina mjera odnosila se na

subvencionisanje zarada zaposlenih (čime se ujedno ublažava rast stope nezaposlenosti), ali i na finansijsku pomoć i niz poreskih olakšica (Vlada Crne Gore 2020).

Uzimajući u obzir istaknuti pad ekonomske aktivnosti u Crnoj Gori u proteklom periodu, kao i niz poteškoća sa kojima su se suočili privredni subjekti na crnogorskom tržištu, cilj ovog istraživanja je utvrđivanje intenziteta uticaja pandemije korona virusa sa sektor mikro, malih i srednjih preduzeća. Stoga, istraživačko pitanje na koje autori traže odgovor u ovom radu definisano je na sledeći način:

IP: Na koji način je pandemija virusa COVID-19 uticala na poslovanje mikro, malih i srednjih preduzeća u Crnoj Gori?

Polazeći od definisanog istraživačkog pitanja, ovaj rad uključuje analizu ekonomskih posledica pandemije na privrednu aktivnost MSP sektora sa aspekta ostvarivanja poslovnih rezultata, promjene broja zaposlenih i promjena u načinima organizovanja poslovne djelatnosti. Dobijeni rezultati poslužiće kao osnova za dublje razumijevanje efekata pandemije korona virusa na privredu Crne Gore u cjelini, a time i kao osnova za kreiranje i implementaciju adekvatnih mjera, u cilju što bržeg oporavka privrede. Opis metodologije istraživanja, analiza prikupljenih podataka, njihova interpretacija i glavni zaključci istraživanja predstavljeni su u nastavku rada.

2. METODOLOGIJA

Imajući u vidu predmet i cilj istraživanja, krajem 2020. sprovedeno je anketno istraživanje, korišćenjem upitnika koji je kreiran za tu namjenu. Istraživanjem su bili obuhvaćeni rukovodioci mikro, malih i srednjih preduzeća (MSP), imajući u vidu da je njihovo učešće u ukupnom broju preduzeća u Crnoj Gori 99,8%, te da ujedno predstavljaju i glavne generatore ekonomske aktivnosti (Monstat, 2020a). Upitnik je sadržao 15 pitanja zatvorenog tipa, gdje su ispitanici imali mogućnost da odaberu jedan od ponuđenih odgovora. Upitnik je distribuiran *online* putem, slanjem na 300 korporativnih mejl adresa. Preduzeća su bila odabrana metodom slučajnog uzorka, imajući u vidu da je cilj istraživanja sagledavanje posledica pandemije korona virusa na privatni sektor Crne Gore uopšte, bez obzira na konkretnu djelatnost ili veličinu preduzeća. Od ukupnog broja poslatih upitnika, vraćeno je njih 193. Samo oni upitnici koji su u potpunosti ispunjeni smatrani su validnim, te je stoga uzorak obuhvatao 157 ispitanika, što predstavlja stopu povrata validnih upitnika od 52%. U ukupnom uzorku najveći je broj rukovodilaca mikro preduzeća (49,7%), zatim rukovodilaca malih preduzeća (42%), dok je značajno manji broj rukovodilaca srednjih preduzeća (8,3%). Dominantno učešće rukovodilaca mikro i malih preduzeća u uzorku je pogodno, imajući u vidu da približno 98% od ukupnog broja privrednih subjekata u Crnoj Gori pripada upravo ovima kategorijama (Monstat 2020a). Posmatrano po geografskoj regiji, više od polovine uzorka čine rukovodioci preduzeća sa sjedištem u centralnoj regiji (59,2%), približno trećinu čine rukovodioci preduzeća sa sjedištem u južnoj regiji (23,6%), dok je najmanja zastupljenost rukovodilaca preduzeća sa sjedištem u sjevernoj regiji (17,2%), što je u skladu sa geografskom raspodjelom ukupnog broja preduzeća u Crnoj Gori (Monstat 2020a). Posmatrano po djelatnosti, najveću zastupljenost u uzorku imaju rukovodioci preduzeća iz oblasti hotelijerstva i ugostiteljstva (18,5%), zatim iz oblasti trgovine na veliko i malo (14%), proizvodnje hrane i pića (8,9%) i poljoprivrede (8,9%). Manju zastupljenost u uzorku imaju rukovodioci preduzeća iz sledećih oblasti: finansije i osiguranje (6,4%), marketing (6,4%), telekomunikacije i IT (5,7%), zdravstvo (5,1%), građevinarstvo (4,5%), šumarstvo (3,8%), mediji/umjetnost/zabava (3,2%), poslovanje nekretninama (3,2%), rudarstvo (2,6%), hemijska industrija (2,5%), tekstilna industrija (2,5%). Presostalih 3,8% uzorka čine rukovodioci preduzeća iz ostalih djelatnosti. Imajući u vidu da je struktura uzorka, kako u pogledu veličine preduzeća, tako i u pogledu geografske raspodjele, slična prostornoj raspodjeli i raspodjeli po veličini ukupnog broja preduzeća u Crnoj Gori, dobijeni uzorak se smatra reprezentativnim.

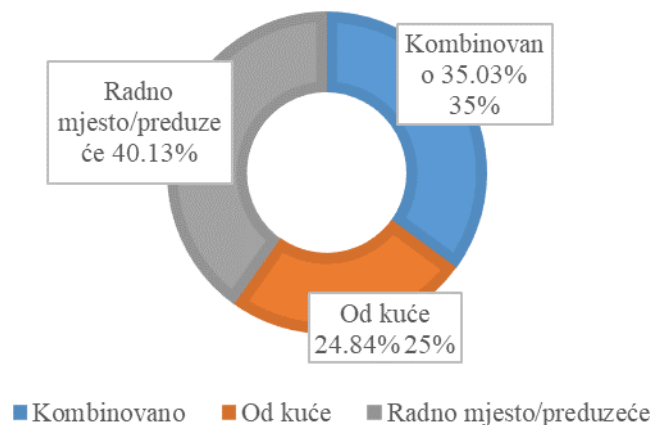
Podaci prikupljeni anketiranjem obrađivani su u programu SPSS, koristeći logističku regresiju i metode deskriptivne statistike. Pored toga, primjenom metode analize identifikovane su pojedine sličnosti i razlike u percepciji i stavovima rukovodilaca preduzeća u pogledu posledica koje je pandemija korona virusa imala na poslovanje MSP u Crnoj Gori. Takođe, korišćen je induktivni pristup i metoda sinteze, čime je omogućeno objedinjavanje rezultata dobijenih metodom analize i identifikovanje onih segmenata poslovanja preduzeća na koje je pandemija imala najveći uticaj, ali i načina na koji su preduzeća nastojala da te posledice prevaziđu. U cilju boljeg razumijevanja dobijenih rezultata primijenjivane su i metoda analize sadržaja, pa je time, uz upotrebu metoda deskriptivne statistike i logističke regresije, omogućeno grafičko i tabelarno prikazivanje rezultata istraživanja,

odnosno njihovo olakšano interpretiranje i izvođenje zaključaka. Dobijeni rezultati predstavljeni su nastavku rada.

3. REZULTATI ISTRAŽIVANJA

Uvođenje niza epidemioloških mjera u toku pandemije korona virusa, kao i promjene ponašanja potrošača u procesu kupovine, nametnuli su potrebu za promjenom načina organizovanja posla unutar preduzeća i postepeno uvođenje *online* poslovanja kao dobre alternative tradicionalnom načinu obavljanja poslovnih aktivnosti. Pored olakšane komunikacije sa potrošačima i pružanju podrške u osmišljavanju pogodne prodajne strategije u novonastalim okolnostima, veća implementacija ICT je omogućila i organizovanje unutrašnjih poslovnih procesa u skladu sa epidemiološkim mjerama. Međutim, skoro polovina preduzeća u Crnoj Gori nije primjenjivala *online* način poslovanja, o čemu govori i podatak da je više od 40% preduzeća (40,13%) i u toku pandemije nastavilo da unutrašnje poslovne procese obavlja na ustaljen način, zahtijevajući od svojih zaposlenih odlazak na radno mjesto u preduzeću, što je prikazano na grafiku 1. Navedeno se može objasniti činjenicom da priroda djelatnosti pojedinih preduzeća nije pogodna za obavljanje poslovnih procesa *online* putem, ali i time da u pojedinim preduzećima rukovodioci nisu na pravi način prepoznali sve benefite *online* načina poslovanja.

Grafik 1. Način organizovanja rada zaposlenih tokom pandemije COVID-19

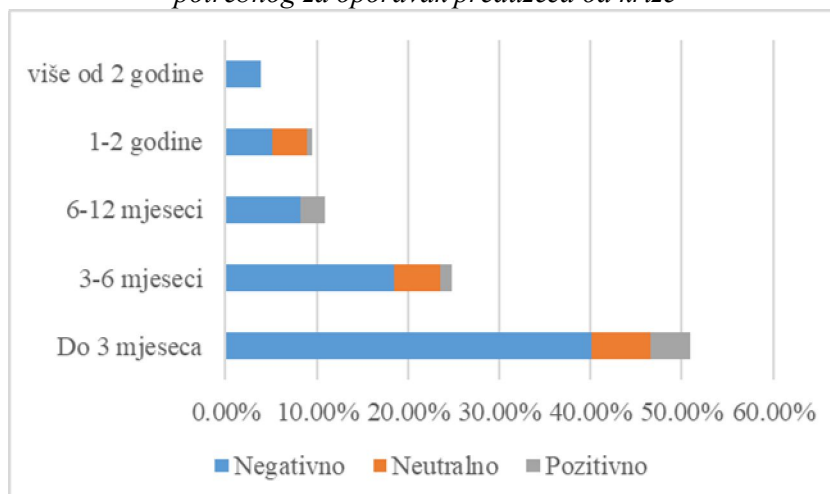


Izvor: obrada autora

Najmanji broj preduzeća je svojim zaposlenima omogućavao da radne aktivnosti tokom pandemije virusa COVID-19 obavljaju od kuće (28.84%), dok je 35.03% preduzeća koristilo kombinovani metod za organizovanje rada, te su njihovi zaposleni jednim dijelom radne zadatke obavljali od kuće, a jednim dijelom sa radnog mjesta u prostorijama preduzeća.

Osim na način organizacije obavljanja poslovnih aktivnosti zaposlenih, aktuelna pandemija uticala je i na ostvarene poslovne rezultate mikro, malih i srednjih preduzeća u Crnoj Gori. Naime, više od dvije trećine rukovodilaca preduzeća ukazalo je na negativan uticaj koji je pandemija COVID-19 imala na poslovanje i prihode njihovog biznisa, što pokazuje i grafik 2. Sa druge strane 15,29% rukovodilaca je smatralo da pandemija nije imala ni pozitivan ni negativan efekat na ostvarene poslovne rezultate, dok je svega 8,91% rukovodilaca smatralo da je pandemija ipak imala pozitivan uticaj na ostvarene poslovne performanse.

Grafik 2. Uticaj pandemije COVID-19 na poslovanje MSP u Crnoj Gori i procjena vremena potrebnog za oporavak preduzeća od krize

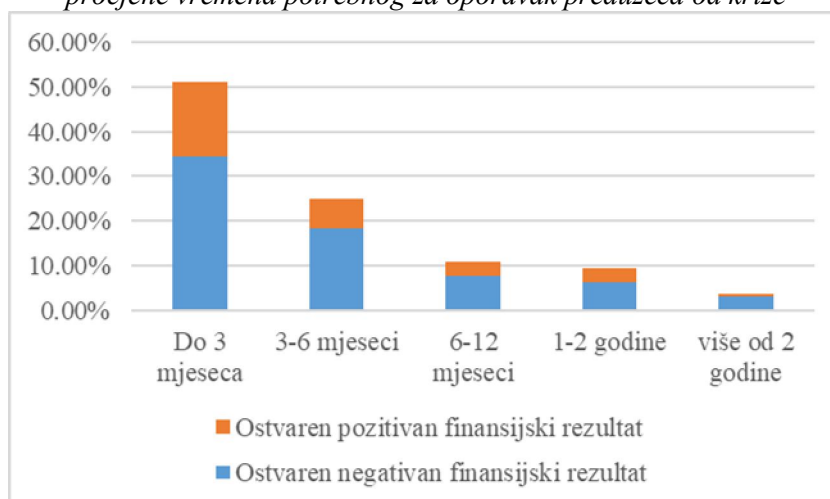


Izvor: obrada autora

Iako je trenutno poslovno okruženje, prema mišljenju ispitanika, loše za poslovanje preduzeća, oni su vrlo optimistični po pitanju procjene vremena potrebnog da se njihova preduzeća oporave od trenutne krize. Naime, najveći broj ispitanika smatra da će preduzećima biti potrebno do 3 mjeseca za oporavak (50.96%), dok najmanji broj ispitanika procjenjuje da će za oporavak biti potrebno više od 2 godine (3.82%).

Ono što je naročito zabrinjavajuće odnosi se na podatak da je, usled posledica pandemije, više od dvije trećine (tačnije 70,06%) preduzeća u Crnoj Gori ostvarilo negativan finansijski rezultat, što pokazuje grafik 3.

Grafik 3. Odnos između ostvarenog finansijskog rezultata pod uticajem pandemije COVID-19 i procjene vremena potrebnog za oporavak preduzeća od krize



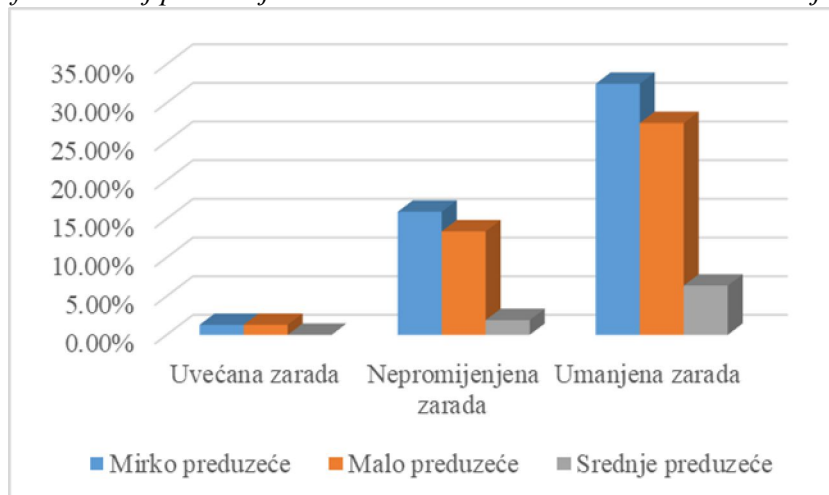
Izvor: obrada autora

Međutim, iako je pozitivan finansijski rezultat u proteklom periodu ostvarilo svega 29,94% preduzeća, većina rukovodilaca (njih 50,96%) vjeruje da bi period od 3 mjeseca nakon pandemije bio dovoljan za oporavak njihovog biznisa. Sa druge strane, 24,84% rukovodilaca smatra da će za oporavak njihovom biznisu biti potrebno 3-6 mjeseci, dok svega 4% ispitanika smatra da će za oporavak preduzeća od negativnih posledica pandemije korona virusa biti potrebno više od dvije godine.

Preovladavajući tržišni uslovi i pad prodaje koje je pandemija korona virusa usloвила, a time i lošiji finansijski rezultat koji su preduzeća ostvarila u proteklom periodu, za posledicu su imali i pad nivoa zarada. Ovo je bilo naročito izraženo kod mikro i malih preduzeća, što je i predstavljeno grafikom 4. Naime, umanjivanje zarada kao jedan od načina za održavanje likvidnosti preduzeća bilo

je karakteristično za više od jedne trećine mikro (32,48%) i skoro jednu trećinu (27,39%) malih preduzeća. Umanjenje zarada je bilo najmanje zastupljeno u srednjim preduzećima. Nivo zarada koji je postojao prije pojave korona virusa zadržan je u približno trećini crnogorskih preduzeća iz MSP sektora. Broj preduzeća koja su povećavala zarade zaposlenima je gotovo zanemarljiv i odnosi se na 1,3% mikro i 1,3% malih preduzeća.

Grafik 4. Uticaj pandemije COVID-19 na zarade u sektoru MSP u Crnoj Gori



Izvor: obrada autora

Imajući u vidu da je u toku pandemije korona virusa došlo do ubrzanog razvoja elektronske trgovine, te da je uvođenje *online* poslovanja postao jedan od uslova uspješnog prilagođavanja novim zahtjevima tržišta i održavanja konkurentnosti, dalja analiza podataka bila je usmjerena na utvrđivanje efekata implementacije takvog vida poslovanja na ostvarene rezultate crnogorskih preduzeća, kroz primjenu logističke regresije. Dobijeni rezultati prikazani su u tabeli 1.

Tabela 1. Logistička regresija za ispitivanje uticaja online obavljanja poslovnih aktivnosti na odabrane aspekte poslovanja preduzeća

Da li je u doba pandemije COVID-19 Vaš biznis preorijentisan na online poslovanje? (Ne)	B	Std. Error	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Intercept	1.019	0.214	22.674	1	0.063	
Da li je COVID-19 kriza uticala na promjenu mjesečne zarade u Vašem preduzeću/organizaciji?=Zarada je ostala ista]	0.077	0.018	18.299	1	0.091	1.080
Da li je COVID-19 kriza uticala na promjenu mjesečne zarade u Vašem preduzeću/organizaciji?=Zarada je umanjena]	-0.2	0.027	54.870	1	0	0.819
Da li je COVID-19 kriza uticala na promjenu mjesečne zarade u Vašem preduzeću/organizaciji?=Zarada je uvećana]	0	.	.	0	.	.
Da li ste smanjili broj zaposlenih usled COVID-19 krize?=Da]	-5.24	0.831	39.761	1	0	0.005
Da li ste smanjili broj zaposlenih usled COVID-19 krize?=Ne]	0	.	.	0	.	.
Da li ste sproveli određene promjene unutar preduzeća/organizacije kako bi umanjili negativne efekte COVID-19 krize?=Da]	-0.790	0.125	39.978	1	0.000	0.454
Da li ste sproveli određene promjene unutar preduzeća/organizacije kako bi umanjili negativne efekte COVID-19 krize?=Ne]	0	.	.	0	.	.
Da li mislite da će COVID-19 kriza uticati na potpuno zatvaranje Vašeg biznisa?=Da]	0.087	0.019	20.967	1	0.076	1.091
Da li mislite da će COVID-19 kriza uticati na potpuno zatvaranje Vašeg biznisa?=Ne]	0.045	0.007	41.327	1	0	1.046
Da li mislite da će COVID-19 kriza uticati na potpuno zatvaranje Vašeg biznisa?=Nisam siguran/sigurna]	0	.	.	0	.	.

Izvor: obrada autora

Validnost rezultata dobijenih logističkom regresijom potvrđuje se činjenicom da su svi parametri statistički značajni, uz rizik greške od 10%. Ovom regresijom ispitano je uticaj prelaska

preduzeća na *online* način poslovanja, kao vida prilagođavanja tržišnim uslovima nastalim usled pojave pandemije COVID-19. U datoj regresiji odgovor „ne“ na pitanje o tome da li su preduzeća ispitivanja preorijentisana na *online* poslovanje tokom pandemije uzet je kao odgovor za objašnjenje veze između klasičnog poslovanja preduzeća i ostalih promjena sa kojima su se ona suočila za vrijeme pandemije. Odgovor „da“ uzet je kao osnov za poređenje. Rezultati logističke regresije pokazuju da su preduzeća čija je zarada za vrijeme pandemije bila smanjena imala za 18.1% manju šansu da su zadržala stari način poslovanja u odnosu na ona preduzeća čija je mjesečna zarada bila uvećana. Preduzeća čija je mjesečna zarada ostala nepromijenjena imala su za 8% veću šansu da se nisu preorijentisala na *online* poslovanje, u odnosu na ona koja su imala uvećane mjesečne zarade. Ovi nalazi mogu biti obrazloženi činjenicom da su preduzeća kod kojih je, usled pandemije, došlo do pada prihoda bila primorana da reorganizuju svoje poslovanje i smanje troškove, zbog čega je došlo do pada zarada zaposlenih. Međutim, imajući u vidu da je i za uspješno *online* poslovanje preduzeća potrebno određeno vrijeme radi sticanja povjerenja potrošača, prihodi a time ni zarade zaposlenih nisu mogli rasti u kratkom roku. Sa druge strane, preduzeća koja nisu bila naročito pogođena negativnim uticajem pandemije nisu ni imala izraženu potrebu za reorganizacijom i preorijentisanjem na *online* vid poslovanja. Preduzeća koja su tokom pandemije odlučila da smanje broj zaposlenih imala su za 99.5% manju šansu da se nisu preorijentisala na *online* poslovanje tokom pandemije, u odnosu na ona preduzeća koja nisu smanjila broj zaposlenih. To znači da su preduzeća koja su se opredijelila za *online* poslovanje imala potrebu za manjem brojem zaposlenih, što je rezultiralo smanjivanjem njihovog broja u odnosu na period prije nastanka pandemije. Preduzeća koja su sprovedla promjene unutar organizacije tokom pandemije imala su za 54,6% manju šansu da se tokom pandemije nisu preorijentisala na *online* poslovanje, u odnosu na ona preduzeća koja nisu izvršila odgovarajuće organizacione promjene. Ovo zapravo pokazuje da su u toku pandemije i uvođenja epidemioških mjera, preduzeća često *online* vid poslovanja prepoznavala kao dobar način prilagođavanja promijenjenim tržišnim uslovima, pa su se organizacione promjene koje su usvajala najčešće i odnosile na veću implementaciju ICT prilikom obavljanja poslovnih procesa, u onoj mjeri u kojoj im je priroda djelatnosti to dozvoljavala. Rezultati logističke regresije pokazuju i da su preduzeća koja su smatrala da će kriza izazvana pandemijom COVID-19 uticati na obustavu njihovog rada imala za 9.1% veću šansu da se nisu preorijentisala na *online* poslovanje tokom ove pandemije, u odnosu na ona koja nisu imala odgovor na ovo pitanje. Sa druge strane, preduzeća koji su smatrala da kriza neće dovesti do prestanka njihovog poslovanja imala su za 4.6% veću šansu da njihova preduzeća nisu poslovala *online* tokom krize. Navedeno pokazuje da su preduzeća čije je dalje poslovanje bilo ugroženo usled pojave pandemije korona virusa, prepoznala *online* nastup na tržištu kao način za ublažavanje negativnih posledica izazvanih pandemijom. Dakle, konačan zaključak koji proizilazi iz rezultata logističke regresije ukazuje na to da su ona preduzeća čiji se broj zaposlenih smanjio zbog krize izazvane pojavom pandemije, koja su izvršila određene organizacione promjene u cilju prilagođavanja novim zahtjevima tržišta i koja su smatrala da kriza neće uzrokovati obustavljanje njihovog poslovanja, dominantno bila ona koja su se tokom pandemije preorijentisala na *online* poslovanje. Prethodno navedeni rezultati logističke regresije uz rezultate primjene metode deskriptivne statistike, dali su odgovor na postavljeno istraživačko pitanje.

Prethodni rezultati ukazuju na nekoliko važnih zaključaka o uticaju pandemije korona virusa na MSP u Crnoj Gori. Naime, činjenica da je više od dvije trećine crnogorskih preduzeća snažno pogođeno krizom izazvanom pandemijom je očekivano, imajući u vidu da je crnogorska privreda dominantno uslužnog karaktera, te da su uslužne djelatnosti čak i u razvijenim zemljama bile sektor na koji je pandemija imala najveći uticaj (Fernandes, 2020, 16). To potvrđuje i podatak da je više od dvije trećine preduzeća u proteklom periodu ostvarilo negativan finansijski rezultat. Međutim, imajući u vidu mišljenje i stavove većine rukovodilaca preduzeća obuhvaćenim istraživanjem, koji očekuju oporavak finansijske pozicije preduzeća u kratkom roku, zaključuje se da MSP sektor u Crnoj Gori karakteriše određeni stepen fleksibilnosti, odnosno sposobnosti prilagođavanja u uslovima eksternih šokova. Imajući u vidu da je praksa ukazala na fleksibilnost kao jedno od glavnih obilježja mikro, malih i srednjih preduzeća, navedena očekivanja rukovodilaca su opravdana. Istovremeno, ovim se potvrđuje i da je i usvojeni paket mjera podrške domaćoj privredi, usmjeren na pomoć za pokriće troškova redovnog poslovanja (kao što su zarade zaposlenih i obaveze po osnovu poreza i doprinosa) od velikog značaja, jer omogućavaju održavanje likvidnosti preduzeća kao najizraženijeg problema sa kojima se sektor MSP u toku pandemije suočio (Vlada Crne Gore, 2020). Međutim, rezultati istraživanja ujedno ukazuju i na činjenicu da čak ni ona mikro, mala i srednja preduzeća kojima to priroda djelatnosti omogućava, nisu u potpunosti iskoristila prednosti *online* poslovanja i benefite koje

veći stepen implemenacije ICT omogućava, kako u pogledu prilagođavanja prodajne strategije specifičnostima u toku pandemije, tako i u pogledu efikasnijeg obavljanja internih poslovnih procesa. Otuda je u narednom periodu potrebno posvetiti veću pažnju u cilju jačanja *online* nastupa crnogorskih preduzeća na tržištu, kao pravcu razvoja poslovne strategije. Početni korak u tom procesu predstavlja kreiranje kvalitetnog vebajta, koji bi trebao da posjeduje jednostavan korisnički interfejs, kako bi bio prilagođen krajnjim korisnicima koji posjeduju različit nivo informatičke pismenosti. Takođe, potrebno je da domaća preduzeća iskoriste mogućnosti promocije i komunikacije sa potencijalnim i postojećim kupcima koje im pružaju društvene mreže. Ovo je naročito važno ako se ima u vidu činjenica da u Crnoj Gori više od 80% populacije ima svakodnevni pristup Internetu (Monstat, 2020b). Osim toga, na ovaj način preduzeća bi bila u mogućnosti da značajno smanje troškove poslovanja, olakšaju komunikaciju sa klijentima, poboljšaju vidljivost i dostupnost proizvoda koje nude, kao i brzinu obavljanja poslovnih transakcija, čime bi bilo omogućeno jačanje konkurentnosti preduzeća nezavisno od njihove veličine i finansijske snage. Međutim, da bi navedene mogućnosti bile iskorišćene na pravi način, neophodno je poboljšati znanja i vještine zaposlenih iz oblasti upotrebe ICT i njihovog adekvatnog prilagođavanja specifičnostima poslovne djelatnosti pojedinačnih preduzeća i okruženja u kome posluju.

Imajući u vidu da kreiranje efektivne i efikasne strategije digitalnog marketinga često zahtijeva saradnju preduzeća različitih djelatnosti (proizvodnih preduzeća, marketinških agencija, preduzeća koja se bave razvojem softvera itd.), neophodno je da njihovi rukovodioci, ali i donosioci odluka na državnom nivou, prepoznaju prednosti takve saradnje za jačanje ukupne privredne aktivnosti u Crnoj Gori, naročito u toku trajanja pandemije i u toku perioda oporavka od nastalih negativnih posledica. Takođe, u cilju omogućavanja domaćim preduzećima da na lakši način plasiraju svoje proizvode, od značaja bi bilo razvijanje jedinstvene platforme na nivou države, koja bi omogućavala uvid u dosadašnji obim i strukturu online kupovine crnogorskih potrošača kao i vebajtove koje u tu svrhu koriste. Ove informacije bi olakšale sagledavanje navika, stavova i ponašanja potrošača, što je važan preduslov za kreiranje adekvatne *online* strategije pojedinačnih preduzeća na crnogorskom tržištu. Implementacija prethodno navedenih mjera bi predstavljala važan iskorak u procesu jačanja konkurentnosti MSP u Crnoj Gori i nakon završetka pandemije, imajući u vidu očekivani rast elektronske trgovine u narednom periodu, ali i benefite digitalnog marketinga koje jednako mogu koristiti sva preduzeća, bez obzira na njihovu veličinu i finansijsku snagu (Gilboa et al. 2019, 152).

4. ZAKLJUČAK

Posledice izazvane pojavom novog korona virusa imale su izražen uticaj na sve privredne aktivnosti, poprimajući karakteristike snažnog eksternog šoka, koji se nije mogao na vrijeme predvidjeti. Usled uvođenja epidemioloških mjera, došlo je do promjena u ponašanju potrošača, koje su preduzećima nametnule potrebu za brzim prilagođavanjem u vidu *online* poslovanja, kako bi ostala konkurentna na tržištu i ujedno umanjila pad obima prodaje i prihoda. Otuda se pravovremena implementacija ICT i njihova efektivna upotreba nametnula kao neophodan uslov poslovanja i prilagođvanja zahtjevima tržišta u novonastaloj situaciji.

Privredni sektor na koji su posledice pandemije imale najizraženiji uticaj je sektor usluga, prije svega turizam i hotelijerstvo. Imajući u vidu da je Crna Gora dominantno uslužna ekonomija, ne čude predviđanja pada BDP-a u iznosu 15% (International Monetary Fund 2020). Ipak, rezultati ovog istraživanja ukazuju na potencijal MSP sektora u Crnoj Gori da se relativno brzo prilagodi promjenama okruženja i oporavi od eksternih šokova u relativno kratkom roku. Naime, iako je pandemija korona virusa imala nepovoljan uticaj na više od dvije trećine preduzeća u Crnoj Gori i prouzrokovala da ostvare negativan finansijski rezultat, što je ujedno dovelo i do pada zarada zaposlenih, ovo istraživanje je pokazalo da je optimističan stav njihovih rukovodilaca u pogledu brzine oporavka. Međutim, ključni izazov za ova preduzeća je održavanje dugoročne likvidnosti, zbog čega su mjere podrške, usmjerene na pružanje finansijske pomoći za pokriće troškova iz redovnih poslovnih aktivnosti, neophodne u cilju prevazilaženja finansijskih poteškoća preduzeća i stvaranje preduslova za njihov brži oporavak. Rezultati istraživanja, takođe, pokazuju i da je kriza izazvana pandemijom naglasila i značaj sposobnosti preduzeća u Crnoj Gori da brzo i efikasno usvoje strategiju poslovanja zasnovanu na intenzivnoj primjeni ICT, odnosno strategiju *online* poslovanja. Preduzeća koja su se preorijentisala na *online* poslovanje u toku pandemije imala su potrebu za manjim brojem zaposlenih,

ali i manju potrebu za uvođenjem drugih organizacionih promjena sa ciljem prilagođavanja novonastalim tržišnim uslovima. Takođe, israživanje je pokazalo i da su ekonomske promjene uzrokovane pandemijom imale daleko slabiji uticaj na preduzeća koja su i prije njenog nastanka primjenjivala strategiju *online* poslovanja.

Prethodno navedeno istovremeno ukazuje i na potrebu MSP sektora u Crnoj Gori da efikasnije iskoristi mogućnosti koje upotreba ICT pruža, naročito u pogledu elektronske trgovine i direktne komunikacije sa potencijalnim i postojećim potrošačima. Činjenica da se značajan broj preduzeća tek u toku pandemije opredijelio za neki vid *online* poslovanja, pokazuje da rukovodioci mikro, malih i srednjih preduzeća još uvijek nisu prepoznali benefite koje *online* vid poslovanja nudi. Prepoznavanje i rešavanje navedenog problema je posebno važno u cilju jačanja konkurentske pozicije mikro i malih preduzeća, na koje je pandemija korona virusa naročito uticala.

LITERATURA

- Bhatti, A., Akram, H., Basit, H. M., Khan, A. U., Raza, S. M., & Naqvi, M. B. 2020. "E-commerce trends during COVID-19 Pandemic". *International Journal of Future Generation Communication and Networking*, 13(2), 1449-1452.
- Cai, M., & Luo, J. 2020. "Influence of COVID-19 on Manufacturing Industry and Corresponding Countermeasures from Supply Chain Perspective". *Journal of Shanghai Jiaotong University (Science)*, 25(4), 409-416.
- Fernandes, N. (2020). "Economic effects of coronavirus outbreak (COVID-19) on the world economy". Dostupno na: <http://webmail.khazar.org/bitstream/20.500.12323/4496/1/Economic%20Effects%20of%20Coronavirus%20Outbreak.pdf> (datum pristupa: 26.01.2021).
- Gilboa, S., Seger-Guttmann, T., & Mimran, O. 2019. "The unique role of relationship marketing in small businesses' customer experience". *Journal of Retailing and Consumer Services*, 51, 152-164.
- Hertati, L., Widiyanti, M., Desfitriana, D., Syafarudin, A., & Safkaur, O. 2020. "The Effects of Economic Crisis on Business Finance". *International Journal of Economics and Financial Issues*, 10(3), 236-244.
- Indriastuti, M., & Fuad, K. 2020. "Impact of covid-19 on digital transformation and sustainability in small and medium enterprises (smes): A conceptual framework". In *Conference on Complex, Intelligent, and Software Intensive Systems*, 471-476., Springer, Cham.
- International Monetary Fund. 2020. "Combating the Impact of COVID-19 in Montenegro". Dostupno na: <https://www.imf.org/en/News/Articles/2020/07/02/na070220-combating-the-impact-of-covid-19-in-montenegro> (datum pristupa: 26.01.2021).
- Lesi, H. 2020. "The Influence of Information Technology Covid-19 Plague Against Financial Statements and Business Practices". *Ilojata International Journal of Tax and Accounting*, 1(3), 122-131.
- Monstat. 2020a. "Broj i struktura privrednih subjekata u Crnoj Gori". Dostupno na: <https://www.monstat.org/userfiles/file/biznis%20registar/BROJ%20I%20STRUKTURA%20POSLOVNIH%20SUBJEKATA%20u%20%202019%20god.pdf> (datum pristupa: 26.01.2021).
- Monstat. 2020b. "Upotreba informaciono-komunikacionih tehnologija u Crnoj Gori u 2020. godini". Dostupno na: <http://monstat.org/uploads/files/ICT/Upotreba%20IKT%20u%20domacinstvima%202020.pdf> (datum pristupa: 09.02.2021).
- Phillipson, J., Gorton, M., Turner, R., Shucksmith, M., Aitken-McDermott, K., Areal, F., ... & Shortall, S. 2020. "The COVID-19 pandemic and its implications for rural economies". *Sustainability*, 12(10), 3973.
- Shafi, M., Liu, J., & Ren, W. 2020. "Impact of COVID-19 pandemic on micro, small, and medium-sized Enterprises operating in Pakistan". *Research in Globalization*, 2, 100018.
- Song, H., Yang, Y., & Tao, Z. 2020. "How different types of financial service providers support small-and medium-enterprises under the impact of COVID-19 pandemic: from the perspective of expectancy theory". *Frontiers of Business Research in China*, 14(1), pp. 1-27.
- UNDP. 2020. "Procjena uticaja COVID-19 na poslovni sektor i perspektive rasta ekonomije Crne Gore". Dostupno na: https://www.me.undp.org/content/montenegro/sr/home/library/economy_environment/Covid19EconomicImpactAssessment.html (datum pristupa: 26.01.2021).
- Unija poslodavaca Crne Gore. 2020. "Uticaj COVID-19 na poslovanje crnogorskih preduzeća". Dostupno na: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---europe/---ro-geneva/---sro-budapest/documents/publication/wcms_745546.pdf (datum pristupa: 26.01.2021).
- Vlada Crne Gore. 2020. "Program pružanja podrške privredi i zaposlenima, u cilju ublažavanja negativnih efekata epidemije novog korona virusa COVID-19". Dostupno na: <https://mek.gov.me/vijesti/224013/Ministarka-ekonomije-predstavila-Program-podrske-namijenjen-privredi-i-zaposlenima-u-cilju-ublazavanja-negativnih-efekata-epidem.html> (datum pristupa: 26.01.2021).

Radomir Božić¹

INTERNACIONALIZACIJA POSLOVANJA PREDUZEĆA IZ ZEMALJA U RAZVOJU KAO DETERMINANTA ODRŽIVOG RASTA

Apstrakt: Internacionalizacija poslovanja kroz izvoz i različite modalitete stranih direktnih investicija u inostranstvu (OFDI) je podrška ekonomskom rastu na makro i mikro nivou. U savremenim uslovima takvu poslovnu praksu sve više primjenjuju i kompanije iz zemalja u razvoju (ZUR). Rastući trend OFDI kompanija iz ZUR privlači pažnju brojnih istraživača koji nastoje da ovaj novi fenomen u savremenim globalnim ekonomskim tokovima sagledaju iz različitih uglova i (pr)ocijene očekivane i ostvarene efekte, kako za nove multinacionalne kompanije (MNK), tako i za ZUR kao njihove matične zemlje. Cilj rada je da, na osnovu relevantne literature i iskustava pojedinih kompanija iz ZUR, prezentuje moguće odgovore kreatora ekonomskih i poslovnih politika u funkciji održivog rasta i sustizanja MNK iz razvijenih zemalja kao tržišnih lidera i konvergencije ovih zemalja sa razvijenim zemljama. Rad je strukturiran na sljedeći način: *Uvodne napomene* - teorijske osnove, karakteristika i implikacija OFDI kompanija iz ZUR, na ekonomiju i društvo matične zemlje; *Metodologija* – pregled relevantne aktuelne literature; *Rezultati* – prezentovanje potencijala, izazova i mogućih odgovora malih otvorenih ekonomija ZUR u funkciji ubrzanja ekonomskog rasta kroz OFDI; i *Diskusija* – zaključna razmatranja i preporuke za moguće odgovore kreatora ekonomskih i poslovnih politika ZUR kao malih otvorenih ekonomija.

Ključne riječi: internacionalizacija, strane direktne investicije iz ugla matične države (OFDI), specifične prednosti firme i države (FSA i CSA), „multinacionalke u nastajanju“, institucionalno okruženje, mjere matične države

INTERNATIONALIZATION OF DEVELOPING COUNTRIES' BUSINESS OPERATIONS AS A DETERMINANT OF SUSTAINABLE GROWTH

Abstract: Internationalization of business through exports and various modalities of outward foreign direct investment (OFDI) is the support for economic growth at the macro and micro level. In modern conditions, such business practices are increasingly applied by companies from developing countries (LDC). The growing trend of OFDI companies from LDC attracts the attention of many researchers who try to look at this new phenomenon in modern global economic trends from different angles and to (re)evaluate the expected and achieved effects, both for new multinational companies (MNC) and for LDCs as their home countries. The aim of the paper is to, based on relevant literature and experiences of individual companies and LDCs, present possible answers of economic and business policymakers in the function of sustainable growth and catching up of MNCs from developed countries as market leaders and convergence of these countries with developed countries. The paper is structured as follows: *Introductory remarks* - elaboration of the theoretical basis, characteristics, and implications of the internationalization of OFDI companies from LDCs, to the economy and society of the home country; *Methodology* - review of relevant up-to-date literature; *Results* - presentation of the potentials, challenges and possible responses of small open economies of LDCs in the function of accelerating economic growth through OFDI; and *Discussion* - concluding remarks and recommendations for possible responses of economic and business policy creators from LDCs as small open economies.

Keywords: internationalization, foreign direct investment from the perspective of the home country (OFDI), specific advantages of the company and the country (FSA and CSA), "emerging multinationals", institutional environment, home country measures

1. UVODNE NAPOMENE

Uobičajena asocijacija na FDI iz ugla ZUR je privlačenje kapitala iz inostranstva za dugoročno investiranje u funkciji ekonomskog rasta i razvoja, uz prateći transfer tehnologija, znanja, ideja i sistema vrijednosti, koji bi kroz efekat preliivanja trebalo da generišu više pozitivnih nego negativnih efekata za involvirane učesnike i ekonomiju zemlje domaćina u cjelini. Pri tome očekivani

¹ Ekonomski fakultet Pale ✉ radomir.bozic@ekofis.ues.rs.ba

i ostvareni efekti zavise od ugovorenih aranžmana koji su determinisani pregovaračkim pozicijama učesnika koji nastoje maksimizirati svoje interese. Međutim, od polovine XX vijeka istraživači ove problematike identifikovali su tri talasa internacionalizacije kompanija iz ekonomija i zemalja u razvoju koje su u funkciji svoje internacionalizacije realizovale značajne OFDI /engl. OFDI-*outward foreign direct investment*/, ne samo u drugim ZUR, nego i u razvijenim zemljama (Dunning et al. 1998, UNCTAD 2005). Tokom prvog talasa (od 60-ih do početka 80-ih godina prošlog vijeka) uglavnom kompanije u državnom vlasništvu iz Latinske Amerike su širile svoje poslovanje u drugim zemljama u razvoju sličnih geografskih, kulturnih, etničkih i institucionalnih karakteristika, a ključni motivi su bili širenje na i osvajanje novih tržišta i veća efikasnost poslovanja. Drugi talas tokom 80-ih godina su obilježile kompanije iz azijskih zemalja (Južne Koreje, Tajvana, Kong Konga, Singapura, Malezije, Tajlanda, Kine, Indije i Filipina). Njihova ulaganja su realizovana i u ZUR i u razvijenim zemljama, a motivi su bili pristup brzo rastućim tržištima i jeftinoj radnoj snazi i pribavljanje nedostajuće strateške imovine, respektivno. Tokom trećeg talasa, započetog od 90-ih godina i koji još uvijek traje, dosta toga se promijenilo. Najveći dio internacionalizacije putem OFDI, kako prema broju, tako i prema vrijednosti, realizuju kompanije iz najvećih i ekonomski najjačih ZUR (zemlje BRIKS-a), ali se pojavljuju i novi „igračići“ i iz zemalja Centralne i Istočne Evrope i drugih dijelova naše globalizovane planete. Ove kompanije su sve više u privatnom vlasništvu, iako je podrška matičnih država i dalje prisutna, primjenjuju se različiti modaliteti ulaska, uključujući *grinfield* investicije, ali i spajanja i preuzimanja (engl. *M&A-mergers and acquisitions*) poznatih kompanija iz razvijenih zemalja. Mijenjaju se i obrasci, motivi i strategije nastupa ovih kompanija u inostranstvu (OFDI), tako da je u fokusu sve više pribavljanje strateške imovine - naprednih tehnologija, brendova, znanja opremećenog u istraživanju i razvoju, inovacijama, marketingu, distributivnim mrežama, upravljačkim i organizacionim kompetencijama, poslovnim modelima... Time ove kompanije povećavaju svoje specifične prednosti (engl. *FSA-firm-specific advantages*), na način da ne čekaju da ih prethodno razviju da bi ih iskoristile u internacionalizaciji, nego ih stiču i kroz preuzimanja kompanija iz razvijenih zemalja, uključujući i multinacionalne, koje su najčešće u finansijskim poteškoćama i kao takve meta preuzimanja. Pored eksternog rasta i jačanja ovih kompanija, one jačaju i svoje poslovanje u matičnoj zemlji i na drugim ciljnim tržištima, čime istovremeno stvaraju prepostavku za sustizanje dotadašnjih MNK iz razvijenih zemalja kao tržišnih lidera, ali i jačaju privredu matičnih zemalja i doprinose ekonomskom rastu i konvergenciji sa razvijenim zemljama. Intenzitet internacionalizacije MNK iz ekonomija u razvoju i tranziciji putem OFDI potvrđuju podaci da je ukupan obim ovih investicija u 2013. godini dostigao iznos od 460 milijardi USD, što je činilo 39% ukupnih tokova SDI, i više je nego udvostručen u odnosu na nivo iz 2007. godine, kada je iznosio 16% (UNCTAD, 2014).

Suštinska promjena u odnosu na dotadašnje obrasce internacionalizacije u teorijskom smislu, kao i u praksi nastanka i jačanja MNK iz razvijenih zemalja, je činjenica da MNK iz ZUR kroz svoje OFDI dovode u pitanje adekvatnost postojećih teorija u oblasti međunarodne ekonomije i poslovanja da objasne ove nove fenomene. Brojni autori i radovi fokusirani na relevantna pitanja internacionalizacije, kako kroz teorijske, kvalitativne i kvantitativne studije, sa ciljem testiranja relevantnih hipoteza u ovom domenu, tako i brojne studije slučaja, se mogu grupisati u tri cjeline. Prvu, čine autori koji smatraju da za je razumijevanje uloge, značaja i sve većeg učešća MNK iz ZUR u OFDI širom svijeta potrebna nova teorija (Mathews 2002,), drugu, autori po čijem shvatanju je postojeća teorija sasvim dovoljna (Narula 2006, Ramamurti 2012), a treću, autori koju ukazuju da je postojeće teorije potrebno proširiti kako bi bile u stanju da pruže teorijski okvir za alternativna objašnjenja SDI MNK iz ZUR (Delios 2007, Gaur et al. 2014;, Meyer, 2014). Uvidom u raspoloživu literaturu može se zaključiti da je debata o tome koji su autori u pravu, odnosno čiji su argumenti ubjedljiviji, još uvijek u toku, te da ona, između ostalog, ukazuje da su ekonomije ili zemlje u razvoju, kao i kompanije iz ovih zemalja koje su već realizovale OFDI, ili takve strategije razmatraju i pripremaju, dosta heterogene i da nije jednostavno izvršiti određena uopštavanja koja bi mogla biti recept za aktuelne i buduće pristupe i modele internacionalizacije. Međutim, ipak su identifikovane određene specifičnosti polazne pozicije ZUR kao matičnih zemalja, kao i njihovih kompanija, u pogledu institucionalnog okruženja i mjera podrške, inicijalnih prednosti ili nedostataka matične države i kompanija, motiva, ciljeva i načina ulaska, a iskustva prezentovanih pozitivnih odnosno uspješnih studija slučaja (o neuspjesima i negativnim „slučajevima“, kojih svakako ima, se teško dolazi do informacija), ipak mogu biti dobra osnova i vodič za kreatora ekonomskih (makro nivo) i poslovnih politika i strategija (mikro nivo) u funkciji internacionalizacije putem OFDI kompanija koje pretenduju da postanu „multinacionalke“ iz ZUR.

Internacionalizacija kompanija iz ZUR putem OFDI detereminiše određene implikacije na ekonomiju i društvo, kako u matičnim zemljama, tako i u zemljama domaćinima. Naime, zbog promijenjenog do nedavno uobičajenog toka OFDI, predmet preuzimanja od strane kompanija iz ZUR, koje postaju novi globalni tržišni lideri, su i neke od kompanija koje su predstavljale „nacionalno srebro“ pojedinih razvijenih zemalja (IBM, Volvo, Jaguar, Range Rover, IBM i dr). Time se na relaciji matična kompanija – zavisna kompanija/podružnica novi način sučeljavaju upravljačke i kulturološke specifičnosti i institucionalno okruženje matične i zemlje domaćina. Iako su motivi i ovih OFDI nesporno ekonomski, istina uz specifične razloge obje strane, i očekivanja optimistična, uvid u raspoloživu literaturu ukazuje da efekti i ukupne posljedice rastućeg trenda OFDI iz ZUR, pogotovo onih koje su realizovane kroz M&A, nisu dovoljno istraženi (Amighini et al., 2015), tako da još uvijek ne postoji dovoljno dobra osnova za izvođenje pouzdanijih zaključaka o stvarnim efektima ovog novog fenomena u procesima internacionalizacije i globalizacije svjetske ekonomije, uključujući i suštinsko pitanje da ovakve OFDI stvaraju ili možda uništavaju vrijednost u zemljama koje tangiraju pogotovo u zemlji domaćina (Oliveira et al. 2012).

2. METODOLOGIJA – PREGLED RELEVANTNE AKTUELNE LITERATURE

Uvid u relevantnu literaturu iz oblasti međunarodnog poslovanja ukazuje na četiri osnovna pravca ili područja koja tretiraju problematiku internacionalizacije i OFDI (Becker-Ritterspach et al. 2019): (1) perspektive i efekat zemlje porijekla; (2) teorije FDI iz ugla matične zemlje (OFDI); (3) model dvostrukog dijamanta, kao proširenje Porterovog dijamanta; (4) nedavne perspektive prirode OFDI MNK iz ZUR u kontekstu uloge matične zemlje.

- (1) Teorijski koncept *zemlje porijekla* objašnjava različite aspekte ponašanja kompanije koja internacionalizuje svoje poslovanje, uključujući percepciju njenih proizvoda, sklonost transferu znanja, strategiju i organizacionu strukturu, načine koordinacije poslovnih aktivnosti, sisteme rada, proizvodne i poslovne modele (Harzing & Sorge 2003, Elango & Sethi, 2007), te postulira da zemlja porijekla, odnosno matična zemlja, značajno utiče na obrasce i modele FDI (Tan & Meyer, 2011).
- (2) U okviru teorije FDI posmatranih iz ugla matične zemlje (OFDI) razvijeno je nekoliko koncepata:
 1. *Himerova teorija multinacionalne firme* (1960), koja, oslanjajući se na teoriju industrijske organizacije, investiranje u inostranstvu (OFDI) objašnjava monopolističkim prednostima po osnovu privilegovanog pristupa kapitalu ili drugim resursima, ekonomije obima i/ili različitim oblicima državne podrške (Forsgren, 2009).
 2. *Upsala model Johansona i Vahlnea* (1977), koji procese internacionalizacije poslovanja objašnjava kroz prizmu učenja i tzv. kontekstualne distance, odnosno fazni pristup u pogledu udaljenosti ciljne destinacije (prvo susjedne zemlje) i modaliteta ino aktivnosti (od izvoza, preko inicijalnog ulaganja u prodajne aktivnosti, do ino podružnica koje su zaokruženi proizvodni pogoni /Johanson & Vahlne, 1977/).
 3. *Duningov OLI model ili „eklektička paradigma“* (1977, 1988, 1993), koja postulira tri preduslova za kompanije prije realizacije OFDI: (1) prednost po osnovu vlasništva, koja se smatra ključnim preduslovom, a odnosi se na raspolaganje imovinom, pogotovo nematerijalnom, proizvodnom tehnikom i preduzetničkim vještinama, kao i adekvatnu organizaciju poslovanja) - (*O-ownership advantage*), (2) prednost po osnovu lokacije (*L-locational advantage*), i (3) prednost po osnovu internalizacije (*I-internalization advantage*). Kasnije se ovaj model proširuje inkorporiranjem institucionalne analize i okvira i interakcijama nacionalnih institucija matične i zemlje domaćina i njihovog uticaja na razvoj očekivanih budućih organizacionih prednosti kompanije koja realizuje OFDI (Dunning & Lundan, 2008, 2010).
 4. *Rugmanov okvir specifičnih prednosti firme (FSA) i države/zemlje (CSA)* (1981), je u stvari okvir ili matrica koja objašnjava ključne pokretače i izvore konkurentskih prednosti firme ili kompanije koja internacionalizuje svoje poslovanje putem OFDI. Prema ovoj teoriji FSA uključuju i nematerijalnu imovinu, upravljačke resurse vještine i sisteme integracije koji su jedinstveni i specifični za svaku kompaniju. CSA nisu mnogo povezane sa mogućnostima kompanije, a odnose se, između ostalog, na raspoloživost prirodnih resursa, (niske) troškove radne snage, povoljno finansiranje i sl. te mogu biti konkurentska prednost kompanija iz date zemlje u procesu internacionalizacije. Ova teorija implicira značaj i ulogu odgovarajućih mjera podrške matične

- države, koje su kako pokazuju radovi koji razmatraju OFDI kineskih kompanija, bile važan pokretač njihove internacionalizacije (Rugman, Nguyen & Wei, 2016).
- (3) *Dvostruki dijamant* – odnosno proširenje Porterovog dijamanta (Rugman & Verbeke, 2003; D'Agostino & Santangelo, 2012; Ghauri & Santangelo, 2012), koji objašnjava OFDI, odnosno konkurentnost „industrija“ u različitim zemljama preko strategije, strukture i rivalstva firme, faktorskih uslova, uslova tražnje i srodnih pratećih industrija, odnosno grana ili djelatnosti. Za razliku od Porterovog dijamanta, prošireni dvostruki dijamant ukazuje da se konkurentnost kompanije koja internacionalizuje svoje poslovanje ne oslanja samo na matičnu zemlju, nego i na resurse zemlje domaćina, te je jedan od motiva za OFDI pristup znanju i ostalim resursima koje ne mogu obezbijediti u matičnoj zemlji (Rugman & Verbeke, 2001).
- (4) *Multinacionalne kompanije iz ekonomija i zemalja u razvoju i uloga matične zemlje*, kao relativno novi koncept i/ili teorijsko područje, koje dodatno naglašava ulogu i mjere matične države, odnosno institucionalnog okvira i mjera usmjerenih na OFDI „domaćih“ kompanija, nastaje i oblikuje se još uvijek kao rezultat sve većeg interesovanja većeg broja emitentnih istraživača da objasne rastući trend OFDI kompanija iz zemalja u razvoju i specifičnosti njihovog modela internacionalizacije. Dosadašnja istraživanja i rezultati prezentovani u brojnim radovima ukazuju na specifičnosti ovog procesa, prije svega na činjenicu da novi multinacionalni igrači iz ZUR (engl. *nowcomer*), ili postojeći igrači koji kasne u odnosu na lidere - MNK iz razvijenih zemalja (engl. *latecomer*), imaju drugačije konkurentne prednosti na stranim tržištima i pokretače OFDI (Hennart, 2012; Buckley, 2018), te upravo koriste internacionalizaciju kroz pribavljanje strateške imovine u inostranstvu (transfer, sticanje i učenje) kao „odskočnu dasku“ (Luo & Tung, 2007) da nadoknade svoje inicijalne nedostatke po osnovu vlasništva i pretvore ih u prednosti kao pokretača budućeg rasta i razvoja novih MNK („multinacionalki u nastajanju“). Istraživanja takođe ukazuju i na primjenu različitih mjera i aktivnosti koje preduzimaju nadležne institucije i vlasti matične zemlje sa ciljem da se podstaknu domaće kompanije da investiraju, ili uklone ograničenja koja postoje, i time šire svoje poslovanje u inostranstvu, očekujući da će njihovo sustizanje globalnih lidera iz razvijenih zemalja, jačati ekonomiju matične zemlje i doprinijeti bržoj konvergenciji sa razvijenim zemljama. Iako i prethodne tradicionalne teorije i njihovi zagovornici u sve većoj mjeri uvažavaju i prihvataju ulogu i značaj matične države, još uvijek nedostaje sistematsko razumijevanje različitih pristupa i mjera matičnih zemalja, kao i povratnog uticaja na OFDI njihovih kompanija (Sauvant et al., 2014; Buckley, 2018), u funkciji cilja veće internacionalizacije i prisustva i kompanija i zemlje, odnosno nacionalne ekonomije u sve više globalizovanoj svjetskoj ekonomiji.

Pored prethodne sinteze teorijskih pristupa i koncepata internacionalizacije i OFDI kompanija iz ekonomija u nastajanju i razvoju, treba pomenuti još nekoliko ideja i pristupa. Jedan broj autora posebno naglašava potrebu integrisanja i povezivanja i nekih drugih teorijskih koncepata, kao što su institucionalna perspektiva i mjere matične države (Gammeltoft, 2010), komparativni kapitalizam (Becker-Ritterspach et al., 2019), dinamički pristup okvira na više nivoa koji integriše niz teorijskih stavova (Latterman et al. 2017), koji su, između ostalih, prezentovani kroz relevantnu literaturu kao perspektiva „odskočne daske“ (Luo & Tung, 2007), komparativni okvir vlasničkih prednosti (Li Sun et al., 2012), te kao dinamički proces, odnosno IPM (Internationalization process model) (Meyer, 2014). Nadalje, imajući u vidu nespornu interdisciplinarnost problematike internacionalizacije poslovanja, uključujući i OFDI iz ZUR, jedan broj autora smatra da su dosadašnja istraživanja uglavnom ostala u okvirima pojedinih disciplina (međunarodne ekonomije, međunarodnog biznisa i menadžmenta, ekonomske geografije i dr.), ne uzimajući u obzir nalaze i stavove drugih relevantnih disciplina, zbog čega je izostalo sveobuhvatno sagledavanje ovog novog fenomena, uključujući i efekte i posljedice i za matične i zemlje domaćina (Barnes & Separd, 2010; Ström & Wahlqvist, 2010; Dohse et al., 2012).

Nezavisno od toga da li će se u dogledno vrijeme postići određena vrsta konsenzusa o tome da li nastaje ili će nastati nova teorija internacionalizacije, ili će prevladati stav da se u skladu sa potrebama proširuje i prilagođava tradicionalna teorija, pogotovo u domenu komparativnih prednosti i njihovog kreiranja, dalja istraživanja su itekako potrebna i za očekivati je da će njihovi rezultati pored teorijskih objašnjenja biti i dobra osnova za donošenje strateških upravljačkih odluka i na makro i na mikro nivou, kao i za odgovarajuću procjenu efekata OFDI.

Kao ilustracija obima istraživanja i objavljenih članaka i njihove fokusiranosti na određene aspekte OFDI kompanija iz ekonomija u nastajanju i razvoju može poslužiti tabelarni pregled objavljen u radu „*Multinational enterprises from emerging economies: what theories suggest, what evidence shows: A literature review*“ (Amighini et al., 2015).

Pregled obuhvata članke objavljene u časopisima i poglavlja knjiga na engleskom jeziku u periodu od 1995. do 2014. godine, grupisane u četiri cjeline (posmatrano iz ugla „vrste“ radova): (1) teoretski, konceptualni i radovi koji predstavljaju pregled literature; (2) empirijski radovi – studije slučaja (koje tretiraju pojedinačnu zemlju i „cross country“ pristup); (3) empirijski radovi – zbirni opisi; (4) empirijski radovi - ekonometrijske studije (za nivo firme/kompanije, pojedinačne zemlje i „cross country“ pristup). Pri tome su, uz izuzetak posljednje navedene cjeline i podcjelina koje se odnose na „cross country“ pristup, ostale približno ujednačeno tretirane posmatrano na osnovu broja radova.

Nadalje, analizirani radovi su grupisani prema predmetu ili aspektu istraživanja, u svim prethodno navedenim „vrstama“ radova, u sljedeće tematske cjeline: (1) prednosti (specifične za kompaniju /FSA/ i specifične za zemlju /CSA/); (2) motivi - traženje ili pribavljanje (prirodnih resursa i tržišta, ili strateške imovine, uključujući i tehnologiju); (3) način ulaska; i (4) uticaj spajanja i preuzimanja (M&A). U slučaju ove klasifikacije uočljivo je da su u analiziranim radovima manje zastupljeni radovi koje se odnose na motiv pribavljanja strateške imovine i uticaj spajanja i preuzimanja. Neki drugi istraživači i njihovi radovi ukazuju na potrebu da se više pažnje u narednim istraživanjima posveti (pr)ocjeni efekata OFDI iz ZUR realizovanih kroz pripajanja i preuzimanja kako u kontekstu održivosti, tako i efekata za matičnu i zemlju domaćina, uključujući ekonomske, sociološke i političke aspekte (Oliveira et al., 2012; Amighini et al., 2015).

3. REZULTATI – PREZENTOVANJE OSNOVNIH POTENCIJALA, IZAZOVA I MOGUĆIH ODGOVORA ZUR U FUNKCIJI UBRZANJA EKONOMSKOG RASTA KROZ OFDI

U skladu sa temom i ciljem ovog rada naš fokus su potencijali, izazovi i mogući odgovori kreatora ekonomskih (makro nivo) i poslovnih politika (mikro nivo), odnosno traganje za odgovorom na pitanje: *Da li i uz koji pristup OFDI iz ZUR, posebno malih otvorenih ekonomija Jugoistočne Evrope, mogu biti determinanta održivog ekonomskog rasta i razvoja „multinacionalki u razvoju“ i njihovih matičnih ekonomija/zemalja i faktor koji će potpomoći sustizanje dosadašnjih MNK kao tržišnih lidera, kao i konvergenciju sa razvijenim zemljama?*

Uvid u relevantnu literaturu, odnosno brojne radove koji prezentuju empirijske podatke o rastućem trendu OFDI kompanija iz ZUR, prije svega iz Kine i Indije, kao lidera, ali i iz drugih zemalja, kao što su Meksiko, Turska, ostale zemlje BRIKS-a, zemlje jugoistočne Azije, Poljska, ali i duge zemlje Centralne i Istočne Evrope, kao i uspješne studije slučaja, ukazuje da potencijali i šanse postoje i za druge ZUR, ali su oni praćeni i značajnim izazovima, determinisani određenim pretpostavkama i suočeni sa nizom ograničenja. Stoga je važno istražiti dosadašnja iskustva i ključne aspekte OFDI iz ZUR, prije svega, motive, ciljeve, pretpostavke, modalitete i načine ulaska na ciljano ino tržišta, kako bi se koordinisanim naporima na mikro nivou (nivo kompanije ili preduzeća) i makro nivou (nivo matične države) odabrale i primijenile odgovarajuće politike i strategije koje bi trebalo da obezbijede veću vjerovatnoću uspjeha ovog modaliteta procesa internacionalizacije.

Ne pretendujući na potpunost, u skladu sa navedenim, u nastavku se ukratko elaboriraju specifičnosti internacionalizacije kompanija/preduzeća iz ZUR, prvo, na nivou kompanije/firme (*FSA-Firm-specific advantages*, ili *FSD-Firm-specific disadvantages*) i interakcije između industrije/grane i kompanije/firme (okvir *LLL-linkage, leverage and learning*), a zatim na nivou zemlje/države (*CSA-Country-specific advantages*), uključujući i institucionalno okruženje i posebno mjere matične države, kao i iskustva i specifičnosti OFDI kompanija iz ZUR koje nisu svjetski lideri u ovom domenu, te kao takva mogu biti korisna i primjenljiva i za male otvorene ekonomije iz Jugoistočne Evrope.

Specifičnosti kompanija iz ZUR u procesu OFDI kao modela internacionalizacije *Specifične prednosti ili nedostaci*

Praksa internacionalizacije MNK iz razvijenih zemalja, odnosno empirijski podaci i studije slučaja, potvrđuju da su njihove OFDI realizovane u skladu sa OLI paradigmom ili konceptom i

konceptom specifičnih prednosti firme (FSA), odnosno da su upravo prethodno stečene prednosti vlasništva, lokacije i internacionalizacije bile pokretač i osnova dalje internacionalizacije putem OFDI. Za razliku od njih, kompanije iz ZUR, koje kasne u globalnom procesu internacionalizacije (*latecomer* kompanije), realizuju svoje OFDI, pogotovo u razvijenim ekonomijama i zemljama, iako u u startu nisu posjedovale FSA, nego u stvari nedostatke (FSD), opredmećene u inferiornim tehnologijama, proizvodnim procesima, neposjedovanju brendova i sl. (Latterman et.al., 2017). One su, uprkos tome, kroz agresivan pristup za koji su obezbijedile inicijalna finansijska sredstva, svoje OFDI kroz preuzimanje kompanija iz razvijenih zemalja realizovale sa ciljem pribavljanja strateške imovine kao izvora konkurentskih prednosti, i na globalnom tržištu, ali i u matičnoj zemlji.

Kompanije iz ZUR koriste svoja relativno skromna inicijalna iskustva međunarodnog poslovanja, stečena kroz uglavnom kroz izvoz, i svoju strategiju OFDI zasnivaju između ostalog, a neke i primarno, na motivu traženja odnosno pribavljanja strateške imovine ili resursa opredmećenih u naprednim tehnologijama, nematerijalnoj imovini kao što su brendovi i ukupna tržišna pozicija, istraživački, razvojni i inovacioni potencijali, poslovni i upravljački modeli i dr. (Deng, 2009; Mayer, 2015), kako bi ih iskoristile kao „odskočnu dasku“ za poboljšanje svoje konkurentске tržišne pozicije i održivog budućeg rasta (Luo & Tung, 2007). Uspješna realizacija ovakvih strateških OFDI je kompanije koje su ih realizovale, transformisala od onih koji kasne, u globalne tržišne lidere (na primjer, indijska kompanija Tata Group i njeno preuzimanje britanskih kompanija Corus Steel, Tetley Tea and Jaguar Land Rover; kineska privatna automobilska kompanija Geely i njeno preuzimanje Volva iz Švedske i proizvođača taksi vozila za London – British Manganese Bronze; Kineska kompanija Lenovo koja je preuzela IBM; kineska SGSB Group, proizvođač industrijskih mašina za šivenje, i njeno preuzimanje njemačke kompanije srednje veličine Durkopp-Adler, i još dvije kompanije kasnije, motivisano jačanjem njene konkurentске pozicije na kineskom tržištu, ali i borba sa japanskim konkurentima kao tržišnim liderima). Ovakvi modeli internacionalizacije omogućavaju brže i snažnije intergrisanje MNK iz ZUR u globalne proizvodne mreže i globalne lance vrijednosti i to na način da se pozicioniraju na početnom i završnom dijelu „krive osmijeha“ što omogućava maksimiziranje dodate vrijednosti. Time „multinacionalke u nastajanju“ stvaraju pretpostavke za sustizanje globalnih tržišnih lidera i istovremeno podstiču i ubrzavaju i ekonomski rast matičnih zemalja i njihovu konvergenciju sa razvijenim zemljama.

Uočavanje i razumijevanje polazne pozicije kompanija iz ZUR, koje razmatraju OFDI kao potencijalnu strategiju internacionalizacije, je pretpostavka da se na pravi način definišu motivi, na osnovu njih ciljevi, iz njih izvedu aktivnosti i precizno definišu očekivani rezultati ili efekti. Ovakav pristup omogućava precizno mjerenje efekata i procjenu isplativosti i održivosti preduzetih OFDI, generalno za bilo kog investitora, a pogotovo za kompanije iz ZUR s obzirom na ishodišnu strategiju čiji je cilj sustizanje globalnih tržišnih lidera.

Interakcija industrija/grana i kompanija u procesu OFDI (LLL model)

Preduzeća ili kompanije, kao osnovni gradivni element svake ekonomije, se osnivaju, posluju, rastu, razvijaju, ali i propadaju, u datom poslovnom ambijentu koji čine grana ili grupacija (*Industry*), nacionalna ekonomija, ali sve više i region i globalna ekonomija. U savremenim globalizovanim uslovima poslovanje svake kompanije je izloženo globalnim trendovima, a specifičnosti pojedinih grana snažno determinišu poslovanje kompanija, te je njihovo poznavanje i posebno način reagovanja na poslovne cikluse veoma važno za (pr)ocjene poslovnih politika i strategija za njihovu realizaciju. Stoga je u razmatranje specifičnih prednosti kompanije neophodno uključiti i specifičnosti grane/industrije i njen uticaj na FSA uopšte, a posebno u kontekstu internacionalizacije kroz OFDI. Mathews (2006) je prezentovao koncept i okvir efikasnog povezivanja, korištenja i učenja (*LLL-linkage, leverage and learning*) kao objašnjenje uspjeha kompanija iz ZUR koje kasne (*latecomer*) i novih (*newcomer*) u odnosu na MNK iz razvijenih zemalja u procesima OFDI. LLL paradigma obuhvata povezivanje FSA sa eksternim stranama – partnerima i učesnicima uopšte, a posebno iz zemlje „domaćina“ u kojoj se realizuju OFDI, kroz umrežavanje (*linkage*), korištenje (*leveraging*) koje se odnosi na načine na koje se veze uspostavljaju ili se mogu uspostaviti da bi se resursi, na primjer, pribavljeno znanje, tehnologije i druga strateška imovina efikasno iskoristila, te učenje (*learning*), kao kontinuirani proces ponavljanja procesa povezivanja i korištenja (prva dva L) koji pomaže kompanijama koja realizuje OFDI da efikasnije posluju na osnovu pribavljenog znanja i poslovnog umrežavanja (Oliveira et al., 2017). Poslovno umrežavanje je značajan katalizator brzine internacionalizacije kompanija iz ZUR, i posebo je korisno ako je dio strategije njihovih OFDI i ako

mreže u koje su uključene imaju pristup ciljanim globalnim lancima vrijednosti (Hertenstein et al., 2015). Značaj organizacionog učenja, u smislu korporativnog upravljanja i efikasnosti poslovnih modela u savremenim uslovima, koji se pribavljaju kroz OFDI ogleda se u doprinosu sticanju i održavanju globalne konkurentnosti kompanija iz ZUR koje ih uspješno realizuju (Kotabe & Kothary, 2016).

Specifičnosti ZUR kao matičnih država u kontekstu OFDI njihovih kompanija

Ekonomska teorija je poodavno postulirala značaj institucija i institucionalnog okruženja, shvaćenih kao formalna pravila ili neformalna ograničenja (Gammeltoft et al, 2010), koje u skladu sa ciljevima ekonomske politike uspostavlja svaka zemlja, a koja u značajnoj mjeri determinišu poslovne strategije i ponašanje njihovih kompanija. Time vidljiva ruka državne intervencije koriguje nevidljivu ruku (savršenog) tržišta i omogućava kompanijama/firmama, da kroz prilagođavanje takvom institucionalnom okviru budu kreatori i kokreatori ekonomskih sistema, te da kreiranjem i realizacijom svojih poslovnih strategija značajno utiču na ekonomske rezultate, ne samo na mikro, nego i na makro nivou (na nivou matične države) (Chandler, 1977). U navedenom kontekstu i literatura iz oblasti međunarodnog poslovanja ukazuje da MNK odražavaju karakteristike institucionalnog okruženja njihove matične države, ali su efekti njihovih OFDI istovremeno determinisani i karakteristikama institucionalnog okruženja zemlje domaćina. Pojedini autori upravo tim specifičnostima institucionalnog okruženja, i posebno mjerama matične države objašnjavaju različite modalitete internacionalizacije, uključujući o OFDI kompanija iz razvijenih i ZUR (Gammeltoft et al., 2010, Narula, 2014).

Specifične prednosti matične zemlje (CSA) u procesima internacionalizacije kompanija iz razvijenih zemalja (inicijalno iz trijade: SAD, Japan i zemlje Evropske unije) se svode na institucionalni okvir koji je kroz tržišne mehanizme, ali i makar „nevidljivu“ podršku države, omogućio njihov ekonomski rast na domaćem tržištu, a zatim putem različitih modaliteta internacionalizacije, od ekspanzije izvoza do OFDI, globalno širenje i sticanje statusa globalnih tržišnih lidera. Komparativne prednosti tih MNK (FSA) zasnovane na tehnologijama, znanju, inovacijama, brendovima, kvalitetu, ... su ih učinile konkurentnim, a njihovi motivi internacionalizacije su bili primarno traženje novih tržišta (market seeking), prirodnih resursa, jeftine radne snage... Pri tome su iza njih stajale ekonomski snažne i moćne države, čiji imidž, ali i njihove politike širenja uticaja na globalnom nivou su dodatno podržavale strategije internacionalizacije i globalizacije njihovih MNK.

Pozicija ZUR kao matičnih država i „multinacionalki u nastajanju“ je bila znatno drugačija. Ključne specifične prednosti ZUR, kao matičnih zemalja (CSA), su takođe prednosti zasnovane na raspoloživoj imovini koje determinišu matična zemlja kao lokacija (*L-location advantage*, u kontekstu OLI paradigme). Međutim, za razliku od razvijenih zemalja, u ranim fazama internacionalizacije njihovih kompanija, ove prednosti su u različitim varijacijama i obimu, bili niski troškovi/cijene pojedinih proizvodnih faktora (prirodnih resursa, radne snage i kapitala /u smislu lakšeg i jeftinijeg pristupa kapitalu/), kao i tržišni potencijal i brzo rastuća njihova domaća tržišta. Iako u mnogo manjoj mjeri nego kod kompanija iz razvijenih zemalja, uz određene podsticajne mjere domaće ekonomske politike, kompanije iz jednog broja ZUR, i pored prisustva ino konkurencije, su uspijevale da izgrade oligo ili monopolističku poziciju (zasnovanu na prethodno navedenim komparativnim prednostima), te da je iskoriste u ranoj fazi svoje internacionalizacije (Andreff, 2003). Pri tome, ponovo uz odgovarajuće mjere matične države cilj nije bio da se poslovne aktivnosti kompanija u radno intezivnim granama izmjestu u inostranstvo i time ugrozi domaća ekonomija, nego da se dopune ili prošire aktivnosti u matičnoj zemlji (Amighini et al., 2015). Kompanije iz ZUR u ranim fazama internacionalizacije su na razvijenim tržištima uglavnom investirale sa ciljem da iskoriste svoje prednosti nižih troškova radne snage, proizvodeći poluproizvode i zadržavajući proizvodne aktivnosti u matičnoj zemlji, i plasirajući ih na ino tržištima kroz različite modalitete uključujući i OFDI. Pokretač ovih OFDI, su za razliku od MNK iz razvijenih zemalja, niži troškovi proizvodnje i transfer troškovno konkurentnih inputa i poluproizvoda iz poslovanja u matičnoj zemlji u njihova zavisna preduzeća /podružnice/ u inostranstvu (Andreff & Balcet, 2013). Pri tome su ključne mjere podrške matičnih država, prije svega u slučaju OFDI kompanija iz Kine, bili preferencijalni krediti, podrška za izbor međunarodnih partnera za zajednička ulaganja koji su olakšavali transfer tehnologije, poreski podsticaji, subvencije (Child & Rodrigues 2005; Athreye & Kapur 2009), kao i trgovinski i

drugi aranžmani između matične i zemlje domaćina, koji olakšavaju realizaciju OFDI i poslovanje podružnica u zemlji domaćina (Buckley et al., 2012).

Uvid u relevantnu literaturu koja prezentuje rezultate studija slučaja i empirijska istraživanja ukazuje da postoji relativno širok spektar različitih pristupa ZUR u pogledu ciljeva, izbora i obima mjera ekonomske politike u cilju podsticanja OFDI njihovih kompanija. Neke od specifičnosti različitih pristupa u ovom domenu su, između ostalog: (1) ekonomske politike vlada ZUR u cilju realizacije utvrđenih prioriteta podstiču svoje kompanije, kako u državnom, tako i u privatnom vlasništvu, putem privilegovanog pristupa određenim resursima i inputima, finansiranju, subvencijama i sl., da šire svoje poslovanje u inostranstvu i na globalnom tržištu; (2) u nekim slučajevima motiv kompanija iz ZUR da internacionalizuju svoje poslovanje je da izbjegnu birokratska ograničenja u matičnoj državi; (3) specifičnosti institucionalnog okruženja matične države koje je, kao rezultat historijskog naslijeđa ali i tekućih okolnosti, ciljeva i upravljačkih modela koje primjenjuju vlasti ZUR, u osnovi manje tržišno determinisano, oblikuje privrednu strukturu, organizaciju i korporativno upravljanje u kompanijama, te se nedostatak iskustva u ranim fazama internacionalizacije nastoji kompenzirati kroz podsticajne mjere matične države sa ciljem da se se prevaziđu nedostaci i pribave potrebne konkurenstke prednosti i za kompaniju i za matičnu državu kroz ciljani pristup OFDI u određenim sektorima i tržištima u skladu sa prioritetima ekonomske politike matične države (Gammeltoft et al., 2010).

Ukoliko ulogu države u ZUR kao matičnih država njihovih kompanija kroz proces internacionalizacije zasnovan na OFDI posmatramo kroz tipologiju učešća države u ekonomskim aktivnostima, razvijenu u okviru uporednog kapitalizma (*CC-comparative capitalisms*), politike ZUR su uglavnom „dominantno-razvojnog“ tipa, odnosno prioritetni ciljevi su podsticanje određenih sektora, tehnologija i kompanija na OFDI koje su u skladu sa ciljevima ekonomske politike i jačanjem međunarodne konkurentnosti matične države. Preporuke za kreatore ekonomskih politika i mjera matične države u kontekstu OFDI njihovih kompanija, zasnovane na empirijskim istraživanjima, prilikom kreiranja, izbora i primjene tih mjera bi se mogle sistematizovati na sljedeći način: (1) mjere matične države treba razmatrati holistički i sektorski (budući da se ciljaju određeni sektori iz ugla prioriteta matične države, procjena efekata mora biti fokusirana na doprinos ostvarenju efekata u tim sektorima, a pored toga mjere se moraju posmatrati, ne izolovano kao pojedinačne mjere za podršku OFDI, nego kao cjelina, odnosno kao „paketi“ uvažavajući njihovu interakciju i sinergiju, što svakako otežava i njihovo strukturiranje i procjenu efekata); (2) imajući u vidu da ove mjere mogu promijeniti strateške prioritete kompanija u pogledu preferirane lokacije, potrebno je detaljno procijeniti njihove neto efekte kako bi se primijenile na način koji će omogućiti realizaciju unaprijed utvrđenih prioriteta u domenu međunarodne konkurentnosti i kompanija i matične države; (3) ukoliko su mjere podrške OFDI različiti modaliteti podsticaja i subvencija kompanija, potrebno je sagledati i procijeniti ukupne efekte na socioekonomski razvoj u ZUR kao matičnim zemljama; (4) ako su mjere podrška poboljšanju konkurenstke pozicije domaćih kompanija pribavljanjem i korištenjem nedostajućih resursa u inostranstvu, trebaju se procijeniti organizacioni, upravljački, kulturološki i drugi izazovi za te kompanije koji proističu iz rada na više različitih lokacija, te na vrijeme razvijati kapacitete i resurse, prije svega ljudske/kadrovske, za njihovo prevazilaženje (navedeno prema, Becker-Ritterspach et al., 2019).

Na kraju, ali posebno važno je naglasiti, da mjere matične države, ukoliko nisu adekvatne, sistematske i blagovremene, umjesto podrške mogu biti uzrok koji će ograničiti OFDI kompanija iz ZUR. Opšte je poznato da je Indija primjer matične države sa veoma uspješnim OFDI njenih kompanija (Tata Group, i dr.). Takođe je u javnosti uobičajena percepcija da Indija ima značajne potencijale za širenje u sektorima koji su zasnovani na znanju (na primjer, farmaceutska industrija). Međutim, istraživanja ukazuju da na makro nivou efekti indijskih OFDI se ne razlikuju od zemalja slične ekonomske strukture i stepena razvoja, te da su „džepovi izvrsnosti“, odnosno sektori u kojima je aktuelna L imovina komparativna prednost za OFDI, odraz L imovine indijskih kompanija, a ne sistematske podrške matične države. Dalji uspjeh Indije u ovim sektorima, kao i svih ZUR kao matičnih zemalja kompanija koje pretenduju da realizuju OFDI u razvijenim zemljama i suštiju globalne tržišne lidere, će zavistiti od njihove sposobnosti da sačuvaju postojeće i kreiraju nove prednosti L imovine. U suprotnom, slabosti matične države da na sistematskoj osnovi unapređuje i kreira ambijent koji obezbjeđuje konkurenstku prednost L imovine, njenih kompanija u svim sektorima, prije svega domaću infrastrukturu znanja i institucija, u savremenim i očekivanim budućim uslovima ekonomije zasnovane na znanju, će postati ograničenje za njihove MNK na globalnom tržištu. Drugim riječima, odsustvo održive infrastrukture znanja izvan pojedinačnih „džepova

izvrsnosti“ predstavlja svojevrsni porez za potencijalne MNK iz ZUR, jer moraju da ulažu sopstvene resurse za kreiranje i nadogradnju znanja, što je u većini razvijenih zemalja javno dobro (Narula & Kodyat, 2014).

Iskustva i specifičnosti OFDI kompanija iz zemalja Centralne i Istočne Evrope

Iskustva i rezultati OFDI kompanija iz ekonomski najjačih ZUR, su privukla najviše pažnje istraživača, ne samo iz matičnih zemalja, nego i iz akademske zajednice širom svijeta i relevantnih međunarodnih institucija (OECD, UNCTAD). Rezultati ovih istraživanja, su prezentovani u brojnim radovima i dostupni, ne samo kao osnova za dalja istraživanja, nego i kreatorima politika na mikro i makro nivou.

Međutim, postavlja se pitanje: Da su OFDI privilegija koju sebi mogu priuštiti samo kompanije iz velikih i ekonomski jakih ZUR, odnosno da li one mogu biti šansa i prilika i za procese internacionalizacije kompanija iz ZUR koje su po svojoj prirodi male otvorene ekonomije?

Pored iskustava i već postuliranih specifičnosti OFDI kompanija iz navednih već uspješnih ZUR u tom domenu, koja su opšte primjenljiva, za ZUR koje tek razmatraju i kreiraju svoje politike i strategije internacionalizacije zasnovane i na OFDI njihovih kompanija, ovakve zemlje, kao male otvorene i tranzicione ekonomije bi trebalo da ohrabre primjeri i iskustva, nekih od zemalja Centralne i Istočne Evrope, kao što su Poljska, Mađarska, Češka, Rusija i Slovenija.

Iskustva i rezultati i ovih zemalja prezentovani na osnovu istraživanja prezentovanih u radu Gorynia et al., (2015) „Does outward FDI by Polish multinationals support existing theory? Findings from quantitative study“ ukazuju, između ostalog, na sljedeće specifičnosti:

- 1) većina OFDI kompanija iz zemalja Centralne i Istočne Evrope je geografski koncentrisana u susjednim evropskim zemljama;
- 2) većina kompanija koje su realizovale OFDI su regionalni a ne globalni „igrači“;
- 3) njihov indeks transnacionalnosti /TNI/ nije visok i prosječno iznosi oko 30% za kompanije iz Poljske i 53% za kompanije iz Mađarske;
- 4) motivi OFDI su traženje tržišta /market seeking/, te traženje resursa i efikasnosti, dok je traženje, odnosno pribavljanje strateške imovine manje zastupljeno, uglavnom kod kompanija iz Rusije i Slovenije;
- 5) najčešći način ulaska OFDI na ciljano tržišta je pribavljanje (M&A) postojećih kompanija u zemlji domaćina, uz rastuće učešće i greenfield investicija.

Iskustvo **Poljske**, koja istina zbog svoje veličine, broja stanovnika, potencijala domaćeg tržišta i nekih drugih parametara znatno odstupa od malih, otvorenih ekonomija Jugoistočne Evrope, prezentovana na osnovu rezultata empirijske studije zasnovane na podacima iz 2013. godine (Gorynia et al., 2015) ukazuju na sljedeće zaključke: (1) projektima OFDI kompanija iz Poljske su prethodili drugi načini internacionalizacije poslovanja, koji nisu bili zasnovani na kapitalnim ulaganjima; (2) dominantan motiv OFDI poljskih kompanija je traženje tržišta; (3) preliminarni dokazi ukazuju da motiv traženja strateške imovine ima tendenciju da bude ključni motiv M&A u inostranstvu, ali je ova relacija slabo podržana dokazima; (4) determinisanost načina realizovanja motivima OFDI takođe nije jasno potvrđena.

Mađarska, je uz Poljsku takođe jedna od vodećih zemalja novih članica Evropske unije po OFDI njenih kompanija. Prema istraživanju Katalin Antaloczy, zasnovanom na analizi studije slučajeva vodećih mađarskih kompanija i drugih odabranih kompanija koje su realizovale FDI u inostranstvu (Antaloczy et al., 2014), mogu se uočiti sljedeće karakteristike: (1) mađarske kompanije su iskoristile svoje inicijalne vlasničke prednosti, kao i njihovo poboljšanje tokom vremena (inicijalno naslijeđe iz pred tranzicionog perioda, kao i razvoj novih upravljačkih strategija) za uspješnu realizaciju OFDI; (2) u skladu sa navedenim modaliteti OFDI kompanija koje imaju pomenuto naslijeđe su sličniji obrascima koje su primjenjivale ostale kompanije iz ZUR, dok modaliteti OFDI kompanija osnovanih poslije 1990. godine slijede obrasce internacionalizacije tradicionalnih MNK iz razvijenih zemalja; (3) prisutan je trend modifikacije vlasničkih prednosti kada postojeće postanu neodgovarajuće za dalje širenje OFDI.

Multinacionalne kompanije iz **Rusije** su u prethodnom periodu realizovale značajne OFDI u pet zemalja Centralne i Istočne Evrope (Češka Republika, Mađarska, Poljska, Slovačka i Slovenija). Osnovne karakteristike ovih OFDI, sistematizovane u radu „Pull factors driving Russian

multinationals into five CEE countries – A sectoral overview“ (Weiner, 2018) su: (1) većinu ruskih OFDI su realizovavale državne ili sa državom povezane kompanije; (2) OFDI ovih kompanija su realizovane u sektorima nafte i gasa, metalne i mašinske industrije, nuklearne energije; (3) manji broj OFDI su ipak realizovale inovativne privatne kompanije iz Rusije kroz modalitete slične kompanijama iz razvijenih zemalja; (4) pored navedenih oblasti dio OFDI kompanija iz Rusije su i u sektorima bankarstva, softvera, nekretnina i lake industrije; (5) ključni cilj ovih OFDI je iskorišćavanje postojećih prednosti (CSA i FSA), ključni motiv traženje tržišta, dijelom i efikasnosti, a veoma malo je prisutan motiv pribavljanje konkurentskih i vlasničkih prednosti, za razliku od većine OFDI kompanija iz drugih ZUR; (6) prednosti kompanija iz Rusije za realizaciju OFDI su dodatno bile podržane lokacijskom prednošću ciljanih zemalja zasnovanoj na njihovom oslanjanju na ruske prirodne resurse, a u nekima od analiziranih zemalja je prisutan lokacijski nedostatak matične zemlje usljed negativnog pristupa u zemlji domaćina prema ruskom kapitalu.

Iskustvo *Slovenije* ukazuje da su OFDI slovenačkih kompanija bile među prvima iz tranzicionih ekonomija, da su održale određenu dinamiku, a imale su i povoljnu strukturu, jer su inicijalno primarne proizvodne OFDI dobile značajnu „konkurenciju“ i u OFDI u sektoru usluga. Ova struktura se tokom vremena mijenjala i u pogledu ciljanih zemalja, pa su, pored inicijalno dominantnih zemalja nastalih raspadom bivše SFRJ, sve zastupljenije i druge zemlje širom svijeta. Prema podacima Banke Slovenije, krajem 2009. godine oko 1.000 slovenačkih matičnih kompanija je imalo oko 2.500 podružnica u inostranstvu (pri čemu su preko $\frac{3}{4}$ slovenačkih OFDI investitora bila mala i srednja preduzeća, što je značajno doprinosilo izvozu, zaposlenosti, inovacijama i dodatoj vrijednosti korporativnog sektora u Sloveniji (navedno prema, Jaklič, 2011). Uspjeh Slovenije kao matične države i slovenačkih kompanija ohrabruje i ukazuje da njihovo iskustvo, pristupe i modele ekonomskih i poslovnih politika, treba pažljivo istražiti, i izvući odgovarajuće pouke. Nesporno je da slovenačka iskustva mogu biti korisna za kreiranje adekvatnih odgovora i na makro i na mikro nivou za male otvorene ekonomije kakve su i zemlje Jugoistočne Evrope, sa ciljem ubrzanja i održivog rasta koji treba biti u funkciji efekta sustizanja, za početak kompanija konkurenata u regionu, a kasnije i ambicioznije, poput slovenačkih kompanija i na globalnom tržištu. Ovakav razvojni model na mikro planu bi kao i u slučaju Slovenije, naravno uz odgovarajuće ekonomske politike i strategije i oblasti obrazovanja, inovacija i drugim povezanim oblastima, sasvim sigurno bio u funkciji ubrzanja i održivosti rasta nacionalnih ekonomija i konvergenciji sa razvijenim ekonomijama. Ino ekspanzija slovenačkih kompanija je bila u skladu sa nacionalnim strateškim prioritetima koji su uključivali preduzetništvo, poslovnu internacionalizaciju i inovacije i snažno podržana odgovarajućim mjerama ekonomske politike (Jaklič, 2011).

4. DISKUSIJA – ZAKLJUČNA RAZMATRANJA I PREPORUKE ZA MOGUĆE ODGOVORE KREATORA EKONOMSKIH I POSLOVNIH POLITIKA ZUR KAO MALIH OTVORENIH EKONOMIJA

U savremenom globalizovanom ekonomskom okruženju čija je jedna od osnovnih karakteristika sve veća zasnovanost ekonomije i društva na znanju, male i otvorene ekonomije, još uvijek tranzicione i ZUR, kao i njihove kompanije uključujući i mala i srednja preduzeća, se suočavaju sa novim izazovima, sve većom konkurencijom i ograničenjima. Ovakav ambijent nameće potrebu da se iskoriste potencijali koji ipak postoje te da se kroz adekvatne odgovore kreatora ekonomskih i poslovnih politika iskoriste postojeći i pribavljaju nedostajući resursi, uključujući i napredne tehnologije i znanje u najširem smislu riječi, u cilju poboljšanja konkurentskih sposobnosti i ubrzanja i održivosti ekonomskog rasta i na mikro i na makro nivou.

Adekvatnost preduzetih mjera, uključujući transfer i primjenu znanja i tehnologija iz razvijenih zemalja (prije svega, informaciono komunikacionih tehnologija /IKT/, kao osnovne Industrije 4.0), pored ostalog i kroz aranžmane FDI, kako onih koje realizuju kompanije iz razvijenih zemalja u ZUR, tako i OFDI kompanija iz ZUR u razvijenim zemljama, može ubrzati rast i sustizanje MNK iz razvijenih zemalja kao globalnih tržišnih lidera, i istovremeno konvergenciju ZUR kao matičnih zemalja sa razvijenim zemljama. Istraživanje doprinosa IKT rastu proizvodnje i produktivnosti u osam tranzicionih ekonomija Centralne i Istočne Evrope (Bugarske, Češke Republike, Mađarske, Poljske, Rumunije, Rusije, Slovačke i Slovenije) u periodu od 1995-2001. godine je pokazalo de je taj doprinos u V4 grupi zemalja i Sloveniji bio veći nego u razvijenim zemljama EU15, i time doprinio konvergenciji, onosno sustizanju EU15 zemalja. Nasuprot tome, u

preostale tri zemlje CEE je ostvaren znatno niži doprinos IKT rastu proizvodnje nego u navedenih pet vodećih CEE zemalja, ali i niži nego u zemljama EU15, usljed čega u ove tri tranzicione ekonomije IKT nisu omogućile konvergenciju, odnosno sustizanje zemalja EU15, nego je naprotiv produbljen jaz u nivou razvijenosti i dohotka (Piatkowski, 2004). Navedeni rezultati ukazuju da zemlje koje pretenduju na brži rast i uspješnu konvergenciju treba da kreiraju i realizuju vlastiti pristup, koji će obezbijediti odgovarajuće pozicioniranje na početku i/ili na kraju globalnih lanaca vrijednosti, radi maksimiziranja dodate vrijednosti. To znači da treba uzeti u obzir zakonitost i činjenicu da su početne aktivnosti u lancu vrijednosti, predstavljene „krivom osmijeha“, istraživanje i razvoj i dizajn, a završne marketnig i usluge, one koje obezbjeđuju najvišu dodatu vrijednost, njeno stvaranje i zadržavanje.

Za razliku od MNK iz razvijenih zemalja, kompanije iz ZUR, istina onih najvećih i ekonomski najjačih, koje su kasnile u globalnom procesu internacionalizacije (*latecomer* kompanije), realizuju svoje OFDI, pogotovo u razvijenim ekonomijama i zemljama, iako u startu nisu posjedovale FSA, nego u stvari nedostatke (FSD), opredmećene u inferiornim tehnologijama, proizvodnim procesima, neposjedovanju brendova i sl. One su, uprkos tome, kroz agresivan pristup za koji su obezbijedile inicijalna finansijska sredstva, svoje OFDI kroz preuzimanje kompanija iz razvijenih zemalja realizovale sa ciljem pribavljanja strateške imovine kao izvora konkurentskih prednosti, i na globalnom tržištu, ali i u matičnoj zemlji. Kompanije iz ZUR koriste svoja relativno skromna inicijalna iskustva međunarodnog poslovanja, stečena uglavnom kroz izvoz, i svoju strategiju OFDI zasnivaju između ostalog, a neke i primarno, na motivu traženja odnosno pribavljanja strateške imovine ili resursa opredmećenih u naprednim tehnologijama, nematerijalnoj imovini kao što su brendovi i ukupna tržišna pozicija, istraživački, razvojni i inovacioni potencijali, poslovni i upravljački modeli i dr., kako bi ih iskoristile kao „odskočnu dasku“ za poboljšanje svoje konkurentске tržišne pozicije i održivog budućeg rasta.

Uočavanje i razumijevanje polazne pozicije kompanija iz ZUR, koje razmatraju OFDI kao potencijalnu strategiju internacionalizacije, je pretpostavka da se na pravi način definišu motivi, na osnovu njih ciljevi, iz njih izvedu aktivnosti i precizno definišu očekivani rezultati ili efekti. Ovakav pristup omogućava precizno mjerenje efekata i procjenu isplativosti i održivosti preduzetih OFDI, generalno za bilo kog investitora, a pogotovo za kompanije iz ZUR s obzirom na ishodišnu strategiju čiji je cilj sustizanje globalnih tržišnih lidera.

Pri tome, OFDI nisu privilegija koju sebi mogu priuštiti samo kompanije iz velikih i ekonomski jakih ZUR. Iskustva i rezultati koje su kroz OFDI „svojih“ kompanija postigle zemlje Centralne i Istočne Evrope, ukazuju da internacionalizacija putem OFDI može biti šansa i prilika i za procese internacionalizacije kompanija iz ZUR koje su po svojoj prirodi male otvorene ekonomije. Istraživanja ovih iskustava i rezultata ukazuju na sljedeće specifičnosti: (1) većina OFDI kompanija iz zemalja Centralne i Istočne Evrope je geografski koncentrisana u susjednim evropskim zemljama; (2) većina kompanija koje su realizovale OFDI su regionalni a ne globalni „igrači“; (3) njihov indeks transnacionalnosti /TNI/ nije visok i prosječno iznosi oko 30% za kompanije iz Poljske i 53% za kompanije iz Mađarske; (4) motivi OFDI su traženje tržišta /market seeking/, te traženje resursa i efikasnosti, dok je traženje, odnosno pribavljanje strateške imovine manje zastupljeno, uglavnom kod kompanija iz Rusije i Slovenije; (5) najčešći način ulaska OFDI na ciljano tržište je pribavljanje (M&A) postojećih kompanija u zemlji domaćina, uz rastuće učešće i grinfild investicija.

Pored navedenog, veoma je važno naglasiti da rezultati istraživanja, prezentovani u relevantnoj literaturi, ukazuju da su bitna determinanta uspješnog procesa internacionalizacije kompanija uopšte, a posebno iz ZUR, kroz OFDI adekvatne mjere matične države. Pri tome postoji relativno širok spektar različitih pristupa ZUR u pogledu ciljeva, izbora i obima mjera ekonomske politike u cilju podsticanja OFDI njihovih kompanija. Neke od specifičnosti različitih pristupa u ovom domenu su: (1) ekonomske politike vlada ZUR u cilju realizacije utvrđenih prioriteta podstiču kompanije, kako u državnom, tako i u privatnom vlasništvu, putem privilegovanog pristupa određenim resursima i inputima, finansiranju, subvencijama i sl., da šire svoje poslovanje u inostranstvu i na globalnom tržištu; (2) u nekim slučajevima motiv kompanija iz ZUR da internacionalizuju svoje poslovanje je da izbjegnju birokratska ograničenja u matičnoj državi; (3) specifičnosti institucionalnog okruženja matične države koje je, kao rezultat istorijskog naslijeđa ali i tekućih okolnosti, ciljeva i upravljačkih modela koje primjenjuju vlasti ZUR, u osnovi manje tržišno determinisano, mogu inicijalno biti ograničavajući faktor realizacije OFDI u institucionalnom okruženju razvijenih zemalja. Prema tome, ukoliko navedene i druge podsticajne mjere matične države ne obezbijede konkurentsku L imovinu za kompanije koje pretenduju da realizuju OFDI, odnosno ako matična država na

sistematskoj osnovi i u kontinuitetu ne kreira i ne unapređuje ambijent koji obezbjeđuje ovu konkurentsku prednost za njene kompanije, prije svega kroz domaću infrastrukturu znanja i institucija, u savremenim i očekivanim budućim uslovima ekonomije zasnovane na znanju, matična država će postati ograničenje za njene MNK na globalnom tržištu. Drugim riječima, odsustvo održive infrastrukture znanja, izvan eventualnih pojedinačnih „džepova izvrsnosti“, predstavlja svojevrsni porez za potencijalne MNK iz ZUR, jer moraju da ulažu sopstvene resurse za kreiranje i nadogradnju znanja, što je u većini razvijenih zemalja javno dobro (Narula & Kodiyat, 2014).

Prezentovana iskustva i rezultati OFDI modela internacionalizacije kompanija iz ZUR, a posebno Slovenije i drugih zemalja Centralne i Istočne Evrope, mogu biti korisna za kreiranje adekvatnih odgovora i na makro i na mikro nivou za male otvorene ekonomije kakve su i zemlje Jugoistočne Evrope, sa ciljem ubrzanja i održivog rasta koji treba biti u funkciji efekta sustizanja, za početak kompanija konkurenata u regionu, a kasnije i ambicioznije i na globalnom tržištu. Ovakav razvojni model na mikro planu bi naravno uz odgovarajuće ekonomske politike i strategije u oblasti obrazovanja, inovacija i drugim povezanim oblastima, sasvim sigurno bio u funkciji ubrzanja i održivosti rasta i nacionalnih ekonomija i konvergenije sa razvijenim ekonomijama. Ino ekspanzija slovenačkih kompanija je u dosadašnjem periodu realizovana u skladu sa nacionalnim strateškim prioritetima koji su uključivali preduzetništvo, poslovnu internacionalizaciju i inovacije i snažno podržana odgovarajućim mjerama ekonomske politike.

LITERATURA

- Alan, B., Estrin, S., Meyer, K. (2004). Foreign investmeny location development in transition economies, *International Business Review* 13 (2004) 43-64.
- Allen, M. M. C. 2013. Comparative capitalisms and the institutional embeddedness of innovative capabilities. *Socio-Economic Review*, 11(4): 771–794.
- Allen, M. M. C., Allen, M. L., & Lange, K. 2018. Institutions and the diversity and prevalence of multinationals' knowledge-augmenting subsidiaries. *British Journal of Management*, 29(3): 483–496.
- Amighini, A. Cozza, C., Giuliani, E., Rabellotti, R., Scalera, V. G., (2015). Multinational enterprise from emerging economies: what theories suggest, what evidence shows. A literature review, *Econ Polit Ind* DOI 10.1007/s40812-015-0011-8, Springer.
- Andreff, W. (2003). The newly emerging TNCs from economies in transition: A comparison with Third World outward FDI. *Transnational Corporations*, 12(2), 73–118.
- Andreff, W., & Balcet, G. (2013). Emerging countries' multinational companies investing in developed countries: At odds with the HOS paradigm? *The European Journal of Comparative Economics*, 10(1), 3–26.
- Antaloczy, K., Elteto, A., Sass, M. (2014). Outward FDI from Hungary: the Emergence of Hungarian Multinationals, *Entrepreneurial Business Economics Review*, 2014, Vol. 2, No 3.
- Athreye, S., & Kapur, S. (2009). Introduction: The internationalization of Chinese and Indian firms - trends, motivations and strategy. *Industrial and Corporate Change*, 18(2), 209–221.
- Becker-Ritterspach, F., Allen, M. L., Lange, K., Allen, M. M. C. (2019). Home-country measures to suport outward direct investment: variation and consequences, *Transnational Corporations*, Volume 26, 2019, Number 1. 61-85.
- Bonaglia, F., Goldstein, A., & Mathews, J. (2007). Accelerated internationalization by emerging multinationals: The case of white goods sector. *Journal of World Business*, 42(4), 369–383.
- Boston Consulting Group. (2006). The new global challengers. How 100 top companies from rapidly developing economies are changing the world. Boston: The Boston Consulting Group Report.
- Božić, R. (2016), Kako do održivog ekonomskog rasta u malim otvorenim ekonomijama?, Zbornik radova Naučni skup „Ekonomija danas – Slobode, konkurencija, subvencije“, Univerzitet u Istočnom Sarajevu, Andrićgrad
- Buckley, P. J., Forsans, N., & Munjal, S. (2012). Host–home country linkages and host–home country specific advantages as determinants of foreign acquisitions by Indian firms. *International Business Review*, 21(5), 878–890.
- Buckley, P. J. 2018. Internalisation theory and outward direct investment by emerging market multinationals. *Management International Review*, 58(2): 195–224.
- Child, J., & Rodrigues, S. B. (2005). The internationalization of Chinese firms: A case for theoretical extension? *Management and Organization Review*, 1(3), 381–410.
- Commission, European. (2013). Monitoring industrial research: The 2013 EU industrial R&D investment Scoreboard. Luxembourg: European Commission.
- Contractor, F. J., Lahiri, S., Elango, B., & Kundu, S. K. (2014). Institutional, cultural and industry related determinants of ownership choices in emerging market FDI acquisitions. *International Business Review*, 23(5), 931–941.
- Cuervo-Cazurra, A. (2007). Sequence of value-added activities in the internationalization of developing country MNEs. *Journal of International Management*, 13(3), 258–277.
- Cuervo-Cazurra, A., & Genc, M. 2008. Transforming disadvantages into advantages: Developing-country MNEs in the least developed countries. *Journal of International Business Studies*, 39(6): 957–979.

- Cui, L., Meyer, K. E., & Hu, H. W. (2014). What drives firms' intent to seek strategic assets by foreign direct investment? A study of emerging economy firms. *Journal of World Business*, 49(4), 488–501.
- D'Agostino, L. M., & Santangelo, G. D. 2012. Do overseas R&D laboratories in emerging markets contribute to home knowledge creation? An extension of the Double Diamond model. *Management International Review*, 52(2): 251–273.
- Deng, P. (2009). Why do Chinese firms tend to acquire strategic assets in international expansion? *Journal of World Business*, 44(1), 74–84.
- Deng, P., & Yang, M. (2015). Cross-border mergers and acquisitions by emerging market firms: A comparative investigation. *International Business Review*, 24(1), 157–172.
- Di Minin, A., Zhang, J., Gammeltoft, P. (2012). Chinese foreign direct investment in R&D in Europe: A new model of R&D internationalization? *European Management Journal* (2012) 30, 189-203.
- Dohse, D., Hassnik, R., Klaering, C. (2012). Emerging multinationals, international knowledge flows and economic geography: a research agenda, Kiel Workong Paper No 1776/2012, 1-21.
- Dunning, J. H. (1981). Explaining the international direct investment position of countries: Toward a dynamic or development approach. *Review of World Economics*, 117(1), 30–64.
- Dunning, J. H. (1995). Reappraising the eclectic model in an age of alliance capitalism. *Journal of International Business Studies*, 26(3), 461–491.
- Dunning, J. H., & Lundan, S. M. (2008). Institutions and the OLI paradigm of the multinational enterprise. *Asia Pacific Journal of Management*, 25(4), 573–593.
- Dunning, J. H., & Lundan, S. M. 2010. The institutional origins of dynamic capabilities in multinational enterprises. *Industrial and Corporate Change*, 19(4): 1225–1246.
- Elango, B., & Sethi, S. P. 2007. An exploration of the relationship between country of origin (COE) and the internationalization-performance paradigm. *Management International Review*, 47(3): 369–392.
- Forsgren, M. 2009. *Theories of the Multinational Firm: A Multidimensional Creature in the Global Economy*. Edward Elgar. Cheltenham: Edward Elgar.
- Gammeltoft, P. 2008. "Emerging Multinationals: Outward FDI from the BRICS Countries." *International Journal of Technology & Globalisation* 4 (1):3–3. doi:10.1504/ijtg.2008.016184.
- Gammeltoft, P. et al. (2010). Emerging multinationals, emerging theory: Macro - and micro level perspectives, *Journal of International Management* (2010):3–3. doi:10.1016/j.intman.2010.03.001.
- Gaur, A. S., Kumar, V., & Singh, D. (2014). Institutions, resources, and internationalization of emerging economy firms. *Journal of World Business*, 49(1), 12–20.
- Ghuri, P. N., & Santangelo, G. D. 2012. Multinationals and the changing rules of competition: New challenges for IB research. *Management International Review*, 52(2): 145–154.
- Gorynia, M., Nowak, J., Trapczynski, P., Wolniak, R. (2015). Does outward by Polish multinationals support existing Theory? Findings from quantitative study, *Economics and Business Review*, Vol. 1 (15), No 4, 2015: 84-101.
- Gorynia, M., Nowak, J., Trapczynski, P., Wolniak, R. (2015). Establishment Mode Choices of Emerging Multinationals: Evidence from Poland, *Managing Global Transitions*, Vol. 13, No2, Summer 2015: 101-124.
- Harzing, A.-W., & Sorge, A. 2003. The relative impact of country of origin and universal contingencies on internationalization strategies and corporate control in multinational enterprises: Worldwide and European perspectives. *Organization Studies*, 24(2): 187–214.
- Hennart, J.-F. 2012. Emerging market multinationals and the theory of the multinational enterprise. *Global Strategy Journal*, 2(3): 168–187.
- Hymer, S. (1976). *The international operations of national firms: A study of direct foreign investment*. Cambridge: MIT Press.
- Jaklic, A., (2011). Slovenia: Outward FDI and its policy context, in *Vale Columbia Center on sustainable international investment, Columbia FDI profiles – Country profiles of outward FDI*, Ed. Sauvart, K. P., p. 513-527
- Johanson, J., & Vahlne, J. E. (1977). The internationalization process of the firm—a model of knowledge development and increasing foreign market commitments. *Journal of International Business Studies*, 8(1), 23–32.
- Kotabe, M., and T. Kothari. 2016. "Emerging Market Multinational Companies' Evolutionary Paths to Building a Competitive Advantage from Emerging Markets to Developed Countries." *Journal of World Business* 51 (5):729–43. doi:10.1016/j.jwb.2016.07.010.
- Kumar, N., & Aggarwal, A. (2005). Liberalisation, outward orientation and in-house R&D activity of multinational and local firms. *Research Policy*, 34(4), 441–460.
- Lattemann, C., I. Alon, F. Spigarelli, and S. T. Marinova. 2017. "Dynamic Embeddedness in Chinese Firm Internationalization." *Thunderbird International Business Review* 59:547–59. doi:10.1002/ie.21898.
- Lebedev, S., M. W. Peng, E. Xie, & C. E. Stevens. (2014). Mergers and acquisitions in and out of emerging economies. *Journal of World Business*. doi:10.1016/j.jwb.2014.09.003.
- Lu, J., Liu, X., Wright, M., & Filatotchev, I. (2014). International experience and FDI location choices of Chinese firms: The moderating effects of home country government support and host country institutions. *Journal of International Business Studies*, 45(4), 428–449.
- Luo, Y., & Tung, R. L. (2007). International expansion of emerging market enterprises: A springboard perspective. *Journal of International Business Studies*, 38(4), 481–498.
- Mathews, J. A. (2002). *Dragon multinational - a new model for global growth*. Oxford and New York: Oxford University Press.
- Mathews, J. A. (2006). Catch-up strategies and the latecomer effect in industrial development. *New Political Economy*, 11(3), 313–335.

- Meyer, K. E., Estrin, S., Bhaumik, S. K., & Peng, M. W. (2009). Institutions, resources, and entry strategies in emerging economies. *Strategic Management Journal*, 30(1), 61–80.
- Meyer, K. (2014). Process Perspectives on the Growth of Emerging Economy Multinationals, Book chapter for: R. Ramamurti & A. Cuervo-Cazura, eds. *Understanding Multinationals from Emerging Markets*, Cambridge University Press, 2014.
- Meyer, K., (2015). What is “strategic asset seeking FDI”? *The Multinational Business Review*, Vol 23, No 1, 2015, pp.57-66, DOI:10.1108/MBR-02-215-007; Emerald Insight at: www.emeraldinsight.com/1525-383X.htm
- Narula, R. (2006). Globalization, new ecologies, new zoologies, and the purported death of the eclectic paradigm. *Asia Pacific Journal of Management*, 23(2), 143–151.
- Narula, R. & Kodiyat, T. P. (2014). How Home Contry Weakness Can Constrain Further EMNE Growth: Extrapolating from the Example of India, *The John H Dunning Centre for International Business*, Discussion Paper Number: JHD-2014-01.
- Oliveira, T. T., Menzies, J., Borgia, D., Figueira, S. (2017). Outward Foreign Direct Investment form Emerging Countries: Theoretical Extension and Evidence from China, *The International Trade Journal*, <https://doi.org/10.1080/08853908.2017.1258679>.
- Pan, Y., Teng, L., Supapol, A. B., Lu, X., Huang, D., & Wang, Z. (2014). Firms’ FDI ownership: The influence of government ownership and legislative connections. *Journal of International Business Studies*, 45(8), 1029–1043.
- Peng, M. K., Wang, D. Y. L., & Jiang, Y. (2008). An institution-based view of international business strategy: A focus on emerging economies. *Journal of International Business Studies*, 39(5), 920–936.
- Piatkowski, M. (2004) “The Impact of ICT on Growth in Transition Economies?”, *TIGER Working Paper Series*, No. 59. July. Warsaw. From: www.tiger.edu.pl
- Pietrobelli, C., Sanfilippo, M., & Rabellotti, R. (2011). The “Marco Polo” effect: Chinese FDI in Italy. *International Journal of Technology and Globalization*, 4(4), 277–291.
- Porter, M. E. 2008. *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. New York, NY: Simon and Schuster.
- Pradhan, J. P. (2008). The evolution of Indian outward foreign direct investment: Changing trends and patterns. *International Journal of Technology and Globalization*, 4(1), 70–86.
- Ramamurti, R. (2008). *What have we learned about emerging market MNEs?*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ramamurti, R. (2012). What is really different about emerging market multinationals? *Global Strategy Journal*, 2(1), 41–47.
- Rasiah, R., & Gammeltoft, P. (2009). Outward foreign direct investment from emerging economies: Trends, drivers and firm-driven home government policies. In Paper presented at the 7th Globelics International Conference, Dakar, 6–8 October.
- Rugman, A. M., & Verbeke, A. 2001. Subsidiary-specific advantages in multinational enterprises. *Strategic Management Journal*, 22(3): 237–250.
- Rugman, A. M., & Verbeke, A. 2003. Multinational enterprises and clusters: An organizing framework. *Management International Review*, 43(3): 151–169.
- Rugman, A. (2007). Multinational enterprises from emerging markets. In Paper presented at the Berlin Roundtable meeting on the Role of the G8 in an Endangered Global Economic and Political Climate, Berlin, 1–2 June.
- Rugman, A. M., Nguyen, Q. T. K., & Wei, Z. 2016. Rethinking the literature on the performance of Chinese multinational enterprises. *Management and Organization Review*, 12(2): 269–302.
- Sauvant, K. P., Economou, P., Gal, K., Lim, S., & Wilinski, W. P. 2014. Trends in FDI, home country measures and competitive neutrality. In A. K. Bjorklund (Ed.), *Yearbook on International Investment Law & Policy 2012-2013*: 3–108. Oxford: Oxford University Press.
- Sethi, D. (2009). Are multinational enterprises from the emerging economies global or regional? *European Management Journal* (2009) 27, 357-365.
- Slangen, A., & Hennart, J. F. (2007). Greenfield or acquisition entry: A review of the empirical foreign establishment mode literature. *Journal of International Management*, 13(4), 403–429.
- Sun, S. L., Peng, M. W., Ren, B., Yan, D. (2012). A comparative ownership advantage framework for cross-border M&A: The rise of Chinese and Indian MNEs, *Journal of World Business* 47 (2012) 4-16
- Tan, D., & Meyer, K. E. (2007). The scope of business groups: A Penrosian analysis. SSRN working paper. http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1013389.
- Trapczynski, P., Gorynia, M. (2017). A double-edged sword? The moderating effects of control of firm capabilities and institutional distance in explaining foreign affiliate performance, *International Business Review* 26 (2017) 697-709.
- UNCTAD. (2014). *Investing in the SDGs: An action plan*. World Investment Report 2014. New York and Geneva: United Nations Conference for Trade and Development.
- Weiner, Cs., (2018). Pull factors driving Russian multinationals into five CEE contries – A sectoral overview, Centre for Economic and Regional Studies HAS Institute of World Economics Working Paper Nr. 250 (2018) 1–40. November 2018.

Jadranka Đurović-Todorović¹
Marina Đorđević²
Milica Ristić-Cakić³

FISKALNI ODGOVORI NA PANDEMIJU COVID-19 KROZ REDIZAJNIRANJE POREZA NA DOBIT PREDUZEĆA U REPUBLICI SRBIJI

Apstrakt: Porez na dobit preduzeća je osnovni alat fiskalnog sistema zbog svoje osjetljivosti na ekonomska kretanja i uticaja koji može imati na ekonomske odluke preduzeća. Iako je njegova opravdanost dovedena u pitanje u okviru aktuelne literature, porez na dobit preduzeća predstavlja jedan od poreskih oblika kojim se može delovati na stabilizaciju i razvoj ekonomije, posebno nakon krize. Iz tog razloga, ovaj rad pruža analizu poreza na dobit preduzeća u Srbiji. Rad će se fokusirati na snižene poreske stope i poreske podsticaje. Cilj našeg rada je da damo doprinos literaturi sa dva aspekta. Prvi je pružanje dokaza da je neophodno sprovesti parametarsku reformu poreza na dobit preduzeća. Drugi aspekt je pružanje dodatnih izvora literature o krizi COVID-19, koji će dati osnovu za dalja ekonomska istraživanja.

Ključne riječi: porez na dobit preduzeća, poreski podsticaji, Srbija, COVID-19

FISCAL RESPONSES TO THE COVID-19 PANDEMIC THROUGH REDESIGNING OF CORPORATE INCOME TAX IN THE REPUBLIC OF SERBIA

Abstract: Corporate income tax (CIT) is a fundamental tool of the fiscal system due to its sensitivity to economic cycles and the impact it can have on the economic decisions of enterprises. Although the justification of corporate income tax has been called into question in the current academic literature, it is one of the tax forms that can be used to stabilize and develop the economy, especially after the crisis. For this reason, this paper provides an analysis of corporate income tax in Serbia. The paper will focus on reduced CIT rates and tax incentives. Our work aims to contribute to the literature in two aspects. The first is to provide evidence that it is necessary to carry out parametric reform of corporate income tax. Another aspect is providing additional literature on the COVID-19 crisis that will form the basis for further economic research.

Keywords: corporate income tax, corporate tax incentives, Serbia, COVID-19

**Rad će biti objavljen u naučnom časopisu "Zbornik radova Ekonomskog fakulteta u Istočnom Sarajevu"*

¹ Ekonomski fakultet Niš ✉ jadrnkadjt@gmail.com

² Ekonomski fakultet Niš ✉ marina.dj@ptt.rs

³ Inovacioni centar Univerziteta u Nišu ✉ milica42777@gmail.com

Emina Resić¹

ANALIZA FAKTORA KOJI UTIČU NA CIJENU HOTELSKOG SMJEŠTAJA U BiH

Apstrakt: Turizam u Bosni i Hercegovini je prije pandemije corona virusom bio brzorastući sektor, obzirom na činjenicu da Bosna i Hercegovina predstavlja veoma interesatnu turističku destinaciju, koja je rezultat geografskog položaja, jedinstvene prirodne ljepote, kulturne i historijske vrijednosti, kao i izuzetno povoljnih klimatskih uslova. Pandemija je značajno promijenila tu situaciju, te su sada su sve snage fokusirane na podsticaj domaćim turistima da koriste turističke kapacitete koje Bosna i Hercegovina posjeduje. U vezi sa prezentiranim značajem koje turizam za BiH ima, problematika kojom se bavi ovaj rad jeste ocjena faktora koji utiču na cijenu hotelskog smještaja. Kroz ekonometrijski model i statističke testove potvrđena su teorijska očekivanja, te se prema dobivenim rezultatima donosi zaključak da; pored broja zvjezdica, zadovoljstva prethodnih klijenata, posjedovanja bazena i posebnih sadržaja za djecu i kućne ljubimce; i posjedovanje fitnesa, kongres sale, sobe za nepušače i parkinga značajno povećava cijenu hotelskog smještaja u Bosni i Hercegovini. Sasvim je očekivano da što je bolje opremljen hotel i pruža više usluga koje klijenti zahtjevaju, to mu je cijena veća. Kao važan faktor kroz statistički test se pokazala i lokacija hotela.

Ključne riječi: cijena hotelskog smještaja, faktori koji određuju cijenu hotelskog smještaja, regresioni model

ANALYSIS OF FACTORS THAT DETERMINE THE PRICE OF HOTEL ACCOMMODATION IN B&H

Abstract: Before the coronavirus pandemic, tourism in Bosnia and Herzegovina was a fast-growing sector, given the fact that Bosnia and Herzegovina is a very interesting tourist destination, which is the result of geographical location, unique natural beauty, cultural and historical values and extremely favorable climatic conditions. The pandemic has significantly changed this situation, and now all efforts are focused on encouraging domestic tourists to use the tourist facilities that Bosnia and Herzegovina offers. Related to the presented importance of tourism for BiH, the issue addressed in this paper is the assessment of factors that affect the price of hotel accommodation. Through the econometric model and statistical tests, theoretical expectations were confirmed, and according to the results obtained, it is concluded that in addition to the number of stars, the satisfaction of previous clients, possession of swimming pools and special facilities for children and pets, and fitness, having a congress hall, non-smoking room, and parking increases the price of hotel accommodation in Bosnia and Herzegovina. It is quite expected that the better equipped the hotel is and the more services clients require, the higher its price. The location of the hotel proved to be an important factor through the statistical test. It is quite expected that if a hotel provides more services that customers require and if it is better equipped, then its price will be higher. The location of the hotel proved to be an important factor through the statistical test.

Keywords: hotel accommodation price, factors that determine the price of hotel accommodation, regression model

1. UVOD

U posljednjih nekoliko decenija turizam se, kao masovna društvena i ekonomska pojava, razvio u jednu od vrlo značajnih djelatnosti za savremeno čovječanstvo. U tom kontekstu turizam čini najmanje 10% svjetskog BDP-a.² Turizam je djelatnost koja ima veliki uticaj na ostale grane privrede. Turizam može da utiče na razvoj nedovoljno razvijenih područja, koja nije mogao pokrenuti industrijski razvoj, što posebno sada u okolnostima zatvorenosti i pada stope ekonomskih aktivnosti dolazi do izražaja. Vrlo je izražen i uticaj turizma na zaposlenost, koji se zasniva prije svega na potrebi za radnom snagom u hotelijerstvu, ugostiteljstvu, maloprodaji i javnom prevozu. To su zaposlenja na određeno vrijeme, kao ispomoć za stalno zaposlene u vrijeme turističke sezone (Sharpley & Tefler, 2004). Turizam u Bosni i Hercegovini je prije pandemije corona virusom bio brzorastući sektor, obzirom na činjenicu da Bosna i Hercegovina predstavlja veoma interesatnu turističku destinaciju,

¹ Ekonomski fakultet u Sarajevu ✉ emina.resic@efsas.unsa.ba

² Prema: <https://wtcc.org/Research/Economic-Impact>, pristup 20.01.2021.

koja je rezultat geografskog položaja, jedinstvene prirodne ljepote, kulturne i historijske vrijednosti, kao i izuzetno povoljnih klimatskih uslova. Pandemija je značajno promijenila tu situaciju, te su sada su sve snage fokusirane na podsticaj domaćim turistima da koriste turističke kapacitete koje Bosna i Hercegovina posjeduje.

U vezi sa prezentiranim značajem koje turizam za BiH ima, problematika kojom se bavi ovaj rad jeste ocjena faktora koji utiču na cijenu hotelskog smještaja. Cijena hotela je veoma bitan atribut pri odabiru hotela. U mnogo slučajeva, korisnici više preferiraju hotele sa nižom cijenom i srednjim uslugama. Međutim, to ne mora uvijek biti tako. Nekim je korisnicima bitniji sadržaj i usluge koje određeni hotel pruža, bez obzira na cijenu. Pomoću ekonometrijske analize se u ovom istraživanju sagledava uticaj koji različiti faktori: lokacija, broj zvjezdica, ocjena posjetilaca, fitness, bazen, kongres sala, soba za nepušače, posjedovanje parkinga i sadržaja osmišljenih za djecu ili za kućne ljubimce utiču na cijenu hotelskog smještaja u Bosni i Hercegovini.

2. PREGLED LITERATURE

Karakteristike hotela koje su važne i koje kao takve utiču na cijenu hotelskog smještaja su bile predmet istraživanja mnogobrojnih studija. Svaka studija je imala različite pristupe o tome koje karakteristike su važne za formiranje cijene hotelskog smještaja. Jedan od najsloženijih projekata u ovoj oblasti bila je studija gdje je uključeno 50 karakteristika, koji su ocijenjene od strane ispitanika u brojnim dimenzijama. (Dolnicar & Otter, 2003). Unutar ovog složenog i heterogenog modela nalazile su se i varijable kongres sala, fitness, soba za nepušače i parking koje su uključene i unutar modela koji se u ovom istraživanju kreira za BiH.

Hoteli koji nastoje poboljšati svoju poziciju na tržištu često pribjegavaju snižavanju cijena, što može imati loše posljedice na dugoročnu profitabilnost takvih hotela. Kandampully & Suhartanto (2003) ističu da je za hotele uvijek puno bolje da se kontinuirano angažuju na poboljšavanju kvaliteta svojih usluga i sadržaja, te da time zadrže klijente, osiguraju njihovu lojalnost. Na taj način se diferenciraju od konkurencije.

Prema Zhang et al (2011) kvalitet hotelskih atributa dokazuje se recenzijama kupaca na web mjestu sa savjetima za putovanja. Teorija hijerarhije potreba podržana je u hotelijerstvu, jer hijerarhijski redosljed potreba za smještajem glasi: kvalitet sobe, lokacija i usluga. Plessis & Saayman (2011) ističu da su glavni faktori cijene hotelskog smještaja kvalitet usluge, imidž i lokacija.

Studija Mel, Dean and White (2013) ističe značajnost lojalnosti korisnika hotela i hotelskih usluga. Oni dolaze do zaključka da lojalnost nastaje kao rezultat zadovoljstva konzumenata pruženom kvalitetom usluga koje primaju od strane hotela. Lojalni konzumenti ne samo da se ponovo vraćaju u hotel, već i dalje prenose pozitivne utiske do drugih potencijalnih korisnika, čime se u konačnici povećava prihod hotela. To i direktno implicira tvrdnju da ukoliko hoteli nemaju dobro izgrađene odnose sa svojim klijentima time mogu uticati na dugoročni prihod hotela.

Dickinger and Mazanec (2014) su došli do zaključka da razvojem interneta i mogućnosti bukiranja hotela putem stranica kao što je Booking. com, mnogi faktori (kao što je broj zvjezdica) koji su do sada određivali cijenu hotelskog smještaja gube na značajnosti. Mnogo važnija postaju iskustva i mišljenja korisnika ostavljena na određenoj internet stranici o hotelu i njegovim uslugama, lokacija, slike sobe i hotela, preporuke prijatelja i slično. Također smatraju da broj zvjezdica hotela nije od velike važnosti, pogotovo ako gledamo online rezervaciju smještaja. Samim time nisu važna karakteristika u izboru hotela.

Faktori koji su ključni kod izbora lokacije su: troškovi prijevoza, klima i prirodno fizičko okruženje, kultura i društvene aktivnosti, i psihološki, fiziološki i politički faktori. (Yang, Luo & Law, 2014).

3. METODOLOGIJA

U okviru ovog istraživanja korišteni su sekundarni podaci. S obzirom na trenutnu situaciju sa pandemijom, nije bilo moguće koristiti primarne podatke detaljno ispitujući teren. U procesu prikupljanja sekundarnih podataka korištena je metoda prikupljanja podataka za stolom tzv. Desk

metoda. Jedinice iz uzorka preuzete su sa internet stranice Booking. com³. U stratifikovanom uzorku (stratifikacija po lokaciji u BiH) je uz stratifikaciju na slučaj odabrano 200 hotela.

Zavisna varijabla u uzorku je cijena hotelskog smještaja, koja je determinisana sa nizom objašnjavajućih varijabli.

Objašnjavajuće varijable od interesa za model cijene hotelskog smještaja u Bosni i Hercegovini (nezavisne varijable) su: broj zvjezdica, lokacija u BiH, ocjena posjetitelja, kapacitet, posjedovanje parkinga, a kontrolne varijable su: fitness, bazen, kongres sala, sobe za nepušače i sadržaj za djecu.

Varijabla cijena hotelskog smještaja i broj zvjezdica su kvantitativne prekidne varijable. Varijabla ocjena posjetitelja je neprekidna varijabla, dok su varijable parking, bazen, fitness, kongres sala, soba za nepušače, sadržaj za djecu dummy varijable, koje uzimaju vrijednost 1 za prisustvo i vrijednost 0 za odsustvo. Od varijable lokacija je kreirano 12 dummy varijabli (K10, USK, PK, TK, ZDK, BP, SBK, HNK, ZHK, KS, RS i BD), ali će njih 11 biti uvršteno u model da bi se izbjegao problem multikolinearnosti.

Metode koje su korištene za analizu jedinica iz uzorka su višestruka regresija uz metod najmanjih kvadrata (OLS metod), te parametarski i neparametarski statistički testovi. Ocjenjuje se model u kojem je zavisna varijabla cijena hotelskog smještaja, a nezavisne varijable su: broj zvjezdica, ocjena posjetilaca, parking, fitness, bazen, kongres sala, soba za nepušače, sadržaj za djecu, kućni ljubimci, K10 (polazna), USK, PK, TK, ZDK, BPK, SBK, HNK, ZHK, KS, RS i BD.

$$\begin{aligned} \text{Cijena hotelskog smještaja} = & \\ = \beta_0 + \beta_1 \text{Broj zvjezdica} + \beta_2 \text{Parking} + \beta_3 \text{Ocjena posjetilaca} + \beta_4 \text{Fitness} + \beta_5 \text{Bazen} + \beta_6 \text{Kongres sala} + & \\ \beta_7 \text{Soba za nepušače} + \beta_8 \text{Sadržaj za djecu} + \beta_9 \text{Kućni ljubimci} + & \\ \beta_{10} \text{USK} + \beta_{11} \text{PK} + \beta_{12} \text{TK} + \beta_{13} \text{ZDK} + \beta_{14} \text{BPK} + \beta_{15} \text{SBK} + \beta_{16} \text{HNK} + \beta_{17} \text{ZHK} + \beta_{18} \text{KS} + \beta_{19} \text{RS} + \beta_{20} \text{BD} + e & \end{aligned}$$

4. REZULTATI ISTRAŽIVANJA

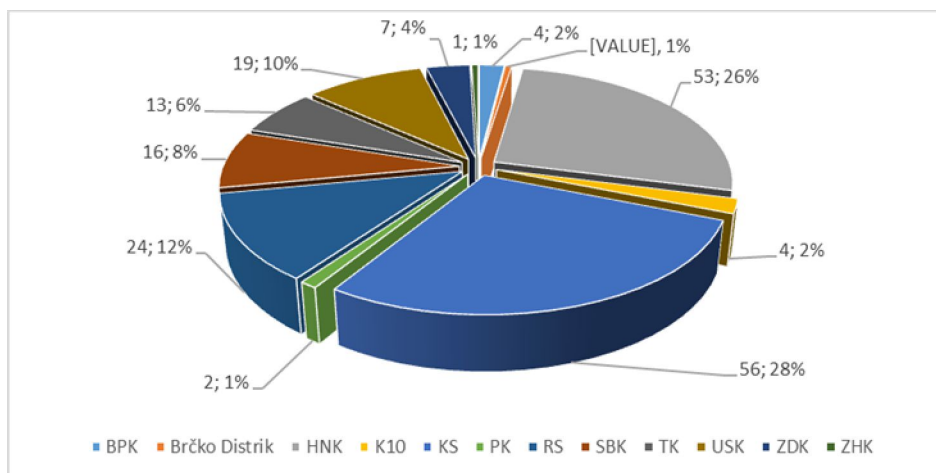
U nastavku su predstavljeni rezultati strukturne i deskriptivne analize varijabli uključenih u model:

- *Parking*
84% hotela iz uzorka ima obezbjeđen parking za goste.
- *Fitness*
Samo 26,5% hotela iz uzorka ima fitness sale i opremu.
- *Bazen*
Samo 24,5% hotela iz uzorka ima bazen.
- *Kongres sala*
59% hotela iz uzorka ima kongres salu.
- *Soba za nepušače*
84,5% hotela iz uzorka ima obezbjeđene sobe za nepušače.
- *Sadržaj za djecu*
52,5% hotela iz uzorka nudi sadržaje za djecu.
- *Kućni ljubimci*
44,5% hotela iz uzorka ima obezbjeđene uslove za kućne ljubimce.
- *Lokacija*

Na grafikonu 1. prezentirana je distribucija hotela iz uzorka prema lokaciji u BiH.

³ internetska platforma za online rezervacije smještaja u svijetu, osnovana 1996. godine u Amsterdamu koja je od male nizozemske start-up kompanije izrasla u jednu od najvećih kompanija za online rezervaciju smještaja sa misijom „omogućiti ljudima da istraže cijeli svijet“

Grafikon 1. Distribucija hotela iz uzorka prema lokaciji u BiH



Izvor: obrada autora

- **Cijena hotelskog smještaja**
Minimalna cijena hotelskog smještaja iznosi 45 KM, a maksimalna cijena je 450 KM. Prosječna cijena hotelskog smještaja iznosi 130,46 KM sa standardnom devijacijom 55,46 KM.
- **Broj zvjezdica**
Minimalan broj zvjezdica hotela je 2, a maksimalan broj je 5 zvjezdica. Prosječan broj zvjezdica je 3,5 sa standardnom devijacijom 0,73.
- **Ocjena posjetilaca**
Minimalna ocjena posjetilaca iznosi 5,5, dok je maksimalna ocjena posjetilaca 10,00. Prosječna ocjena posjetilaca je 8,55 sa standardnom devijacijom 0,95.

Kod linearnog modela funkcionalna forma nije bila zadovoljena, te je odabran log-lin model. Prema Ramsey testu P vrijednost za log-lin iznosi 0,34. Za ovu vrijednost nemamo dovoljno dokaza da odbacimo nultu hipotezu jer je P vrijednost veća od 0,05, te zaključujemo da je u log-lin modelu funkcionalna forma dobro specificirana. Uradišvi formalni KS test normalnosti dolazimo do zaključka da nemamo dovoljno dokaza da odbacimo nultu hipotezu, te da reziduali slijede normalnu distribuciju. (P= 0,76). P vrijednost prema White testu iznosi 0,82, te slijedi zaključak da nemamo dovoljno dokaza da odbijemo nultu hipotezu, te da nemamo problema sa heteroskedastičnoscima. Testiran je i faktor rasta varijanse (VIF), sa ciljem provjere da li visoka korelacija između nezavisnih varijabli (multikolinearnost) predstavlja problem. Dobivene vrijednosti za sve nezavisne varijable u modelu bile su značajno manje od 10, te se zaključuje da nema problema sa multikolinearnošću. Nakon što je utvrđeno da varijable parking, fitness, kongres sala, soba za nepušače i dummy varijable za lokaciju nisu statistički značajne za cijenu hotelskog smještaja, kreiran je validan model u kojem se nalaze signifikantne nezavisne varijable. Koeficijent determinacije iznosi 0,748 sa p vrijednošću ANOVA-e 0,000, što znači da je dobijeni model adekvatan.

Tabela 1. Validan regresioni model⁴

Model	Nestandardizirani koeficijenti		t	P vrijednost
	b	Standardna greška		
Slobodan član a	3,529	0,185	19,092	0,000
Broj zvjezdica	0,228	0,037	6,188	0,000*
Ocjena posjetilaca	0,037	0,021	1,948	0,042**
Bazen	0,170	0,051	3,344	0,001*
Sadržaj za djecu	0,070	0,046	2,533	0,013**
Kućni ljubimci	0,158	0,041	3,882	0,000*

Izvor: obrada autora

Specifikacija modela koji se sugerije je sljedeća:

⁴ Nivo statističke značajnosti:

- 0>P<0, 10= * Statistička značajnost na nivou od 1%
- 0,011>P<0,050= ** Statistička značajnost na nivou od 5%
- 0,051>P<0,10 = *** Statistička značajnost na nivou od 10%

Ln cijena hotelskog smještaja= **3,53** + **0,228** Broj zvjezdica + **0,037** Ocjena posjetilaca + **0,17** Bazen + **0,07** Sadržaj za djecu - **0,158** Kućni ljubimci + e

Za varijable za koje je utvrđeno da su statistički značajne, treba istaći da je dobiven pozitivan predznak uz sami ocijenjeni koeficijent, što je u skladu sa očekivanjima. Očekivano je da broj zvjezdica, ocjena posjetilaca, posjedovanje ili neposjedovanje bazena i sadržaja za djecu pozitivno utiče na zavisnu varijablu, u ovom slučaju to je cijena hotelskog smještaja. Znači, sve navedeno je u skladu sa teorijskim očekivanjima.

Ukoliko se broj zvjezdica koje hotel posjeduje poveća za 1, cijena hotelskog smještaja će u prosjeku porasti za 22,8%, ceteris paribus. Uticaj je statistički značajan na nivou značajnosti od 1%. (P=0,000)

Ako se ocjena koju je posjetilac sajta Booking. com dao hotelu poveća za 1, očekuje se da će cijena hotelskog smještaja u prosjeku da poraste za 3,7%, ceteris paribus. Uticaj je statistički značajan na nivou značajnosti od 5%. (P=0,042)

Ukoliko hotel posjeduje bazen, očekuje se da će njegova cijena u prosjeku biti veća za 17% u odnosu na hotel bez bazena, ceteris paribus. Uticaj je statistički značajan na nivou značajnosti od 1%. (P=0,001)

Ukoliko hotel u svojoj ponudi nudi i sadržaj za djecu, očekuje se da će njegova cijena smještaja u prosjeku biti veća za 7%, u odnosu na hotel bez sadržaja za djecu, ceteris paribus. Uticaj je statistički značajan na nivou značajnosti od 5%. (P=0,013)

Ukoliko hotel u svojoj ponudi nudi i brigu za kućne ljubimce, očekuje se da će njegova cijena smještaja u prosjeku biti veća za 15,8%, u odnosu na hotel bez tog sadržaja, ceteris paribus. Uticaj je statistički značajan na nivou značajnosti od 1%. (P=0,000)

Za varijable lokacija, parking, kongres sala, soba za nepušače i fitness sadržaji koje u regresionom modelu nisu bile statistički značajne za cijenu hotelskog smještaja, provedeni su statistički testovi, kako bi se utvrdilo da li zaista ne postoji statistički značajna razlika u cijenama hotelskog smještaja u hotelima koji imaju fitness, kongres salu, sobu za nepušače i parking, te onih koji to nemaju. Da bi se odredilo da li će se koristiti parametarski ili neparametarski testovi, prvo je provjereno da li je ispunjena pretpostavka o normalnosti u uzorcima.

- *Lokacija*

Za varijablu cijena hotelskog smještaja u poduzorcima prema lokaciji nije ispunjena normalnost, pa se primjenjuje neparametarski Krusscal-Wallis test za više od dva nezavisna uzorka, uz sljedeće hipoteze:

$H_0 =$ Ne postoji statistički značajna razlika između cijene hotelskog smještaja u hotelima sa različitim lokacijom u BiH

$H_1 =$ Postoji statistički značajna razlika između cijene hotelskog smještaja u hotelima sa različitim lokacijom u BiH

S obzirom da P vrijednost KW testa iznosi 0,000, odbacuje se nulta hipoteza i zaključuje da postoji statistički značajna razlika između cijene hotelskog smještaja u hotelima sa različitim lokacijom.

Uglavnom sva istraživanja na ovu temu ističu lokaciju kao veoma važan faktor koji određuje cijenu hotelskog smještaja, te je ovakav rezultat testa u potpunosti očekivan. Objašnjenje za rezultat prema kojem se varijabla lokacija nije pokazala signifikantnom u regresionom modelu jeste činjenica da se u uzorku nalazi 200 hotela iz 12 teritorijalnih cjelina u BiH, te da nisu svi jednako zastupljeni po pitanju udjela.

- *Parking*

I posljednja varijabla za koju se provodi test je varijabla parking. S obzirom da nije ispunjena normalnost radi se neparametarski MW test uz hipoteze:

$H_0 =$ Ne postoji statistički značajna razlika između cijene hotelskog smještaja u hotelima sa i bez parkinga

$H_1 =$ Postoji statistički značajna razlika između cijene hotelskog smještaja u hotelima sa i bez parkinga

P vrijednost MW testa iznosi 0,000, te se odbacuje nulta hipoteza i zaključuje da postoji statistički značajna razlika između cijene hotelskog smještaja u hotelima sa i bez parkinga.

U evropskim gradovima i u njihovim centrima parking predstavlja veliki problem. Parkiranje van ulice je ograničeno, obzirom da je struktura urbanog područja konstruisana prije izuma automobila. Takav problem imaju i veliki gradovi u BiH. Iz tog razloga, smatralo smo značajnim uključiti varijablu parking kao nezavisnu dummy varijablu u model cijene hotelskog smještaja. Neparametarski testovi su pokazali da postoji statistički značajna razlika između cijene hotela sa i bez parkinga.

- *Kongres sala*

I za varijablu cijena hotelskog smještaja u poduzorcima sa i bez kongres sale nije ispunjena normalnost, pa se primjenjuje neparametarski Mann-Whitney test za dva nezavisna uzorka, uz sljedeće hipoteze:

$H_0 =$ Ne postoji statistički značajna razlika između cijene hotelskog smještaja u hotelima sa i bez kongres sale

$H_1 =$ Postoji statistički značajna razlika između cijene hotelskog smještaja u hotelima sa i bez kongres sale

P vrijednost MW testa iznosi 0,000, te se odbacuje nulta hipoteza i zaključuje da postoji statistički značajna razlika između cijene hotelskog smještaja u hotelima sa i bez kongres sale.

Sa stanovišta poslovnih ljudi koji su u potrazi za hotelom, kongres sala bi trebala pružiti mogućnost organizovanja različitih konferencija, poslovnih sastanaka i slično. Brojne studije su pokazale da kongres sala igra izuzetno važnu ulogu kod tih osoba, te smo je stoga uvrstili u model. Neparametarski testovi su pokazali da postoji statistički značajna razlika u cijeni hotela sa i bez kongres sale.

- *Soba za nepušače*

Također varijabla cijena hotelskog smještaja u hotelima sa i bez sobe za nepušače ne slijedi normalnu distribuciju, te se provodi neparametarski MW test za dva nezavisna uzorka, uz sljedeće hipoteze:

$H_0 =$ Ne postoji statistički značajna razlika između cijene hotelskog smještaja u hotelima sa i bez sobe za nepušače

$H_1 =$ Postoji statistički značajna razlika između cijene hotelskog smještaja u hotelima sa i bez sobe za nepušače

P vrijednost MW testa iznosi 0,000, te se odbacuje nulta hipoteza i zaključuje da postoji statistički značajna razlika između cijene hotelskog smještaja u hotelima sa i bez soba za nepušače.

- *Fitness*

Za varijablu cijena hotelskog smještaja u poduzorcima sa i bez fitnessa nije ispunjena normalnost, pa se primjenjuje neparametarski Mann-Whitney test za dva nezavisna uzorka, uz sljedeće hipoteze:

$H_0 =$ Ne postoji statistički značajna razlika između cijene hotelskog smještaja u hotelima sa i bez fitnessa

$H_1 =$ Postoji statistički značajna razlika između cijene hotelskog smještaja u hotelima sa i bez fitnessa

S obzirom da je P vrijednost MW testa jednaka 0,000, odbacuje se nulta hipoteza i zaključuje da postoji statistički značajna razlika između cijene hotelskog smještaja u hotelima sa i bez fitness sale i opreme.

Neparametarski testovi su potvrdili i da fitness i soba za nepušače značajno utiču na cijenu hotelskog smještaja, što je u potpunosti očekivano obzirom na savremene trendove koji ističu važnost zdravog života.

Na ovaj način su potvrđena teorijska očekivanja, te prema dobivenim rezultatima slijedi zaključak da lokacija kao i posjedovanje fitnessa, kongres sale, sobe za nepušače i parkinga značajno utiče na cijenu hotelskog smještaja na teritoriji Bosne i Hercegovine, bez obzira što se te varijable u regresionom modelu nisu pokazale kao statistički značajne.

4. ZAKLJUČAK

Prema rezultatima ranije provedenih studija, očekivalo se da broj zvjezdica hotela, zadovoljstvo prethodnih klijenata, posjedovanje parkinga, kongres sale, kao i posebnih sadržaja imaju statistički značajan uticaj na varijablu cijena hotelskog smještaja. U ovom istraživanju su kroz regresioni model i statističke testove potvrđena navedena teorijska očekivanja, te se prema dobivenim

rezultatima donosi zaključak da; pored broja zvjezdica, zadovoljstva prethodnih klijenata, posjedovanja bazena i posebnih sadržaja za djecu i kućne ljubimce; i posjedovanje fitnessa, kongres sale, sobe za nepušače i parkinga značajno povećava cijenu hotelskog smještaja u Bosni i Hercegovini. Kao važan faktor kroz statistički test se pokazala i lokacija hotela. I naravno očekivano je da što je bolje opremljen hotel i pruža više usluga koje klijenti zahtjevaju, to mu je cijena veća. Kao važan faktor kroz statistički test se pokazala i lokacija hotela.

Pretpostavke ekonometrijskog modela su ispunjene, međutim, ne može se reći da je dobijeni model najbolji nepristrasni linearni efikasni estimator, zbog toga što su određene relevantne varijable izostavljene jer se nisu pokazale signifikantnim, te se nalaze u slučajnom članu. Stoga je model neophodno dalje razvijati kako bi se dobila varijanta modela koji će služiti ta predikciju. Ekonomska značajnost parametara specificiranog modela bi se značajno promijenila uključivanjem drugih varijabli u model. S obzirom na nedostupnost određenih podataka za potencijalno relevantne varijable, poput varijable kapacitet hotela, posluga u sobi, kvalitet hrane, a koje su ranije studije već identifikovale kao značajne objašnjavajuće ili kontrolne varijable, slijedi preporuka za naredna istraživanja da bi i njihovo uključivanje u model rezultiralo još preciznijim ocjenama parametara modela.

LITERATURA

- Arenoe, B., van der Rest, J. P. I. & Kattuman, P. (2015). Game theoretic pricing models in hotel revenue management: An equilibrium choice-based conjoint analysis approach. *Tourism Management*. 51, pp. 96–102. doi: 10.1016/j.tourman.2015.04.007.
- Cetinkaya, A.S. (2010). Information and Communication Technologies in Tourism 2008. *Tourism Management*. 31(1), pp. 150–151.
- Crouch, G.I. (1994). The study of international tourism demand. *Journal of travel research*. 33(1), pp. 12–23.
- Dimitrios, B. (1998). In the Tourism Industry. 44(0). Dostupno na: <http://epubs.surrey.ac.uk/1123/1/fulltext.pdf>.
- Dolnicar, S. & Otter, T. (2003). Which Hotel attributes Matter? A review of previous and a framework for future research. Proceedings of the 9th Annual Conference of the Asia Pacific Tourism Association (APTA), pp. 176–188.
- Emir, O. & Saracli, S. (2014). Determination of the Thermal Hotel Location: Application of Analytic Hierarchy Process. *Tourism and Hospitality Management*. 20(1), pp. 7183.
- Federalni zavod za statistiku, Statistika turizma, Saopćenje broj 4. 7, Sarajevo 29. 08. 2018. Dostupno na: <http://fzs.ba/>, datum pristupa 10.01. 2021.
- Kandampully, J. & Suhartanto, D. (2003). The Role of Customer Satisfaction and Image in Gaining Customer Loyalty in the Hotel Industry. *Journal of Hospitality & Leisure Marketing*. 10(1–2), pp. 3–25. doi: 10.1300/J150v10n01_02.
- Keča, K. & Vukonić, B. (2001). *Turizam i razvoj: pojam, načela, postupci*. Zagreb
- Masiero, L., Nicolau, J. L. & Law, R. (2015). A demand-driven analysis of tourist accommodation price: A quantile regression of room bookings. *International Journal of Hospitality Management*. Elsevier Ltd, 50, pp. 1–8. doi: 10.1016/j.ijhm.2015.06.009.
- Mel, A.W.O., Dean, A. & White, C. (2013). The impact of service quality on customer loyalty in the hospitality industry. *Nigerian Journal of Management Sciences*. 3(1), pp. 81–90.
- Plessis, E. & Saayman, M. (2011). Factors influencing pricing in the accommodation sector in South Africa. *SAJESBM*. Volume 4. article number 102. pp. 24-47
- Sharpley, R. & Tefler, D.J. (2004). *Tourism and Development Concepts and Issues*. Cromwell Press Ltd.
- TRAVEL & TOURISM ECONOMIC IMPACT 2018 BOSNIA HERZEGOVINA. [Internet]. Dostupno na: <https://www.wttc.org/-/media/files/reports/economic-impact-research/countries-2018/bosniaherzegovina2018.pdf>
- Vlahovec, V. & Erjavec, N. (2009). *Uvod u ekonometrijsku analizu*. Zagreb
- Yang, Y., Luo, H. & Law, R. (2014). Theoretical, empirical, and operational models in hotel location research. *International Journal of Hospitality Management*. doi: 10.1016/j.ijhm.2013.09.004.
- Zhang, J, Ye, Q. & Law, R. (2011). Determinants of hotel room price: An exploration of travelers' hierarchy of accommodation needs. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*. 23(7). pp. 972-981 <https://wttc.org/Research/Economic-Impact>

Petar Veselinović¹
Nenad Stanišić²

RAZVOJ I PERSPEKTIVE DIGITALNE EKONOMIJE U REPUBLICI SRBIJI

Apstrakt: Internet revolucija pokreće nova dostignuća u digitalnoj ekonomiji. Nova ekonomija mora uskladiti tradicionalne i savremene pristupe ekonomiji kako bi se odgovorilo na izazov upravljanja zemljom koji se zasniva na praćenju tehnoloških promena i inovacijama. Digitalna ekonomija smatra se ključem za rešavanje velikog broja socijalnih, ekonomskih i drugih problema u društvu i za postizanje održivog razvoja i ekonomskog rasta nacionalne ekonomije. Razvoj informaciono-komunikacione tehnologije na kojoj se temelji digitalna ekonomija važan je faktor u obezbeivanju produktivnosti rada i ekonomskog rasta. Osnovni cilj ovog rada je da predstavi digitalnu ekonomiju u Republici Srbiji kao potencijalnu šansu i mogućnost za čiju realizaciju je neophodno uspostaviti novi poslovni model, kao i utvrđivanje veze koja postoji između dostignutog nivoa digitalne razvijenosti i ekonomske razvijenosti.

Ključne riječi: digitalna ekonomija, konkurentnost, ekonomski razvoj

DEVELOPMENT AND PERSPECTIVES OF DIGITAL ECONOMY IN THE REPUBLIC OF SERBIA

Abstract: The Internet revolution is driving new advances in the digital economy. The new economy must harmonize traditional and modern approaches to the economy in order to respond to the challenge of managing the country based on monitoring technological change and innovation. The digital economy is considered to be the key to solving a large number of social, economic, and other problems in society and to achieving sustainable development and economic growth of the national economy. The development of information and communication technology on which the digital economy is based is an important factor in ensuring labor productivity and economic growth. The main goal of this paper is to present the digital economy in the Republic of Serbia as a potential chance and opportunity for the realization of which it is necessary to establish a new business model, as well as to determine the relationship between the achieved level of digital development and economic development.

Keywords: digital economy, competitiveness, economic development

**Rad će biti objavljen u naučnom časopisu "Zbornik radova Ekonomskog fakulteta u Istočnom Sarajevu"*

¹ Ekonomski fakultet u Kragujevcu ✉ pveselinovic@kg.ac.rs

² Ekonomski fakultet u Kragujevcu ✉ nstanisic@kg.ac.rs

Branko Balj¹

JUGOISTOČNA EVROPA U VRTLOGU KRIZE - NEIZVESNA BUDUĆNOST

Apstrakt: Kriza 2020. godine u globalnoj situaciji sveta zahvatila je i zemlje Jugoistočne Evrope i pred njih postavila niz suštinskih pitanja/problema od egzistencijalno-zdravstvenih do smisla odnosa EU i pomenutih zemalja do geostrateških odnosa i (ne)smisla neoliberalizma kao načina produkcije i reprodukcije života, kao i pitanje kako moć nosi svoju tamnu senku i sagledava se kao ne-moć. Suštinsko pitanje glasi: da li će se i u budućnosti zadržati neoliberalizam od strane moćnih prema manje moćnima i kakva je perspektiva Jugoistočne Evrope i otvorenih pitanja/problema u nekim zemljama?

Ključne reči: kriza, zemlje Jugoistočne Evrope, dijagnoza i izazovi, odnos Zapada (SAD i EU) prema Balkanu.

SOUTH-EAST EUROPE IN THE VORTEX OF THE CRISIS –AN UNCERTAIN FUTURE

Abstract: The 2020 crisis in the global world situation has affected the countries of Southeast Europe and posed to them several essential issues/problems ranging from existential health to the meaning of relations between the EU and the mentioned countries to geostrategic relations and (non)sense of neoliberalism as a way of production and reproduction of life, including the question of how power has its dark shadow and is perceived as non-power.

The essential question is: will neoliberalism from the powerful to the less powerful be maintained in the future and what is the perspective of Southeast Europe and open issues/problems in some countries?

Key words: crisis, countries of Southeast Europe, diagnosis and challenges, attitude of the West (USA and EU) towards the Balkan

I Uvodna razmatranja

Zemlje Jugoistočne Evrope sačinjavaju zemlje Balkanskog poluostrva, a izuzimajući Evropski deo Turske, imaju zajedno preko 60 miliona ljudi sa privrednim i kulturnim potencijalima ponešto različitim. Bogate istorijskim kretanjima kao i mentalitetima-karakterima koji su i usloveli različite društveno-političke eksperimente.

Postavljajući problemsko pitanje perspektive nužno je istaći metodološku razliku između prognoze i predviđanja, a unutar predviđanja: predviđanje sa irelevantnim pretpostavkama i relevantnim pretpostavkama. Oni istraživači koji polaze od prognoze smatraju se meteorolozima u ekonomiji, a oni koji polaze od irelevantnih pretpostavki smatraju se u ekonomiji i politici kao voluntaristi, budući da polaze od želje - volje ne pitajući se šta je željeno-želje, odnosno da li je to ostvarivo i šta su moguće posledice istog.

Po našem mišljenju neoliberalni zagovornici, pošli su od univerzalno irelevantnih pretpostavki tzv. Čikaške ekonomske škole pošavši od Hajeka: M. Fridmana, Stinglera, Serhio Di Kastru i drugi su ideju liberalnog kapitalizma redefinisali u neoliberalni način proizvodnje života zastupajući; a) ideju slobodnog tržišta, b) ideju manimalne države i v) ideju autonomnog pojedinca kao slobodnog i racionalnog bića.

Primeru radi ističemo sledeće reči Milтона Fridmana:

„Ekonomska sloboda je osnovni uslov političke slobode. Omogućavajući ljudima da međusobno saraduje bez prinude ili usmeravanja iz centra, one stvaraju prostor na kome deluje politička moć. Uz to, rasipanjem moći, slobodno tržište obezbeđuje protivtežu bilo kakvoj koncentraciji političke moći. Kombinacija političke i ekonomske moći u istim rukama siguran je recept za tiraniju.”²

Mišljenja smo da je upravo sporno polazište: čovek je homo economicus i kao takav je racionalno biće, a ustvari radi se o jednodimenzionalnom mišljenju koje nagovara na jednodimenzionalnog čoveka u jednodimenzionalnom društvu koji samo pristaje da bude vernik

¹ Ekonomski fakultet u Subotici ✉ baljbranko@gmail.com

² Milton Fridman, *Sloboda izbora – lični stav* – Global Book, Novi Sad, 1996. str. 21.

jedinog merača efikasnosti i dobra a to je slobodno tržište odnosno ekonomska sloboda kao uslov slobode uopšte. A upravo ideja slobodnog tržišta koje zahteva minimalnu državu i minimalno javno dobro usled dominacije privatnog dobra rodilo je svojevrstnu tiraniju, protiv koje se, navodno, zalagao Fridman. Drugim rečima rečeno: neoliberali nisu uvideli vlastitu paradoksalnost, ili što je Hegel kao dijalektičar davno istakao: da je put u pakao obično popločan dobrim namerama. Uz bitno umanjeње moći države: politike i prava i minimiziranje morala ekonomska moć nikada ne miruje, nego upravo obrnuto, ona nastoji da posreduje i oposreduje sve druge regije ljudskog života: političke, pravne, moralne i estetske kao i naučno-tehnološke, danas digitalne kao i medijsko-mejstrimske.

Imajući ispred izneto na umu smatramo da misliti i govoriti o perspektivi znači promišljati budućnost u vremenskoj dimenziji kao ono dolazeće. A govoriti o dolazećem, koje je uvek neizvesno, i da čovek vreme misli kao: prošlo, sadašnje i buduće, to buduće dolazi od sadašnjeg i prošlog, iako je za čoveka izvesno ono što je sada. Martin Hajdeger je o vremenu govorio kao o sintezi prošlog, sadašnjeg i budućeg misleći ga kao osadašnjujuću prošlost koja je budućnosna.³ Prošlo i sadašnje je stvar kulture (mita, religije, književnosti i umetnosti, odnosno jezika i obrazovanja duha-mentaliteta-karaktera) koja je temelj budućnosti i autentičnog dolaženja sebi preispitivanjem i tamne strane istorijskog trajanja čuvajući sebe od pretećeg ne-vremena, odnosno samozaborava.

II Razrada problema

Prostor Jugoistočne Evrope dele zemlje bivše Jugoslavije, koja je razbijena u prošlom vremenu sa priređenim pretpostavkama iznutra od Ustava 1963. i 1974, da ne pominjemo Drezden, i voljom Nemačke, SAD i Nato-pakta, i stranog faktora, koji su u istoriji Balkana uvek bili prisutni, kao što su i dan-danas. Jugoslavija je i nastala kao unutrašnja težnja južnoslovenskih naroda (ne istim intenzitetom) kao pokušaj tvorenja nadnacionalnog identiteta od kralja Aleksandra i KPJ i Josipa Broza, da bi se na kraju pokazala kao neuspeo pokušaj, koji vreme krize i pad Berlinskog zida, ne može da opstane uprkos eksperimentu, koji se zvao, samoupravni socijalizam utemeljen na društvenoj svojini.

Za razliku od Jugoslavije: Rumunija, Bugarska i Albanija su bile zemlje pod uticajem SSSR-a i etatističkog socijalizma sa državnom svojinom kao ontološkom postavom koji nije izdržao pad Varšavskog pakta s jedne strane, i s druge strane narasle protivrečnosti i nejednakosti unutar vlastitog poretka. Grčka je za sebe prebogata istorijom i kulturom i kao takva je, inače, roditeljka evropskog načina mišljenja od predsokratovaca, Sokrata, Platona i Aristotela negujući poretke od demokratije do diktature i obrnuto.

Sa nastupajućom epohom, čiji limes simbolično predstavlja pad Berlinskog zida, ujedinjenje dve Nemačke, raspad Sovjetskog Saveza i samoubeđenost SAD da svetu je potreban samo jedan gospodar: globalno slobodno tržište kao moć koja moći, sve Evropske zemlje su od liberalnog kapitalizma otklizale ka neoliberalnom kapitalizmu. Neoliberalni kapitalizam postavljen je kao imperativni zadatak svim državama Jugoistočne Evrope ukoliko hoće, a ustvari moraju, da se priključe evro-atlantskim integracijama.

Jugoslavija više nije bila u interesu SAD, a Evropa zabavljena sobom i Nemačkom euforijom, pošla je stazama malih razlika koje su postajale nepremostive budući da Slovenija i Hrvatska polazeći od vlastite istorijske težnje da imaju države, donele su pripremljenu odluku još u vreme postojanja CK SKJ da napuste SFRJ. Po svedočenju Džemsa Bejkera, ministra inostranih poslova SAD, Evropi je bilo dato vreme da sredi stvari u svom dvorištu i budući da Evropa to nije uradila uradiće to SAD. Evropa je zaspala i ratovi su počeli sa poznatim ishodima, sa tim da sve još nije završeno, a kada će i kako će biti ne zna se ni danas. Nemačka je prigrllila Sloveniju i Hrvatsku ostvarili su svoj istorijski san, Dejton je rešio pitanje rata u Bosni i Hercegovini, uz date potajne mogućnosti Srbima i Hrvatima u budućnosti, a Srbija je dobila demokratiju natovskim okupiranjem Kosova i Metohije i od koje se danas zahteva potpuno samoporicanje uz priznanje „države“ Kosovo.

³ Martin Hajdeger sa puno prava kritikuje zapadni racionalizam kao instrumentalni čovekov odnos prema svetu iz koga se (zlo)upotrebom tehnike onemogućava oslobađanje slobode u čoveku budući „... da sloboda jeste i može biti u oslobađanju. Jediní adekvatan odnos prema slobodi u čoveku jeste oslobađanje slobode u čoveku“ (M. Hajdeger, *Kant i problem metafizike*, Mladost, Beograd, 1979. str. 166. Takav duh vremena konstituiše čovekov podanički karakter koji uvek kazuje DA, a nikada volju-težnju da on kao bivstvujući ne uputi se ka procesu promišljanja da dođe sebi kao biće slobode. Hajdeger je, ustvari, od *Bitka i vremena* do kraja svoga života bio dijagnostičar epohe-duha vremena, sa pogubnim ishodom – nationalsocijalizmom.

Pravi postav-temelj ovako opisanog i doživljenog vremena nove epohe je, po našem mišljenju, neoliberalizam kao najvulgarniji oblik ekonomsko-materijalnog fundamentalizma. *Evo dokaza:* budući da je liberalni kapitalizam utemeljen na ekonomskoj filosofiji Džona Majnarda Kejnza bio adresiran kao sistem koji tvori: država plus privreda (pri čemu je država u razgovoru sa privredom vodila računa o radnom zakonodavstvu, te o obrazovanju i zdravstvu, a drugu stranu sistema sačinjava sfera privatnih života (kultura) plus javnost, a što govori o pacifikaciji klasnog konflikta i održivosti liberalnog kapitalizma. Ovaj proces liberalnog kapitalizma i socijalne uloge države-socijaldemokratije Jirgen Habermas sagledava 1981.godine u delu *Teorija komunikativnog delovanja* na sledeći način:

„Klasna struktura koja je iz sveta života pomerena u sistem gubi svoj poveseo opipljiv oblik... Stari izvori nejednakosti nisu, doduše, nipošto presahli, ali sa njima interferiraju ne samo kompenzacije socijalne države već i nejednakosti potekle iz jednog drugog obrasca. Za to su karakteristični kako dispariteti tako i konflikti perifernih grupa ...Što se klasni konflikt koji je u društvo ugrađen sa oblikom privatne privredne akumulacije, bolje može obuzdati i držati u latentnom stanju, utoliko više u prednji plan izbijaju problemi koji ne povređuju neposredno interese specifične za određenu klasu...

Kompromis socijalne države menja uslove i istoriju odnosa razmene koji postoje između sistema (privreda i država) i sveta živoga (privatna sfera i javnost) (pod. B.B.), oko kojih se kristališu uloge radnika i potrošača, klijenata javnih birokratija i državnog aparata.”⁴

Sistem liberalnog kapitalizma prevrednovan je u neoliberalni sistem koga možemo predstaviti na sledeći način: sistem je postao *sinteza multinacionalni i nacionalnih kompanija plus ograničen suverenitet države* (i što je za posledicu imalo da je radno zakonodavstvo, obrazovni i zdravstveni sistem podveden pod bitan uticaj korporativnog kapitalizma sa skrajnutom (minimalnom) ulogom države, a s druge strane javljaju se *pokorene sfere života ljudi plus mejnstrim* (koji je, takođe, korporativne prirode). Neoliberalizam je gradio privid demokratskog diskursa svodeći demokratiju na proceduru ispražnjenu od socijalnog sadržaja uz sve prisutno postvarenje (gde je sto bitniji od tvorca - stolara) upravo onako kako je Karl Marks definisao u I tomu *Kapitala* „Ovde je stvar samo u tome da određeni društveni odnos među samim ljudima uzima za njih fantasmagoričan oblik odnosa među stvarima. Zbog toga da bi smo našli analogiju, moramo pribeći maglovitim regionima verskog sveta. U njemu proizvodi ljudske glave izgledaju kao da su samostalna bića, obdarena sopstvenim životom i koja se nalaze u odnosima među sobom kao i s ljudima. Ovako je i sa proizvodima ljudskih ruku u robnom svetu. Ovo ja nazivam fetišizmom i koji je zbog toga nerazdvojno skopčan s robnom proizvodnjom.” (K. Marks, F. Engels, Dela, Tom 21 str. 75.) Postvarenje je danas postalo pokoravanje u neoliberalnom potrošačkom društvu iz prostog razloga što danas ljudi žive očima, a ne mišljenjem koje oslobađa slobodu u čoveku i među ljudima. Novac je postao čulno-nadčulna moć i sve se razmenjuje za novac, ili kako je Maks Veber odredio da novac zamenjuje ljudski jezik, a za njim sledi: politika, uticaj i moralne vrednosti. Marks je uz to dodao, u smislu objašnjenja duha vremena, da u današnje vreme za novac i baba može da postane devojkom.

Prema tome, neoliberalizam na prvo mesto postavlja ekonomiju, prevrednovano u ekonomski fundamentalizam, koja pod svoje noge podastire: politiku, pravo, moral i estetiku iz čega proishodi da ekonomsko bogatstvo je skoncentrisano u ruke malog broja ljudi (1% bogatih raspolažu bogatstvom kao preko 60% ukupnog stanovništva na svetu), da je politika postala korporativna a to znači da je interes usmeren na grupu, a ne da je ona angažman za javno dobro, da je radno zakonodavstvo i druge grane prava u moći poslodavaca, da je razgovor o moralu sveden na poslovni moral unutar koga dominiraju više obaveze-odgovornosti radnih ljudi nego njihova prava, da je estetika svedena na dizajn, a da se zanemaruju ostale grane umetnosti, i da je dominantan deo tehničko-tehnoloških znanja i tvorenja u rukama privatnih kompanija.

Događa se dijametralno suprotno od Kantove problematizacije provedene u *Kritici praktičkog uma* i u tekstovima; *O prosvetiteljstvu i Večnom miru*, koji su praktičnu filosofiju mislili kao Etiku, odnosno teoriju morala: Kant je ukazivao na potrebu da pravo i politika sagnu svoja kolena pred etikom.

Neoliberali su, da parafraziramo Žaka Deridu, manijačno ponavljali jednu mantru: Marks i marksisti su mrtvi, živeo liberalni kapitalizam i liberalizam, a da pri tome taj liberalizam je postao neoliberalizmom. Ta mantra je servirana i u Jugoistočnoj Evropi pod nazivom demokratije i ljudskih prava, a izvorna ontološka moć-osovina mora da postane privatna svojina budući da je ona

⁴ Jirgen Habermas, *Teorija komunikativnog delovanja*, II knjiga, Akademska knjiga, Novi Sad, 2017. str. 431/432.

najracionalniji oblik svojine. Iz tog glasnog govora proishodio je imperativni nalog po agendi zapadnog racionalizma kao puta modernizacije. Taj govor-imperativ glasi:

a) privatizacija, b) liberalizacija, v) standardizacija i g) diverzifikacija. U prevodu na srpski jezik: Vi mali i nemoćni prodajte sve, otvorite svoje granice za slobodan protok (e da se Vlasi ne dosete) ideja, kapitala, ljudi i njihovih prava. Ishodi su poznati. Prodali smo sve, ili skoro sve (što bi rekao Milan Todorov, aforističar i romanopisac, ostao je još da za **krst** raspíšemo tender pa ko priloži najunosniju ponudu u smislu cene njemu ćemo i krst prodati).

Posledice su poznate za bivše socijalističke zemlje: stvorene su socijalne razlike primenom neoliberalne korporativne politike sa uništenim tankim slojem srednje društvene klase, a radni ljudi su pretvoreni u prekarijat, dok je zemlja i država u rukama tajkuna i stranih investitora, koji se retorički lepo odnose u dogovoru sa mejnstrimom, a suštinski to su novi kolonizatori kojim mi treba da se zahvalimo negujući stokholmski sindrom. Jasno je da kada investitori dolaze u neku zemlju Jugoistočne Evrope da oni donose svež kapital i upošljavaju, pre svega, zanatlijsku radnu snagu, i da pri tome zahtevaju od države domaćina da im se priredi ukupna infrastruktura: saobraćajna, energetska i vodovoda, i pri tome da se daju ne-male subvencije za uposlene radne ljude, ali kada njihova investicija počne da proizvodi i izvozi onda se postavlja pitanje koliko ostaje od toga „biznisa“ zemlji domaćinu?!

Moje pitanje glasi: nisu li naše „političke“ i „ekonomske“ elite u rukama investitora i da li se mi što iz nužde a što i voljno odričemo kako radničkog suvereniteta i dostojanstva, misleći na uslove pod kojima obavljaju delatnost, tako i pristajanje na ograničeni suverenitet države?!

Ako naše nije ništa vredno, a sve što je strano postaje uzor i ako istorijsko-kulturno pamćenje trebamo (ili moramo) da ostavljamo iza sebe i okrenemo se budućnosti to ne znači ništa drugo nego bitna promena: svesti i konstituisanje podaničkog mentaliteta-karaktera. Moguće je da treba da postanemo ljudi novog doba - vremena koje je ustvari ne-vreme (Milan Uzelac) kao vreme sveprisutnog zaborava?!

Kao da smo zaboravili mnogo toga, kao na primer opominjanje Milorada Ekmedžića da onaj ko vlada Balkanom taj je priredio strateške pretpostavke prodora prema Istoku, a posle svih „plišanih“ i ne plišanih revolucija NATO je došao na granice sa Rusijom, a nama danas glasno govore da se okanemo tzv. malignog uticaja ruskih careva - despota-diktatora, kao i da vodimo računa kakve aranžmane pravimo sa Kinom budući da je Kina postala Globalna pretnja. Nama to kažu kao bitnu opomenu, budući da bi trebali da sledimo spoljnu politiku EU, kako smo kandidati, a ne članice EU, a da, pri tom, EU i njihove kako države tako i biznis itekako posluju sa Rusijom, a sa Kinom sklapaju aranžmane o slobodnoj trgovini. Ti imperijalni dvostruki standardi su krajnje licemerni budući da Zapad do sebe drži kao do izuzetnog jer ono što je dozvoljeno Jupiteru nije dozvoljeno Volu.

III Zaključna ramatranja

Šta nam je činiti?

Ljudi koji žive na prostoru Jugoistočne Evrope vrlo dobro znaju da je istorijom ovaj prostor vrlo bogat i da je kultura (identitet) suštinski posredovan istom. To upravo znači da je istorijsko pamćenje suštinski uslov za očuvanje vlastitosti ali i izazov u smislu valjanog izlaska u susret drugim kulturama, budući da se kulture uzajamno posreduju. Ceo XX vek pa i dan današnji ovaj prostor uveliko je herojski tragičan delom i zbog svoje liminalnosti koja je stvorena geografijom ali i istorijom, pogotovu od prodora Otomanske imperije preko Austro-Ugarske do prenatrpanog 20 veka a i danas usled nedovršenih geopolitičkih opcija do nacionalnih pitanja. O tome svedoče i danas pitanja/problemi sa kojima žive: Srbi, Musliman, Hrvati, Makedonci, Albanci, Grci i Turci, a to uveliko znači i za EU, pogotovu posle izlaska Velike Britanije iz EU. S druge strane geopolitički odnosi nisu danas isti kao u vreme pada Berlinskog Zida bez obzira na moguće bitno resetovanje odnosa između SAD i EU, budući da osnaženje Rusije i Kineski Pojas i PUT postaju relevantni činiooci promene eopolitičkih odnosa kao ukupnosti politike, ekonomije, prava i vrednosti.

Ta otvorena pitanja/problemi mogu da idu stazama nepravednosti ali i pravednosti. Staza nepravednosti ogleda se u proizvodnji konkretnih situacija na koje pored već prisutnih unutrašnjih problema može da doprinse i tzv. Međunarodna zajednica ukoliko ona bude sledila samo vlastite interese, koji se nekada graniče sa pohlepom. Sama kriza posvedočila je da, pre svega, Zapad nema legitimne odgovore od 2008. godine do danas u vreme pandemije korona virusa. Naime, očigledno je

da je svak sledio svoje interese kao nacionalno-državne na način vlastite sebičnosti, a što govori da je globalni svet se raspršio i teret su morale da ponesu nacionalne države. Izostanak globalnog odgovora svedoči ne o pomanjkanju solidarnosti i uzajamnosti nego o bitnom izostanku istog. EU je pala na tom ispituu, znaju to vrlo dobro Italijani i Španci i mnogi drugi, tu grešku sebi nisu dozvolili Rusija i Kina, što kod nekih zapadnih vlada tumači se sa negodovanjem koje ide toliko daleko da to delanje smatraju vrlo malignim.

Pitanje glasi što su zapadne moćne zemlje učinile od krize godine 2008. do danas? Njihov odgovor na krizu je pružanje jednog gorkog neoliberalnog leka: štampanje novca u neograničenim količinama, što su radile a rade i danas, a što ih košta sem upotrebljene hartije i boje i nešto poverenja, a što im i je danas omiljena retorička fraza koja glasi: vratite poverenje ili idite po-veru kod nas, a što će, a i već jeste, gurnuti mnoge države u dužničko ropstvo. Da ne govorimo o tome da su ekonomski bogate zemlje i savezi našampali dovoljno novca sa kojima su kupili 95% svih raspoloživih vakcina protiv kovid-virusa. Što će biti sa drugima - pa to je već njihov problem. Taj put proizvodnje sebičnosti je i put tanjenja poverenja što govori o proizvodnji nepravde. A nepravda će izroditi nova polja konflikta uz odgovor nacionalnih homogenizacija. Van tog toka vremena neće moći ni da se nađe Srpski narod i biće prinuđen da ispostavi zahtev vlastitog rešavanja nacionalnog pitanja, a što već traže i drugi, bilo manjine ili narodi. Na različite pritiske svaki odgovor u smislu daljeg popuštanja ravan je samoodricanju i vlastitom samouništenju budući da se ne zna koliko Srbija i srpski narod treba/trebaju da bude mala/mali da ne bi bila velika/veliki. Tako će biti ukoliko Zapad bude ucenjivao srpski narod sa ponudom da uđe u Evropsku Uniju, ali za tu ponudu treba da pristane na: a) Reviziju Dejtonskog sporazuma i da „digne ruke” od Republike Srpske i b) da pristane na, kako nam govore danas, normalizaciju odnosa dveju zemalja, odnosno Srbije i Republike Kosovo. Pitanje koje postavljam glasi: Neće li to Nemačka sa svojim ultimatumom da kazni srpski narod za sveukupno ponašanje herojski-tragično u XX veku?!

Otuda i pitanje/problem šta nam valja činiti? Mali Šengen i Jugoistočna Evropa kao Šengen plus mogao bi biti samoodrživ odnosno komplementaran ukoliko Evropska Unija izađe tome u susret tim pre što odnosi sa Rumunijom, Bugarskom i Grčkom su korektni za većinu drugih zemalja i što vrlo dobro znaju koje su posledice zapadnog racionalizma koji se prevrednovan u neoliberalizam pokazao i za te zemlje i sa svoje iracionalne strane. Znanje o tom problemu svedoče podeljenost i u tim društvima po osnovu socijalno-ekonomskim, zdravstvenim i kulturnim pitanjima, koje je nužno prevrednovati ukoliko se hoće izaći na stazu izlaska iz krize uz poštovanje solidarnosti i uzajamnosti. Mogući odgovor u neoliberalnoj mantri: o slobodnom protoku: ideja, kapitala i ljudi nije ni dovoljan ni dobar. Ovu mantru treba posredovati: nacionalnom, društvenom i kulturnom pravednošću budući da se bez političkog vođstva, koje nužno je potrebno, ili da sa sebe skine masku korporativnog delanja i da ekonomiju-privredu posreduje u smislu konstituisane socijalne države. Dakako, to je prvi korak ka delegitimizaciji korporativno-kockarskog kapitalizma, koji se neće lako odreći svoje interesno-pohlepne žudnje, koju je ranije mogao da proizvodi proizvođači generacije ljudi sa kojima se vešto manipuliralo u smislu pristajanja na život u ne-vremenu pretvarajući ljude u plutajuće nomadske objekte. Prema tome, uravnotežen odnos praktičkog ljudskog mišljenja/delanja između ekonomije, politike, prava, i morala je nužno potreban na prostoru Jugoistočne Evrope, a tu pretpostavku prirediti bez ranije naznačenog nije kvalitetno moguće bez valjanog obrazovanja nove generacije mladih ljudi kako u smislu znanja tako i u smislu mišljenja i delanja za pravdu i slobodu.

Pravda i sloboda, za koje je post-istinito ne-vreme zaboravilo i naučilo ljude na pristajanje, egocentizam i plutajući hedonizam, su suštinski pitanja koja se ponovo javljaju kao nužno nezaobilazna. Taj zahtev Dijego Fuzaro ističe na sledeći način: „Raspršeno JA u bezličnom DA, uspeva da povрати svoju suštinu samo pod uslovom da razume da se u toj situaciji nalaze i ostali ljudi, te da može doći do slobode za sebe samooslobađanjem svih, tj. celog društva: „svi ili niko – ili sve ili ništa, niko sam ne može da se spase”.⁵

Pravda i sloboda prema svim narodima i kulturama Jugoistočne Evrope je ono što se očekuje od Evropske Unije, pa i od SAD, budući da je to moguća staza sameravanja naših pozitivnih kao i negativnih odlika pripadnih karakterima naroda Balkana i Jugoistočne Evrope. Uvid Bojana Jovanovića je relevantan za srpski narod, a i za neke druge narode Jugoistočne Evrope po ovom pitanju: „U kontekstu jedne potpunije slike o nacionalnom karakteru, pozitivne odlike kao što su: ponositost, osećanje pravde, hrabrost, častoljublje, dobrodušnost, iskrenost, otvorenost i oštroumnost, osenčene su onim negativnim crtama: lakovernosti, inačenje, izdajstva, tvrdoglavosti, anarhoidnosti,

⁵ Dijego Fuzaro, *Misliti drugačije – Filozofija neslaganja*, Klio, Beograd, 2020, str. 137.

slabosti volje, samosvojnost. Suočavanje sa ovim drugim, nepriznavanjem tamnog dela našeg bića, našom kolektivnom senkom, prvi je korak ka celovitom sagledavanju svih bitnih činilaca našeg duhovnog postojanja kao pretpostavke realnog samospoznanja i prihvatanja istine o sebi."⁶

Prema tome izvlačenje pouka iz prošlosti i sadašnjosti kako narodi Jugoistočne Evrope tako i narodi Zapada i njihovog vođstva je na bitnom ispitu ukoliko se hoće naći staza ka pravdi i slobodi. U protivnom ishodi će biti poražavajući po samu ideju ujedinjene Evrope.

LITERATURA

- Adorno T. *Filozofska terminologija*, Svjetlost, Sarajevo, 1986.
- Akelorf, DŽ, Šiler, R. *Životni duh*, Službeni glasnik, Beograd, 2010.
- Aristotel, Politika, Globus, Zagre, 1988. – *Nikomahova etika*, Bigz, Beograd, 1980; *Metafizika*, Globus, Zagreb, 1988.
- Balj, B. *Od praktične filozofije ka filozofiji ekonomije*, IP Beograd, 2016.
- Berč, K. Mihnjenko, *Uspon i pad neoliberalizma*, Zavod za udžbenike Beograd, 2012.
- Derida, Ž. *Marksove sablasti*, Službeni list SCG, Bgd. 2004.
- Habermas, J. *Teorija komunikativnog delovanja*, Akademska knjiga, Novi Sad, 2017.; *Eseji o Europi*, Školska knjiga, Zagreb, 2008.
- Hajdeger, M. *Bitak i vrijeme*, Zagreb, 1985.; *Mišljenje i pevanje*, Nolit, Beograd, 1982.; *Die Technik und die kehre*, Pfulingen, 1962.
- Hegel, G.V.F. *Fenomenologija duha*, BIGZ, Beograd, 1974.; *Osnovne crte filozofije prava*, V. Masleša, Sarajevo, *Enciklopedija filozofskih nauka*, V. Masleša, Sarajevo, 1965.
- Horkhajmer, M. *Kritika instrumentalnog uma*, Globus, Zagreb, 1988.
- Fuzaro, D. *Misliti drugačije*, Klio, Beograd, 2020.
- Fridman, M., *Sloboda izbora*, Global Book, N. Sad, 1996.; *Kapitalizam i sloboda*, Global Book, N. Sad, 1997.
- Jovanović, B. Karakter kao sudbina, Narodna knjiga, Alfa, Beograd, 2004. str. 177.
- Kant, I., *Kritika praktinog uma*, *Naprijed, zagreb, 1974.*; *Um i sloboda*, *Ideje*, Beograd, 1974.
- Marks, K. F., Engels, *Dela*, Prosveta, Beograd, 1988.
- Lok, DŽ. *Ogled o ljudskom razumu I i II*, *Kultura*, Beograd, 1962.
- Veber, M. *Protestantska etika i duh kapitalizma*, Prosveta, Beograd, 1975.

⁶ Bojan Jovanović, *Karakter kao sudbina*, Narodna knjiga, Alfa, Beograd, 2004. str. 177.

Goran Radivojac¹
Aleksandra Krčmar²

DEKOMPOZICIONJE PRINOSA NA KAPITAL I IMOVINU PREDUZEĆA ELEKTROPRIVREDE REPUBLIKE SRPSKE PRIMJENOM DUPONT METODOLOGIJE

Apstrakt: Ovaj rad se bavi analizom preduzeća koja ulaze u sastav Mješovitog holdinga Elektroprivreda Republike Srpske sa aspekta ostvarenog prinosa na imovinu i prinosa na kapital u 2018. i 2019. godini. Cilj istraživanja je utvrđivanje kretanja pomenutih pokazatelja i identifikovanje razloga koji su do takvih kretanja doveli. Istraživanje je provedeno primjenom DuPont metodologije, koja analitički raščlanjuje prinos na kapital kompanije na njegove komponente: profitnu maržu, obrt imovine i finansijski leveridž iskazan multiplikatorom kapitala. Rezultati istraživanja pokazuju da je kod pojedinih preduzeća došlo do značajnog pogoršanja poslovanja u smislu ostvarenog neto rezultata, što je za posljedicu imalo pad prinosa na imovinu i prinosa na kapital. Sa druge strane, kod jednog preduzeća je značajno povećan neto rezultat, što je dovelo do pozitivnih kretanja analiziranih pokazatelja. Dekomponovanjem koeficijenata ROA i ROE utvrđeno je da se razlozi promjene ovih pokazatelja mogu pronaći u promjeni profitne marže i koeficijenta obrta imovine, dok je uticaj finansijskog leveridža u prosjeku manje značajan.

Ključne riječi: DuPont, finansijska analiza, ROA, ROE, Elektroprivreda

DECOMPOSITION OF ROE AND ROA OF THE REPUBLIC OF SRPSKA POWER UTILITY COMPANIES USING THE DUPONT METHODOLOGY

Abstract: This paper analyses companies that are part of the Mixed Holding Power Utility of the Republic of Srpska from the aspect of realized return on asset and return on equity in 2018 and 2019. The aim of the research is to determine the movement of the mentioned indicators and to identify the reasons that led to such movements. The research was conducted using the DuPont methodology, which analytically decomposes a company's return on equity into its components: profit margin, asset turnover, and financial leverage expressed by equity multiplier. The research results show that in some companies there was a significant deterioration in business activities in terms of net result, which resulted in a decline in return on assets and return on equity. On the other hand, the net result of one company increased significantly, which led to positive trends in the analyzed indicators. Decomposing the ROA and ROE ratios, it was found that the reasons for the change in these indicators can be found in the change in profit margin and asset turnover ratio, while the impact of financial leverage is on average less significant.

Keywords: DuPont, financial analysis, ROA, ROE, Power Utility

UVOD

Mješoviti holding Elektroprivreda Republike Srpske (u daljem tekstu: MH Elektroprivreda RS) sastoji se od matičnog preduzeća i 11 zavisnih preduzeća koja se bave proizvodnjom i distribucijom električne energije, te aktivnostima istraživanja i razvoja. Akcije svih zavisnih preduzeća uvrštene su na organizovano tržište – Banjalučku berzu hartija od vrijednosti, pri čemu su akcije 10 preduzeća uvrštene na službeno tržište, a akcije jednog preduzeća na slobodno tržište. U skladu s tim, javno je dostupan veliki broj informacija o poslovanju pomenutih preduzeća, uključujući finansijske i revizorske izvještaje.

U ovom radu korišteni su podaci iz objavljenih finansijskih izvještaja preduzeća koja ulaze u sastav MH Elektroprivreda RS, a čije su akcije uvrštene na službeno tržište Banjalučke berze. Iz izvještaja su preuzeti podaci neophodni za primjenu DuPont metodologije: neto rezultat, prihodi od prodaje, imovina i kapital. Izvršen je obračun profitne marže, koeficijenta obrta imovine i finansijskog leveridža kao multiplikatora kapitala. Vrijednosti ovih pokazatelja i njihovo kretanje poslužili su kao osnov za tumačenje uzroka promjena u prinosu na imovinu i prinosu na kapital posmatranih preduzeća. Istraživanje je zasnovano na podacima koji se odnose na 2018. i 2019. godinu.

¹ Ekonomski fakultet u Banja Luci ✉ goran.radivojac@ef.unibl.org

² Ekonomski fakultet u Banjoj Luci ✉ aleksandra.krčmar@ef.unibl.org

Dekomponovanje prinosa na imovinu i prinosa na kapital u skladu sa DuPont metodologijom korisno je za procjenu profitabilnosti određene kompanije, kao i efikasnosti upravljanja njenom imovinom i strukture izvora finansiranja. Zaključci prezentovani u ovom radu trebaju se posmatrati uz uvažavanje činjenice da je analiza sačinjena u trenutku kada još nisu bilo objavljeni finansijski izvještaji za 2020. godinu u kojima bi bile prezentovane eventualne posljedice krize izazvane koronavirusom.

1. DU PONT METODOLOGIJA

DuPont okvir je razvijen od strane kompanije DuPont Corporation /SAD/ tokom 1920-ih godina. Ovaj pristup fokusira se prevashodno na determinante prinosa na kapital (ROE) i prinosa na imovinu (ROA).

Naime, još 1918. godine, četiri godine nakon što je angažovan od strane E. I. Du Pont Corporation of Vilmington, Delaver, da radi u odeljenju finansija, inženjeru elektrotehnike F. Donaldson Braunu dat je zadatak da ponudi tumačenje finansijskog stanja i položaja kompanije čijih je 23% akcijskog kapitala kupio DuPont.

Braun je uspješno prepoznao matematički odnos koji je postojao između dvije bitne kategorije – neto dobiti i imovine i izračuna prinos na imovinu – ROA.

Kao što će biti prezentovano u narednim pasusima, prinos na imovinu jedne kompanije određen je odnosom ostvarene neto dobiti i imovine – sredstava, koja je korištena u poslovnim aktivnostima koje su inicirale tu dobit. Prinos na kapital je rezultat prinosa na imovinu i finansijskog leveridža.

U narednim analizama biće korišćene sljedeće jednačine:

$$ROA = \frac{\text{Neto dobit}}{\text{Prihod od prodaje}} \times \frac{\text{Prihod od prodaje}}{\text{Imovina}}$$

$$ROE = ROA \times \frac{\text{Imovina}}{\text{Kapital}}$$

$$ROE = \frac{\text{Neto dobit}}{\text{Prihod od prodaje}} \times \frac{\text{Prihod od prodaje}}{\text{Imovina}} \times \frac{\text{Imovina}}{\text{Kapital}}$$

Gdje:

(1) *Profitna marža (Neto dobit / Prihod od prodaje)* pokazuje koliko je kompanija profitabilna u odnosu na ostvarenu prodaju.

(2) *Obrt imovine (Prihod od prodaje / Imovina)* pokazuje koliko efikasno kompanija koristi sredstva kojima raspolaže u svrhu obavljanja djelatnosti.

(3) *Finansijski leveridž (Imovina / Kapital)*, često nazivaju "multiplikator kapitala," pokazuje zaduženost kompanije. Veći udio duga u strukturi kapitala kompanije dovodi do većeg racija *Imovina / Kapital*.

U praksi je moguće da kompanija ima visoku profitnu maržu, ali nizak koeficijent ROA ukoliko upravljanje imovinom nije efikasno. Ovakvu situaciju može uzrokovati usporen obrt imovine, usporena naplata potraživanja ili višak ulaganja u osnovna sredstva.

Kompanija može povećati ROA povećavajući dobit i / ili poboljšanjem svog upravljanja sredstvima, npr. bržom naplatom potraživanja, boljim upravljanjem zalihama ili efikasnijim upravljanjem svojim osnovnim sredstvima. Svakako, potrebno je napomenuti da promjene jedne varijable mogu uticati na promjenu jedne ili više drugih varijabli u DuPont jednačini. Na primjer, intenzivnija kontrola naplate potraživanja – tzv. „jači ili čvršći kreditni standard“ može da dovede do dodatnih troškova, kao i pad prihoda od prodaje. Manje raspoložive zalihe mogu imati za rezultat propuštanje prodaje zbog nemogućnosti ispunjavanja trenutnih narudžbi kupaca. Isto tako, povećanje ulaganja u osnovna sredstva u svrhu proširenja proizvodnih kapaciteta, u početku smanjiti obrt imovine, ali na kraju može uticati na povećanje prihoda od prodaje i dobiti kompanije.

Moguće je i da kompanija ima nizak prinos na imovinu – ROA, ali visoki prinos na kapital – ROE, ukoliko svoje poslovanje u značajnoj mjeri finansira iz pozajmljenih izvora finansiranja (*finansijski leverage*). Ukoliko su svi drugi pokazatelji konstantni, veći finansijski leveridž (multiplikator kapitala) rezultiraće većim prinosom na kapital - ROE. Međutim, veći udio pozajmljenih izvora finansiranja u ukupnom kapitalu neminovno će prouzrokovati odliv novca po osnovu isplate kamate i glavnice što povećava finansijski rizik kompanije. Kompanije sa stabilnim i

predvidivim novčanim tokovima mogu koristiti više pozajmljenih izvora finansiranja kako bi povećale prinos na kapital - ROE, dok se kompanije koje imaju manje stabilne tokove gotovine moraju odreći korištenja finansijske poluge zbog prekomjernog izlaganja finansijskom riziku. Ovdje je sasvim jasna relacija rizika i prinosa kao i posljedice narušavanja ove zakonomjernosti.

Ukoliko je prinos na kapital - ROE kompanije nezadovoljavajući, DuPont metodologija može biti korisna za identifikaciju uzroka koji utiču na redukciju tog prinosa. Takođe, ova metodologija pomaže u identifikovanju zašto prinos na kapital - ROE jedne kompanije raste ili pada tokom vremena, ili zašto je prinos na kapital - ROE jedne kompanije veći (ili manji) od prinosa na kapital - ROE druge (najčešće konkurentne) kompanije.

Treba napomenuti da poređenju kompanija u različitim ili sličnim djelatnostima treba pristupiti sa oprezom. Npr. kompanije u maloprodaji roba široke potrošnje (trgovinski lanci), u pravilu, imaju malu maržu a veliki obrt imovine, dok kompanije kao što su juvelirnice (zlatare), imaju mnogo veće marže ali značajno manji obrt imovine. Zbog toga, ove kompanije nisu i ne mogu biti direktno uporedive.

DuPont metodologija se često koristi za analizu profitabilnosti i atraktivnosti određene kompanije za investitore. Herciu i Ogrea (2011) su primijenili ovaj model na uzorku od 20 najprofitabilnijih kompanija na svijetu i zaključili da kompanije koje imaju najveću profitabilnost nisu najbolje i sa aspekta prinosa na imovinu, prinosa na kapital i prinosa na prodaju. Oriskova i Pakšiova (2020) su se bavile manje razvijenim tržištima i posmatrale industrijske kompanije iz Slovačke sa ciljem identifikovanja faktora koji imaju najveći uticaj na prinos na kapital. Njihov zaključak je da najveći uticaj imaju obrt imovine i profitna marža, dok je značaj multiplikatora kapitala manji.

Uz sve prednosti DuPont metodologije i nove uvide o kvalitetu analiziranih kompanija koje omogućava, postoji prostor za njeno unapređenje. Tako Barbier (2020) predlaže uvođenje finansijskih pokazatelja koji će ukazivati na kretanje novčanih tokova i mogućnost kompanije da efikasno upravlja novcem. Ova studija predlaže sedam umjesto tri elementa koji će imati za cilj kvalitetnije donošenje odluka menadžmenta kompanije. Kharatyan, Nunes i Lopes (2016) su na uzorku od 90 nefinansijskih kompanija koje ulaze u sastav berzanskog indeksa NASDAQ-100 utvrdili da značajan uticaj na prinos na kapital imaju i obaveze po osnovu poreza i kamata, tako da bi u DuPont model trebalo dodati i ove podatke.

Primjena DuPont metodologije na preduzeća iz Republike Srpske izvršena je u ranijim radovima Radivojca (2018), koji je analizirao nefinansijske kompanije čije su akcije uvrštene na Banjalučku berzu i zaključio da je potrebno izvršiti ozbiljnu dokapitalizaciju svih kompanija koje kotiraju na službenom tržištu Banjalučke berze, a naročito preduzeća iz sektora proizvodnje i distribucije električne energije, te korigovati odnos prema korporativnom upravljanju i poslovanju od strane vlasnika pomenutih kompanija kako bi bila stvorena osnova za njihov rast i razvoj.

2. PRIMJENA DUPONT METODOLOGIJE NA PREDUZEĆA KOJA ULAZE U SASTAV MH ELEKTROPRIVREDA REPUBLIKE SRPSKE

MH Elektroprivreda Republike Srpske čini matično preduzeće i 11 zavisnih preduzeća, čije su akcije listirane na Banjalučkoj berzi hartija od vrijednosti. Radi se o sljedećim emitentima:

Tabela 1. Pregled akcija zavisnih preduzeća MH Elektroprivreda RS

R.br.	Naziv emitenta	Oznaka HOV
Proizvodna preduzeća		
1.	Hidroelektrane na Drini a.d. Višegrad	HEDR-R-A
2.	Hidroelektrane na Vrbasu a.d. Mrkonjić Grad	HELV-R-A
3.	Hidroelektrane na Trebišnjici a.d. Trebinje	HETR-R-A
4.	RiTE Gacko a.d. Gacko	RITE-R-A
5.	RiTE Ugljevik a.d. Ugljevik	RTEU-R-A
Distributivna preduzeća		
6.	Elektrodistribucija a.d. Pale	EDPL-R-A
7.	Elektrokrajina a.d. Banja Luka	EKBL-R-A
8.	Elektrohercegovina a.d. Trebinje	EKHC-R-A
9.	Elektro-Bijeljina a.d. Bijeljina	ELBJ-R-A
10.	Elektro Dobojski a.d. Dobojski	ELDO-R-A
Istraživanje i razvoj		
11.	Istraživačko razvojni centar elektroenergetike IRCE a.d. I.Sarajevo	IZEN-R-A

Sve pomenute akcije, izuzev akcija emitenta Istraživačko razvojni centar elektroenergetike IRCE a.d. I. Sarajevo, uvrštene su na službeno tržište Banjalučke berze i istima se trguje kontinuiranim metodom trgovanja. Po pravilu se na službenom tržištu nalaze kvalitetnije hartije od vrijednosti, jer postoji niz uslova koji moraju biti ispunjeni za uvrštenje i ostanak na ovom segmentu, poput zahtjeva u pogledu veličine kapitala, disperzije vlasništva, performansi poslovanja i objektivnosti i učestalosti finansijskog izvještavanja. *Predmet analize u ovom radu su preduzeća koja ulaze u sastav MH Elektroprivreda RS, a čije su akcije uvrštene na službeno tržište Banjalučke berze. U nastavku su prikazani neophodni podaci za primjenu DuPont metodologije na odabranom uzorku:*

Tabela 2. Pregled pozicija iz finansijskih izvještaja preduzeća iz sistema Elektroprivrede za 2018. i 2019. god.

Naziv emitenta	Neto dobit		Prihod od prodaje		Imovina		Kapital	
	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018
Elektrodistribucija a.d. Pale	529.420	105.078	47.746.648	48.000.256	149.425.733	150.213.262	83.175.736	82.646.316
Elektrokrajina a.d. Banja Luka	642.677	1.717.314	216.199.877	225.009.942	547.660.245	553.317.449	294.269.685	293.627.008
Elektrohercegovina a.d. Trebinje	206.098	152.208	26.156.012	26.962.467	62.510.409	62.281.682	49.996.122	49.790.023
Elektro - Bijeljina a.d. Bijeljina	252.377	90.307	88.908.104	93.801.705	274.880.290	277.298.992	182.426.949	175.606.001
Elektro Doboj a.d. Doboj	420.284	2.449.557	66.232.759	72.976.341	313.775.302	314.608.422	277.273.804	276.843.686
Hidroelektrane na Drini a.d. Višegrad	29.722	8.205.997	28.331.863	38.814.582	633.763.576	634.279.432	583.575.814	591.095.610
Hidroelektrane na Vrbasu a.d. Mrkonjić Grad	4.089.669	1.836.412	20.453.489	16.796.662	279.423.770	278.124.469	251.067.624	246.977.954
Hidroelektrane na Trebišnjici a.d. Trebinje	-13.067.475	5.531.004	37.063.989	66.457.177	971.431.700	991.064.536	916.700.496	929.924.131
RiTE Gacko a.d. Gacko	-13.576.311	1.914.331	104.689.098	114.446.747	533.644.786	537.137.516	414.763.162	430.244.970
RiTE Ugljevik a.d. Ugljevik	-4.252.944	-3.281.334	132.993.064	145.558.751	690.637.976	663.011.759	402.439.973	406.692.917

Izvor: Finansijski izvještaji preduzeća za 2018. i 2019. godinu

Na osnovu podataka iz tabele, a prije svega podataka o neto rezultatu, može se zaključiti da je u posmatranom periodu došlo do značajnih promjena u uspješnosti preduzeća koja ulaze u sastav MH Elektroprivreda RS. Preduzeće Hidroelektrane na Trebišnjici a.d. Trebinje zabilježilo je promjenu neto rezultata u iznosu većem od 18 miliona KM (2018. ostvarena neto dobit od 5.531.004 KM, a 2019. godine gubitak od -13.067.475 KM). Slična situacija zabilježena je i kod preduzeća RiTE Gacko a.d. Gacko (2018. godine ostvarena dobit od 1.914.331 KM, a 2019. godine gubitak u visini od -13.576.311 KM), te kod preduzeća Hidroelektrane na Drini a.d. Višegrad (dobit 2018. godine 8.205.997 KM, a 2019. godine 29.722 KM). Uvidom u finansijske i revizorske izvještaje pomenutih entiteta utvrđeno je da je značaj uticaj na pad neto rezultata imalo smanjenje prihoda od prodaje (u slučaju Hidroelektrana na Trebišnjici a.d. Trebinje čak -44%). Najbolji rezultat u 2019. godini ostvarilo je preduzeće Hidroelektrane na Vrbasu a.d. Mrkonjić Grad kod kojeg je evidentirano povećanje neto dobiti sa 1.836.412 KM na 4.089.669 KM, što je većim dijelom uzrokovano povećanjem prihoda od prodaje sa 16.796.662 KM na 20.453.489 KM.

Na osnovu prezentovanih podataka, za sva preduzeća iz sistema Elektroprivrede RS izvršen je obračun prinosa na kapital i prinosa na imovinu:

Tabela 3. Prinos na imovinu i prinos na kapital preduzeća iz sistema Elektroprivrede RS za 2018. i 2019. god.

Naziv emitenta	2019		2018	
	ROE	ROA	ROE	ROA
Elektrodistribucija a.d. Pale	0,64%	0,35%	0,13%	0,07%
Elektrokrajina a.d. Banja Luka	0,22%	0,12%	0,58%	0,31%
Elektrohercegovina a.d. Trebinje	0,41%	0,33%	0,31%	0,24%
Elektro - Bijeljina a.d. Bijeljina	0,14%	0,09%	0,05%	0,03%
Elektro Doboj a.d. Doboj	0,15%	0,13%	0,88%	0,78%
Hidroelektrane na Drini a.d. Višegrad	0,01%	0,005%	1,39%	1,29%
Hidroelektrane na Vrbasu a.d. Mrkonjić Grad	1,63%	1,46%	0,74%	0,66%
Hidroelektrane na Trebišnjici a.d. Trebinje	-1,43%	-1,35%	0,59%	0,56%
RiTE Gacko a.d. Gacko	-3,27%	-2,54%	0,44%	0,36%
RiTE Ugljevik a.d. Ugljevik	-1,06%	-0,62%	-0,81%	-0,49%

Izvor: Finansijski izvještaji, proračuni autora

Iz prethodne tabele je vidljivo da su koeficijenti ROE i ROA kod većine preduzeća bili pozitivni i 2018. i 2019. godine, odnosno da je u posmatranim periodima ostvarena neto dobit. Izuzetak su preduzeća RiTE Ugljevik a.d. Ugljevik koji je poslovao sa gubitkom i 2018. i 2019.

godine, te RiTE Gacko a.d. Gacko i Hidroelektrane na Trebišnjici a.d. Trebinje, koji su ostvarili gubitak u 2019. godini. Vrijednost ROE i ROA RiTE Ugljevik a.d. Ugljevik je 2019. godine iznosila -1,06% i -0,62%, respektivno, a 2018. godine -0,81% i -0,49%, respektivno. Preduzeće RiTE Gacko a.d. Gacko je 2019. godine imalo vrijednost ROE od -3,27%, a ROA -2,54%, dok je preduzeće Hidroelektrane na Trebišnjici a.d. Trebinje imalo ROE od -1,43% i ROA od -1,35%.

Najbolji rezultat izražen koeficijentima ROE i ROA u 2019. godini imalo je preduzeće Hidroelektrane na Vrbasu a.d. Mrkonjić Grad (1,63% i 1,46%, respektivno), a u 2018. godini preduzeće Hidroelektrane na Drini a.d. Višegrad (1,39% i 1,29%, respektivno).

Promjene pomenutih koeficijenata 2019. u odnosu na 2018. godinu prikazane su u narednoj tabeli:

Tabela 4. Promjene prinosa na imovinu i prinosa na kapital preduzeća iz sistema Elektroprivrede 2019. godine u odnosu na 2018. godinu

Naziv emitenta	2019	2018	prom.	2019	2018	prom.
	ROA	ROA		ROE	ROE	
Elektrodistribucija a.d. Pale	0,35%	0,07%	0,28%	0,64%	0,13%	0,51%
Elektrokrajina a.d. Banja Luka	0,12%	0,31%	-0,19%	0,22%	0,58%	-0,37%
Elektrohercegovina a.d. Trebinje	0,33%	0,24%	0,09%	0,41%	0,31%	0,11%
Elektro - Bijeljina a.d. Bijeljina	0,09%	0,03%	0,06%	0,14%	0,05%	0,09%
Elektro Doboj a.d. Doboj	0,13%	0,78%	-0,64%	0,15%	0,88%	-0,73%
Hidroelektrane na Drini a.d. Višegrad	0,005%	1,29%	-1,29%	0,01%	1,39%	-1,38%
Hidroelektrane na Vrbasu a.d. Mrkonjić Grad	1,46%	0,66%	0,80%	1,63%	0,74%	0,89%
Hidroelektrane na Trebišnjici a.d. Trebinje	-1,35%	0,56%	-1,90%	-1,43%	0,59%	-2,02%
RiTE Gacko a.d. Gacko	-2,54%	0,36%	-2,90%	-3,27%	0,44%	-3,72%
RiTE Ugljevik a.d. Ugljevik	-0,62%	-0,49%	-0,12%	-1,06%	-0,81%	-0,25%

Izvor: Finansijski izvještaji, proračuni autora

Kod ukupno četiri preduzeća iz analizirane grupe došlo je do povećanja ROA 2019. u odnosu na 2018. godinu, i to: Elektrodistribucija a.d. Pale, Elektrohercegovina a.d. Trebinje, Elektro - Bijeljina a.d. Bijeljina i Hidroelektrane na Vrbasu a.d. Mrkonjić Grad. Kod ostalih šest preduzeća došlo je do pada ROA, u čemu prednjači RiTE Gacko a.d. Gacko sa padom koeficijenta od -2,90%. Ista preduzeća kod kojih je zabilježen pad ROA imala su i pad ROE. RiTE Gacko a.d. Gacko je i u ovom slučaju zabilježilo najveći pad (-3,72%). Preduzeća koja su imala rast ROA imala su i rast ROE, s tim da nijedno povećanje ovih koeficijenata nije bilo veće od 1%.

Da bi se sagledali razlozi promjena analiziranih pokazatelja, izvršice se njihovo razlaganje u skladu sa DuPont modelom na profitnu maržu, obrt imovine i multiplikator kapitala. Profitna marža je 2018. i 2019. godine imala sljedeće vrijednosti:

Tabela 5. Profitna marža preduzeća iz sistema Elektroprivrede u 2018. i 2019. godini

Naziv emitenta	Profitna marža		prom.
	2019	2018	
Elektrodistribucija a.d. Pale	1,11%	0,22%	0,89%
Elektrokrajina a.d. Banja Luka	0,30%	0,76%	-0,47%
Elektrohercegovina a.d. Trebinje	0,79%	0,56%	0,22%
Elektro - Bijeljina a.d. Bijeljina	0,28%	0,10%	0,19%
Elektro Doboj a.d. Doboj	0,63%	3,36%	-2,72%
Hidroelektrane na Drini a.d. Višegrad	0,10%	21,14%	-21,04%
Hidroelektrane na Vrbasu a.d. Mrkonjić Grad	19,99%	10,93%	9,06%
Hidroelektrane na Trebišnjici a.d. Trebinje	-35,26%	8,32%	-43,58%
RiTE Gacko a.d. Gacko	-12,97%	1,67%	-14,64%
RiTE Ugljevik a.d. Ugljevik	-3,20%	-2,25%	-0,94%

Izvor: Finansijski izvještaji, proračuni autora

Profitna marža, kao odnos neto dobiti i prihoda od prodaje, dobar je pokazatelj profitabilnosti određene kompanije: ovaj ratio pokazuje koliko je dobiti ostvareno po jedinici prihoda od prodaje. Iz prethodne tabele je vidljivo da su u posmatranom periodu ukupno četiri preduzeća zabilježila povećanje profitne marže, pri čemu prednjači preduzeće Hidroelektrane na Vrbasu a.d. Mrkonjić Grad sa povećanjem od 9,06%. Ostala preduzeća kod kojih je došlo do rasta ovog pokazatelja su: Elektrodistribucija a.d. Pale (0,89%), Elektrohercegovina a.d. Trebinje (0,22%) i Elektro - Bijeljina a.d. Bijeljina (0,19%). Kod svih ostalih preduzeća iz posmatranog uzorka došlo je do smanjenja profitne marže.

Najveća promjena u odnosu na 2018. godinu zabilježena je kod preduzeća Hidroelektrane na Trebišnjici a.d. Trebinje koje je imalo profitnu maržu od 8,32% u 2018. godini, a -35,26% u 2019. godini, tako da ukupna promjena ovog pokazatelja iznosi -46,58%. Slijedi preduzeće Hidroelektrane na Drini a.d. Višegrad sa promjenom od -21,04% (sa 21,14% na 0,10%), te RiTE Gacko a.d. Gacko sa promjenom od -14,64% (sa 1,67% na -12,97%). Najveću profitnu maržu u 2019. godini ostvarilo je preduzeće Hidroelektrane na Vrbasu a.d. Mrkonjić Grad (19,99%), zatim slijedi Elektrodistribucija a.d. Pale (1,11%) i još nekoliko preduzeća koja su imala pozitivnu profitnu maržu, ali manju od 1% (Elektrokrajina a.d. Banja Luka, Elektrohercegovina a.d. Trebinje, Elektro - Bijeljina a.d. Bijeljina, Elektro Doboj a.d. Doboj i Hidroelektrane na Drini a.d. Višegrad).

Pored profitne marže, DuPont model zahtijeva izračunavanje koeficijenta obrta imovine:

Tabela 6. Obrt imovine preduzeća iz sistema Elektroprivrede u 2018. i 2019. godini

Naziv emitenta	Obrt imovine		Promjena
	2019	2018	
Elektrodistribucija a.d. Pale	31,95%	31,95%	-0,001%
Elektrokrajina a.d. Banja Luka	39,48%	40,67%	-1,19%
Elektrohercegovina a.d. Trebinje	41,84%	43,29%	-1,45%
Elektro - Bijeljina a.d. Bijeljina	32,34%	33,83%	-1,48%
Elektro Doboj a.d. Doboj	21,11%	23,20%	-2,09%
Hidroelektrane na Drini a.d. Višegrad	4,47%	6,12%	-1,65%
Hidroelektrane na Vrbasu a.d. Mrkonjić Grad	7,32%	6,04%	1,28%
Hidroelektrane na Trebišnjici a.d. Trebinje	3,82%	6,71%	-2,89%
RiTE Gacko a.d. Gacko	19,62%	21,31%	-1,69%
RiTE Ugljevik a.d. Ugljevik	19,26%	21,95%	-2,70%

Izvor: Finansijski izvještaji, proračuni autora

Obrt imovine računa se kao odnos prihoda od prodaje i imovine određenog preduzeća i pokazuje kolika je efikasnost upravljanja imovinom određene kompanije. U posmatranom periodu došlo je do povećanja ovog pokazatelja samo kod jednog preduzeća iz sistema Elektroprivrede (Hidroelektrane na Vrbasu a.d. Mrkonjić Grad, 1,28%), što znači da je kod većine preduzeća smanjena efikasnost upravljanja imovinom. Hidroelektrane na Trebišnjici a.d. Trebinje ponovo imaju najizraženiji negativan trend (-2,89%), a zatim slijedi RiTE Ugljevik a.d. Ugljevik (-2,70%). U nastavku je obrađena posljednja komponenta DuPont metodologije - finansijski leveridž kao multiplikator kapitala i kao odnos kapitala i imovine:

Tabela 7. Multiplikator kapitala preduzeća iz sistema Elektroprivrede u 2018. i 2019. godini

Naziv emitenta	Multiplikator kapitala	
	2019	2018
Elektrodistribucija a.d. Pale	1,80	1,82
Elektrokrajina a.d. Banja Luka	1,86	1,88
Elektrohercegovina a.d. Trebinje	1,25	1,25
Elektro - Bijeljina a.d. Bijeljina	1,51	1,58
Elektro Doboj a.d. Doboj	1,13	1,14
Hidroelektrane na Drini a.d. Višegrad	1,09	1,07
Hidroelektrane na Vrbasu a.d. Mrkonjić Grad	1,11	1,13
Hidroelektrane na Trebišnjici a.d. Trebinje	1,06	1,07
RiTE Gacko a.d. Gacko	1,29	1,25
RiTE Ugljevik a.d. Ugljevik	1,72	1,63

Izvor: Finansijski izvještaji, proračuni autora

Tabela 8. Inverzni multiplikator kapitala preduzeća iz sistema Elektroprivrede u 2018. i 2019. godini

Naziv emitenta	Kapital/imovina		promjena
	2019	2018	
Elektrodistribucija a.d. Pale	55,66%	55,02%	0,64%
Elektrokrajina a.d. Banja Luka	53,73%	53,07%	0,67%
Elektrohercegovina a.d. Trebinje	79,98%	79,94%	0,04%
Elektro - Bijeljina a.d. Bijeljina	66,37%	63,33%	3,04%
Elektro Doboj a.d. Doboj	88,37%	88,00%	0,37%
Hidroelektrane na Drini a.d. Višegrad	92,08%	93,19%	-1,11%
Hidroelektrane na Vrbasu a.d. Mrkonjić Grad	89,85%	88,80%	1,05%
Hidroelektrane na Trebišnjici a.d. Trebinje	94,37%	93,83%	0,54%
RiTE Gacko a.d. Gacko	77,72%	80,10%	-2,38%
RiTE Ugljevik a.d. Ugljevik	58,27%	61,34%	-3,07%

Izvor: Finansijski izvještaji, proračuni autora

Finansijski leveridž ukazuje na to koji dio imovine preduzeća je finansiran sopstvenim kapitalom, a koji zaduživanjem. Ukoliko se multiplikator kapitala povećava, to znači da se povećava učešće duga u finansiranju imovine preduzeća i obrnuto: ukoliko se multiplikator kapitala smanjuje, to znači da se više imovine finansira iz sopstvenog kapitala. Kod većeg dijela preduzeća iz posmatranog uzorka nije bilo značajnijih promjena u strukturi izvora finansiranja: najveće promjene zabilježene su kod RiTE Ugljevik a.d. Ugljevik (povećano učešće duga - 2018. godine 61,34% imovine bilo je finansirano iz sopstvenog kapitala, 2019. godine ovaj procenat je smanjen na 58,27%) i kod Elektro – Bijeljina a.d. Bijeljina (smanjeno učešće duga - 2018. godine 63,33% imovine bilo je finansirano iz sopstvenog kapitala, 2019. godine ovaj procenat je povećan na 66,37%).

Prema podacima iz finansijskih izvještaja RiTE Ugljevik a.d. Ugljevik za 2019. godinu, razlog ovakve promjene u strukturi izvora finansiranja može se pronaći u smanjenju kapitala u iznosu od 4.252.944 KM koji potiče od smanjenja neraspoređenog dobitka i revalorizacionih rezervi, te u povećanju dugoročnih i kratkoročnih obaveza u ukupnom iznosu od 30.409.570 KM.

Prema podacima iz finansijskih izvještaja Elektro – Bijeljina a.d. Bijeljina za 2019. godinu, u posmatranom periodu je došlo do povećanja kapitala u iznosu od 6.820.948 KM (posljedica povećanja neraspoređenog dobitka i smanjenja rezervisanja), dok na strani obaveza nije bilo značajnijih promjena (kumulativno smanjenje obaveza 335.714 KM).

3. DISKUSIJA

Polazeći od formule za računanje prinosa na imovinu:

$$ROA = \frac{\text{Neto dobit}}{\text{Prihod od prodaje}} \times \frac{\text{Prihod od prodaje}}{\text{Imovina}} \quad \text{odnosno} \quad ROA = \text{profitna marža} \times \text{obrt imovine}$$

i rezultata prikazanih u prethodnom dijelu rada, može se izvesti nekoliko zaključaka.

Preduzeće RiTE Gacko a.d. Gacko je imalo najveće smanjenje prinosa na imovinu i ono je iznosilo -2,90%. Profitna marža ovog preduzeća pala je sa 1,67% na -12,97%, što ukazuje na slabljenje performansi i zarađivačke moći preduzeća. Naime, neto rezultat RiTE Gacko a.d. Gacko smanjen je za -15.490.642 KM (2018. godine ostvarena dobit od 1.914.331 KM, a 2019. godine gubitak od -13.576.311 KM), dok su prihodi od prodaje smanjeni za -9.757.649 KM (2018. godine su iznosili 114.446.747 KM, a 2019. godine 104.689.098 KM). Istovremeno je došlo do smanjenja koeficijenta obrta imovine sa 21,31% na 19,62%, što ukazuje na pad efikasnosti upravljanja imovinom ovog preduzeća.

Uvođenjem formule za računanje prinosa na kapital:

$$ROE = \frac{\text{Neto dobit}}{\text{Prihod od prodaje}} \times \frac{\text{Prihod od prodaje}}{\text{Imovina}} \times \frac{\text{Imovina}}{\text{Kapital}}$$

odnosno $ROE = ROA \times \text{multiplikator kapitala}$

vidljivo je da RiTE Gacko a.d. Gacko prednjači i u padu ovog pokazatelja. Naime, ROE je smanjen za -3,72% na način da je sa 0,44% koliko je iznosio 2018. godine pao na -3,27% u 2019. godini. Pored negativnog trenda u kretanju ROA, uticaj na smanjenje ROE imalo je i povećanje multiplikatora kapitala sa 1,25 na 1,29, što znači da je povećano finansiranje imovine pozajmljenim izvorima sredstava.

Značajnije smanjenje ROA i ROE vidljivo je i kod preduzeća Hidroelektrane na Trebišnjici a.d. Trebinje (-1,90% i -2,02%, respektivno). Razlozi smanjenja ROA mogu se tražiti u padu profitne marže od čak -43,58%, prvenstveno kao posljedica izuzetno velike promjene neto rezultata (pad sa 5.531.004 KM dobiti koliko je ostvareno u 2018. godini na -13.067.475 KM gubitka iz 2019. godine), što je opet nastalo usljed pada prihoda od prodaje od čak 44%. Prethodno navedeno ukazuje na pad sposobnosti generisanja dobiti ovog preduzeća. U posmatranom periodu je došlo i do smanjenja koeficijenta obrta imovine sa 6,71% na 3,82%, što je takođe uticalo na negativan trend kretanja ROA.

Promjene ROE najvećim dijelom potiču od ROA, a manje od drugog faktora koji utiče na ovaj koeficijent (multiplikator kapitala). Naime, u posmatranom periodu je došlo do blagog smanjenja multiplikatora kapitala i to sa 1,07 na 1,06, što znači da je smanjen udio duga u izvorima finansiranja.

Među preduzećima koja su imala pozitivna kretanja prinosa na imovinu i prinosa na kapital

izdvaja se preduzeće Hidroelektrane na Vrbasu a.d. Mrkonjić Grad sa stopama rasta ROA i ROE od 0,80% i 0,89%, respektivno. Povećanje ROA je posljedica rasta profitne marže sa 10,93% na 19,99%, što ukazuje na rast profitabilnosti ovog preduzeća. Isto je vidljivo iz povećanja neto dobiti sa 1.836.412 KM na 4.089.669 KM, odnosno povećanja prihoda od prodaje sa 16.796.662 KM na 20.453.489 KM. Paralelno sa tim, došlo je i do povećanja efikasnosti upravljanja imovinom ovog preduzeća izraženog kroz koeficijent obrta imovine koji je imao rast od 1,28% (sa 6,04% na 7,32%). Stopa prinosa na kapital preduzeća Hidroelektrane na Vrbasu a.d. Mrkonjić Grad povećana je zbog smanjenja multiplikatora kapitala sa 1,13 na 1,11, što znači da je veći dio imovine finansiran iz sopstvenog kapitala u odnosu na prethodni izvještajni period.

Promjene ROA i ROE ostalih preduzeća iz sistema Elektroprivrede bile su manje značajne.

ZAKLJUČAK

Profitabilnost određene kompanije je dobar, ali ne i dovoljan pokazatelj njene ukupne uspješnosti. Da bi se stekla šira slika o kvalitetu kompanije, moraju se sagledati i drugi indikatori, poput efikasnosti upravljanja imovinom, nivoa zaduženosti i sl. Dobar osnov za izračunavanje pomenutih pokazatelja pruža DuPont metodologija kao jedan od korisnijih metoda finansijske analize.

U ovom radu izvršena je primjena DuPont metodologije na zavisna preduzeća MH Elektroprivreda RS, koristeći podatke iz njihovih finansijskih izvještaja za 2018. i 2019. godinu. Dobijeni rezultati prije svega ukazuju na izražen negativan trend kretanja neto rezultata poslovanja nekolicine preduzeća iz uzorka (Hidroelektrane na Trebišnjici a.d. Trebinje, RiTE Gacko a.d. Gacko i Hidroelektrane na Drini a.d. Višegrad) i pozitivan trend jednog (Hidroelektrane na Vrbasu a.d. Mrkonjić Grad). Prethodno navedeno je imalo najveći uticaj na promjenu pokazatelja ROA i ROE. Dekomponovanjem koeficijenata ROA i ROE utvrđeno je da se razlozi promjene ovih pokazatelja mogu pronaći u promjeni profitne marže i koeficijenta obrta imovine, dok je uticaj finansijskog leveridža u prosjeku manje značajan.

Dalja istraživanja na ovu temu mogu se vršiti na osnovu podataka iz finansijskih izvještaja za 2020. godinu, s obzirom da će u istima biti prikazan eventualni uticaj krize izazvane koronavirusom na poslovanje analiziranih preduzeća.

LITERATURA

- Barbier, P.J. (2020). *Financial Return on Equity (FROE): A New Extended Dupont Approach*. Academy of Accounting and Financial Studies Journal, 24;
- Herciu, M., Ogreen, C., Belașcu, L. (2011) *A Du Pont Analysis of the 20 Most Profitable Companies in the World*, International Conference on Business and Economics Research, Vol. 1, IACSIT Press;
- Kharatyan, D., Nunes, A., Lopes, J. (2016). *Financial ratios and indicators that determine return on equity*. In XVII – Encuentro AECA;
- Radivojac, G. (2018). *Komparativna analiza profitabilnosti nefinansijskih kompanija koje kotiraju na Banjalučkoj berzi korišćenjem DuPont metodologije*. Kongres Saveza računovođa i revizora Republike Srpske, Publikacija „Četvrta tehnološka revolucija, izazov ili prijetnja za računovodstvenu i revizorsku profesiju“;
- Oriskóová, D. & Pakšiová, R. (2020). *Dupont Analysis of Companies in the Slovak Republic Engineering Industry*. IDIMT 2018: Strategic Modeling in Management, Economy and Society - 26th Interdisciplinary Information Management Talks;
- <https://www.blberza.com>
- <https://ers.ba/>

Martin Kiselicki¹
Saso Josimovski²
Lidija Pulevska Ivanovska³
Mijalce Santa⁴

UTICAJ DRUŠTVENIH MREŽA NA LIJEVAK PRODAJE U B2C I B2B SEGMENTIMA U REPUBLICI SJEVERNOJ MAKEDONIJI

Apstrakt: Istraživanje se fokusira na uvođenje društvenih platformi kao komplementarnog ili glavnog kanala u prodajnom lijevku neke kompanije. Internet tehnologije i Web 2.0 nastavljaju da stvaraju inovacije u digitalnom marketingu. Podaci pokazuju da je gotovo polovina svjetske populacije aktivna na društvenim mrežama, s tim što se predviđa da će nova Alfa generacija biti potpuno zavisna od Interneta ali i jako vješta u upotrebi novih tehnologija. Rad daje pregled digitalizacije prodajnih tokova, uključujući i koristi koje društvene platforme mogu ponuditi ako se primjene na ispravan način. Sekundarni podaci pružaju osnovu za transformisanje prodajnih lijevaka putem društvenih mreža, a prethodna istraživanja pružaju šture podatke o efikasnosti ovih napora. Primarni podaci iz analiziranih studija slučaja pokazuju da uvođenje društvenih mreža može dovesti do poboljšanja od 3 do 4 puta, kao i kraće vreme odlučivanja o kupovini. Oglašavanje na društvenim mrežama takođe se može koristiti za skraćivanje procesa prodajnog toka i može služiti kao objedinjena tačka ulaza i izlaza u prvih nekoliko faza.

Ključne riječi: Društvene mreže, prodajni lijevak, generacija potencijalnih klijenata, stopa konverzije

IMPACT OF SOCIAL MEDIA ON SALES FUNNELS IN B2C AND B2B SEGMENTS IN THE REPUBLIC OF NORTH MACEDONIA

Abstract: The research focuses on introducing social media platforms as either a complementary or main channel in the company sales funnel. Internet technologies and Web 2.0 continue to provide innovations in digital marketing, with the latest iteration being lead generation services through social media. Data shows that almost half of the world population is active on social media, with the new Generation Alpha being projected to be entirely online depended and proficient in the use of new technologies. The paper provides an overview of the digitalization of sales funnels, as well as the benefits that social media platforms can offer if implemented in a correct manner. Secondary data provides the basis for transforming sales funnels with social media, where previous research provides limited data on the effectiveness of these types of efforts. Primary data demonstrates that introducing social media platforms can provide improvements of up to 3 to 4 times in analyzed case studies, as well as shorter time to purchase decision in use case scenarios. Social media advertising can also be utilized to shorten the sales funnel process and serve as a unified point of entrance and exit in the first few stages.

Keywords: Social media, sales funnel, lead generation, conversion rate

**Rad će biti objavljen u naučnom časopisu "Zbornik radova Ekonomskog fakulteta u Istočnom Sarajevu"*

¹ Ekonomski fakultet Skopje ✉ martin.kiselicki@eccf.ukim.edu.mk

² Ekonomski fakultet Skopje ✉ sasojos@eccf.ukim.edu.mk

³ Ekonomski fakultet Skopje ✉ lidija.pulevska@eccf.ukim.edu.mk

⁴ Ekonomski fakultet Skopje ✉ mijalche.santa@eccf.ukim.edu.mk

Kristijan Ristić¹
Aleksandar Živković²

„ENVIROMENTALNE (ZELENE) FINANSIJE” OD TEORIJSKIH KONTROVERZI, EMPIRIJSKE ANALIZE DO EVROPSKIH REGULATIVE

Apstrakt „Zelene finansije“ se uglavnom odnose na proces uvažavanja ekoloških i društvenih aspekata prilikom donošenja investicionih odluka, što dovodi do povećanih ulaganja u dugoročne i održive aktivnosti. Tačnije, ekološka razmatranja odnose se na ublažavanje i prilagođavanje klimatskim promenama, a šire na životnu sredinu i na povezane rizike (npr. prirodne katastrofe). Socijalna razmatranja mogu se odnositi na pitanja nejednakosti, inkluzivnosti, radnih odnosa, ulaganja u ljudski kapital i zajednice. Upravljanje javnim i privatnim institucijama, uključujući upravljačke strukture, odnose sa zaposlenima i naknadu izvršne vlasti, igra fundamentalnu ulogu u osiguravanju uključivanja socijalnih i ekoloških aspekata u proces donošenja odluka. U radu na empirijski način analiziramo vezu finansijalizacije i održive životne sredine polazeći od iskustava posttranzicijskih zemalja do analize regulativa kojim EU ustrojava evrointegracione procese i implementira svoju novu „zelenu finansijsku politiku“. Za empirijsku analizu koristimo panel regresioni model.

Ključne reči: zelene finansije, EU regulativa, panel regresija.

ENVIRONMENTAL (GREEN) FINANCE" FROM THEORETICAL CONTROVERSIES, EMPIRICAL ANALYSIS TO EUROPEAN REGULATIONS

Apstrakt „Green finances" mainly refer to the process of respecting environmental and social aspects when making investment decisions, which leads to increased investment in long-term and sustainable activities. Specifically, environmental considerations relate to climate change mitigation and adaptation, and more broadly to the environment and associated risks (e.g., natural disasters). Social considerations can address issues of inequality, inclusiveness, labor relations, investment in human capital and communities. The management of public and private institutions, including governance structures, employee relations and executive compensation, plays a fundamental role in ensuring that social and environmental aspects are included in the decision-making process.

In this paper, we empirically analyze the relationship between financialization and a sustainable environment, starting from the experiences of post-transition countries to the analysis of regulations by which the EU organizes European integration processes and implements its new "green financial policy".

We use a panel regression model for empirical analysis.

Key words: green finance, EU regulative, panel regression.

1. UVODNA RAZMATRANJA: ODRŽIVI RAZVOJ NE SME DA ZAVISI ISKLJUČIVO OD EKONOMSKOG RASTA³

U većini zemalja u kojima dominira kapitalistički ekonomski sistem kako objašnjava Danko Kalkan (2020) važi nepisano pravilo da unapređenje i ulaganje u strategije koje se tiču zaštite životne sredine mora da sačeka "svoj". Taj red se prvenstveno odnosi na to da je potrebno prethodno postići i dosegnuti određeni nivo ekonomskog razvoja pa da prioriteta zelene ekonomije postaju predmet fokusa. Ovakav stav konstatuje Kalkan (2020) da je pogrešan i da je kao takav doveo do kašnjenja u implementaciji principa održivog razvoja, Naravno da je sve rezultiralo ekološkom I klimatskom krizom.

Ako podjemo od činjenice da održivi razvoj predstavlja interakciju tri stuba u razvoju i to ekonomski, ekološki i socijalni i sa druge strane ponašanje kompanija i vlada ukazuju da je je maksimizacija profita, I ubrzani rast nacionalnih ekonomija glavni cilj. (Kalkan2020) Po navedenom

¹ Poslovni i pravni fakultet, Univ. Union Nikola Tesla Beograd ✉ kristijanristic.fpim@yahoo.com

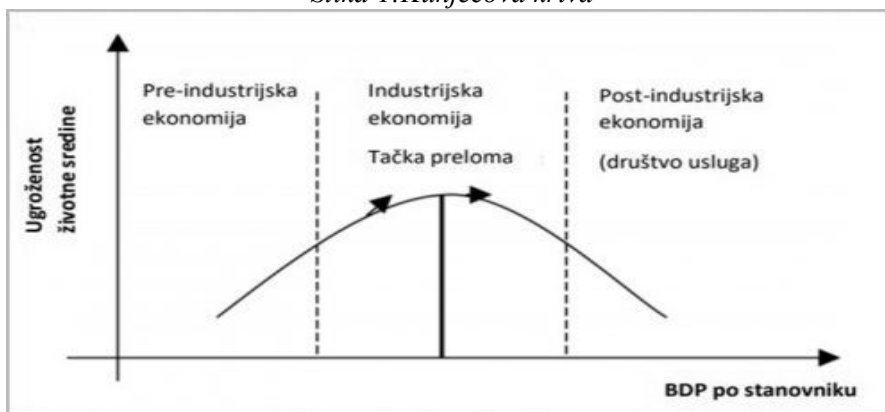
² Ekonomski fakultet u Beogradu ✉ aca@ekof.bg.ac.rs

³ Prema navodima: Danko Kalkan, koordinator za energetske efikasnost i zaštitu životne sredine u ProCredit banci, Balkan green energy news, Beograd, 12.02.2020.

autoru, dakle, dominantna premisa ekonomske politike danas predstavlja ideja permenetnog oibrzog ekonomskog rasta i razvoja pri čemu se takvi stavovi i politike ne oslanjaju na činjenicu da su prirodni resursi ograničeni i pojedini i neobnovljivi. Ali kako je prioritet brzi ekonomski rast ekonomisti se pravdaju projekcijama nadoknade izgubljenog u momentu celokupnog razvoja privrede i ekonomskog ambijenta.

Kalkan (2020) doslovno citiran kaže: *“Američki ekonomista i statističar Simon Kuznjec doprineo je ekonomskoj nauci otkrićem veze između nivoa nejednakosti i dugoročnog ekonomskog razvoja. Prema rezultatima njegovog istraživanja, tržište utiče tako da se tokom vremena ekonomska nejednakost najpre povećava (u toku perioda industrijalizacije), a zatim počne da se smanjuje u momentu kada zemlja završi proces industrijalizacije.”*

Slika 1:Kunjecova kriva



Preuzeto od autora: Danko Kalkan (2020)

Analizirajući krivu i kao što smo napred konstatovali Kuznjecova kriva u ovom grafičkom primeru nam govori govori da ekonomski razvoj u početnim fazama vodi do povećane ugroženosti životne sredine, da bi se potom, nakon dostizanja određenog nivoa razvoja, smanjio stepen degradacije. (Kalkan, 2020).

Sistematizacija stavova koja ide u prilog ovakvoj globalnoj politici a koja najveće posledice beleži u zemljama u razvoju a danas u gotovo svim posttranzicijskim zemljama bila bi sledeća: (Kalkan 2020)

1. Porastom životnog standarda, stanovništvo počinje da brine o ekološkim problemima zahtevajući visoke standarde i stroga pravila.
2. Drugo, industrije u bogatim zemljama mogu priuštiti čistije (skuplje) tehnologije.
3. Treće, u razvijenim ekonomijama udeo uslužnih delatnosti se povećava nauštrb proizvodnih aktivnosti, što navodno automatski dovodi do smanjenja količine direktnog zagađenja.

Medjutim situacija u praksi ima svoje pristalice velikog broja kreatora ekonomskih politika u zemljama u razvoju, dakle i u posttranzicijskim zemljama ali i kao takva ima svoje slabosti na koje moramo ukazati i to:

1. Nema definisanog načina upotrebe resursa,
2. Regulacija emisije štetnih gasova,
3. Gubitak biodiverziteta,
4. Degradacija zemljišta,
5. Krčenje šuma i slično,
6. Korišćene tehnlogije
7. Javne politike
8. Ekonomski sistemi

Ako se o nečemu uopšte i govori govori se o kvalitetu vazduha i vode.

Opet s druge strane istraživanja Marijana Torasa i Džejmsa Bojsa utvrđuju da porast BDP-a, ne zavisi od “čekanja na čist vazduh i vodu” te da se u zemljama sa pravednijom raspodelom dohotka, većim stepenom pismenosti i poštovanjem građanskih i političkih prava može postići rast i bez da “prirodni resursi” trpe.

Navedeni ekonomisti po Kalkanu (2020) navode da građanska moć takođe utiče na podizanje ekoloških standarda i unapređenje zakona, što na kraju rezultira pritiskom na industriju da pređe na

čistije tehnologije. Čišćenje vode i vazduha u jednoj zemlji kroz tranziciju sa industrijskog na uslužno društvo ne eliminiše zagađivače, već ih samo dislocira u zemlje u kojima ne postoje visoki ekološki standardi. (Kalkan, 2020)

Ono što je danas činjenično stanje je to što najrazvijenije zemlje sveta troše prorodne resurse znatno brže nego što ih priroda može obnoviti. Vodeći se ideologijim linearnog modela ekonomije i to “eksploatiši, napravi, koristi i baci”, danas su najrazvijenije zemlje sveta najveći emitenti štetnih gasova i proizvođači globalne klimatske krize koja egzistira zajedno i mnogo pre nego i jedna finansijske pa i do današnje humano zdravstvene krize. Zagovornici brzog rasta, liberalizacije, deregulacije i nekontrolisanog kretanja kapitala u okrilju slabih i klimavih finansijskih regulativa naglašavaju oslanjajući se upravo na Kuznjecovu krivu da proces rasta pa time i industrijalizacije mora da bude “prljav”. (Kalkan, 2020)

Motiv za naše dalje empirijsko istraživanje nalazimo u ranijim istraživanjima Sabine Silajdžić i Edina Mehića i njihovog rada pod naslovom “*THE ENVIRONMENTAL KUZNETS CURVE: EMPIRICAL EVIDENCE FROM CENTRAL AND EASTERN EUROPEAN COUNTRIES*” te da našim saznanjima potkrepljujemo činjenicu a time i postavili hipotezu da i dalje postoji veza između finansijske i investicijske u proizvodne sektore i zagađenosti životne sredine. Za naše potrebe istraživanja formirani smo regresioni model koji to i potvrđuje a zatim posle kratke diskusije rezultata okrećemo se analizi evropskih rešenja u cilju navedenih istina i problema.

2. EMPIRIJSKA ANALIZA (MODELIRANJE) VEZE FINANSIRANJA EKONOMSKOG RASTA I ZAŠTITE ŽIVOTNE SREDINE: REZULTATI I DISKUSIJA

Panel čine podaci iz 10 zemalja regiona Centralne i istočne Evrope u periodu od 2013. do 2018. godine. Panel je balansiran i kratak ($N > T$), zbog čega je preporuka da se ne koristi PSCE metod. Na osnovu Breusch-Pagan i Housmannovog testa utvrđeno je da je adekvatan model slučajnih efekata.⁴

Kreirana su dva modela. U prvom modelu su uključene varijable GDP per capita za koji se pretpostavlja da ima i nelinearni (kvadratni) efekat i intenzitet korišćenja energije u industriji. U drugom modelu je prvom modelu dodat i kumulativni iznos direktnih stranih investicija u proizvodnji per capita. U oba modela na nivo emisije ugljenika statistički značajno utiče jedino energetska intenzivnost industrije. Takođe oba modela su pokazala da ne postoji nelinearan uticaj GDP per capita na nivo emisije ugljenika.

Tabela 1. Deskriptivna statistika

Varijabla	Broj observacija	Aritmetička sredina	Standardna devijacija	Minimum	Maksimum
CO ₂	60	7.326	2.855	4.002	15.411
GDPpc	60	12,188.500	3,677.792	5,400.000	20,170.000
Energy Industry	60	1.877	0.470	1.089	2.880
FDI stock in manufacturing sector (FDI)	60	2,698.326	3,536.887	121.725	14,090.640

Izvor: Kalkulacija autora (2020)

Tabela 2. Matrica koeficijentata korelacije

	CO ₂	GDPpc	FDI	GDPpc ²
GDPpc	0.412**			
FDI stock in manufacturing sector (FDI)	0.732**	0.288*		
GDPpc ²	0.379**	0.984**	0.251	
Energy Industry	0.313*	0.715**	0.443**	0.679**

** Korelacija je značajna na nivou 0.01 (2-tailed)

* Korelacija je značajna na nivou 0.05 (2-tailed)

Izvor: Kalkulacija autora (2020)

⁴ To znači da podaci ukazuju da veličina efekta varira između zemalja, tj. da postoje faktori specifični za pojedine države koji utiču na rezultate.

Tabela 3. Rezultati

	Model 1	Model 2
GDPpc	-3.094 (-1.08)	-3.110 (-1.07)
GDPpc2	0.380 (1.08)	0.381 (1.06)
Energy Industry	0.918** (3.70)	0.928** (3.61)
FDI		0.001 (0.01)
R-squared	0.138	0.137
Wald chi2 Prob>F	0.000	0.000
Breusch-Pagan test Prob>chibar2	0.000	0.000
Hausmann test Prob>chi2	0.6186	0.756
Number of observations	60	60

** Koeficijent je značajan na nivou 0.01

Izvor: Kalkulacija autora (2020)

Sve korelacije su statistički značajne na nivou 0.05, osim nelinearne (kvadratne) korelacije između GDP per capita i kumulativnog iznosa direktnih stranih investicija u proizvodni sektor. Po intenzitetu veze ističu se veze između nivoa emisije ugljendioksida i kumulativnog iznosa direktnih stranih investicija u proizvodni sektor, kao i linearna i nelinearna veza između intenziteta korišćenja energije u industriji i GDP per capita.

3. EU “ZELENA” FINANSIJSKA POLITIKA I REGULATIVE - PREGLED

Sve tri komponente - ekološka, socijalna i upravljačka (ESG) - sastavni su deo održivog ekonomskog razvoja i finansija. U kontekstu politike EU, zeleno finansiranje podrazumeva finansijsku podršku ekonomskom rastu, istovremeno smanjujući pritiske na životnu sredinu i uzimajući u obzir socijalne i upravljačke aspekte. Zelene finansije takođe obuhvataju transparentnost u pogledu rizika povezanih sa faktorima ESG koji mogu uticati na finansijski sistem, i ublažavanje takvih rizika odgovarajućim upravljanjem finansijskim i korporativnim činiocima. <https://ec.europa.eu/environment/archives/enlarg/pdf/handbook/handbook.htm> (pristupljeno, 07.01.2021)

Evropska unija snažno podržava prelazak na niskokarbonsku i ekonomičniju i održivu ekonomiju i bila je prva u naporima da se izgradi finansijski sistem koji podržava održivi rast. Tokom 2015. godine zaključeni su značajni međunarodni sporazumi usvajanjem Agende UN-a 2030. i ciljeva održivog razvoja i Pariskog klimatskog sporazuma. (Risić, Komazec, Ristić, 2016)

Pariski klimatski sporazum naročito uključuje obavezu da se finansijski tokovi usklade sa trasom niskokarbonskog i klimatski otpornog razvoja. Postignuće postavljenih ciljeva na nivou EU do 2030. dogovorene u Parizu, uključujući smanjenje emisija gasova sa efektom staklene bašte za 40%, potrebno je popuniti investicioni jaz koji se procenjuje na 180 milijardi evra godišnje.

EU već daje podsticaj da pomogne u privlačenju potrebnih investicija preko Evropskog fonda za strateške investicije i drugim inicijativama. Međutim, obim investicionog izazova je izvan kapaciteta javnog sektora.

Finansijski sektor ima ključnu ulogu u postizanju tih ciljeva. On može:

- preusmeriti ulaganja u održivije tehnologije i preduzeća
- dugoročno finansirati rast na održiv način
- doprineti stvaranju ekonomije sa niskim udelom ugljenika, klimatske otpornosti i kružne ekonomije

Evropska komisija je 21. marta 2019. godine organizovala svoju drugu konferenciju na visokom nivou o održivim finansijama. Cilj je bio da podstakne globalni pristup zelenim finansijama i pruži priliku da se na koherentan način razgovara o načinima za usmeravanje privatnog kapitala ka održivim projektima.

Kao što je objavljeno u cirkularu o Uniji tržišta kapitala - Ubrzavanje reforme, Evropska komisija je u decembru 2016. osnovala stručnu grupu na visokom nivou za održive finansije (HLEG). HLEG je činilo 20 visokih stručnjaka iz civilnog društva, finansijskog sektora, akademije i posmatrača iz evropskih i međunarodnih institucija.

Grupa je dobila mandat da savetuje Komisiju o tome kako da:

- usmeri tok javnog i privatnog kapitala prema održivim ulaganjima;
- identifikuje korake koje finansijske institucije i supervizori treba da preduzmu da zaštite stabilnost finansijskog sistema od rizika vezanih za životnu sredinu;
- implementira navedene politike na panevropskom nivou.

Preporuke ekspertske grupe o održivim finansijama predstavljaju osnovu akcionog plana o održivom finansiranju koji je Komisija usvojila u martu 2018. godine. Akcioni plan sadrži sveobuhvatnu strategiju za dalje povezivanje finansija sa održivošću.

Njegove ključne mere uključuju:

- uspostavljanje jasnog i detaljnog sistema klasifikacije EU - ili taksonomije - za održive aktivnosti. Ovo će kreirati zajednički jezik za sve aktere u finansijskom sistemu.
- uspostavljanje EU oznaka zelenih finansijskih proizvoda. Ovo će pomoći investitorima da lakše identifikuju proizvode koji udovoljavaju ekološkim ili niskokarbonskim kriterijumima.
- uvođenje mera za definisanje obaveza investicionog menadžera i institucionalnih investitora u pogledu održivosti.
- jačanje transparentnosti kompanija u pogledu njihovih mera zaštite životne sredine, socijalne politike i upravljanja (ESG). Komisija će proceniti trenutne zahteve za izveštavanje za investicione oglašivače kako bi bili sigurni da će pružiti prave informacije investitorima.
- uvođenje „faktora zelene podrške“ u bonitetna pravila EU za banke i osiguravajuće kompanije.

To znači uključivanje klimatskih rizika u politike upravljanja rizicima banaka i podršku finansijskim institucijama koje doprinose finansiranju održivih projekata. U maju 2018. godine, Komisija je usvojila paket mera kojima se sprovodi nekoliko ključnih akcija najavljenih u njenom akcionom planu o održivom finansiranju.

Paket uključuje:

- Predlog uredbe o uspostavljanju okvira za olakšavanje održivih investicija. Ovom uredbom se uspostavlja uslovi i okvir za postepeno stvaranje jedinstvenog klasifikacionog sistema („taksonomija“) o onome što se može smatrati ekološki održivom ekonomskom aktivnošću. Ovo je prvi i suštinski korak u naporima za usmeravanje ulaganja u održive aktivnosti.
- Predlog uredbe o obelodanjivanjima koja se odnose na održiva ulaganja i rizike održivosti i izmene Direktive (EU) 2016/2341. Ovom uredbom će se uvesti obaveze obelodanjivanja o tome kako institucionalni investitori i investicioni menadžeri integrišu faktore zaštite životne sredine, socijalne politike i upravljanja (ESG) u svoje procese upravljanja rizikom. Delegirani akti će dalje precizirati zahteve za integrisanje faktora ESG u odluke o investiranju, što je deo obaveza institucionalnih investitora i investicionih menadžera prema investitorima i korisnicima.
- Predlog uredbe o izmeni uredbe o referentnom nivou. Predloženim amandmanom stvorice se nova kategorija referentnih vrednosti dozvoljenih I niskih doza ugljenika, što će investitorima pružiti bolje informacije o njihovim ulaganjima u pogledu ugljenika.

Osim toga, Komisija je od 24. maja do 21. juna 2018. tražila povratne informacije o izmenama i dopunama delegiranih akata prema Direktivi o tržištima finansijskih instrumenata (MiFID II) i Direktivi o distribuciji osiguranja kako bi uključivala razmatranja ESG-a u savete koje investicione i osiguravajuće kuće nude klijentima.

Komisija namerava da definiše kako investicioni menadžeri, osiguravajuće kompanije i investicioni ili savetnici za osiguranje treba da integrišu rizike održivosti i, gde je to relevantno, ostale faktore održivosti u oblastima organizacionih zahteva, operativnih uslova, upravljanja rizikom i procene ciljnog tržišta. To će se sprovesti ili izmenom postojećih delegiranih akata prema UCITS Direktivi 2009/65 / EC, AIFM Direktive 2011/61 / EU, MiFID II direktive 2014/65 / EU, Direktive Solventnost II / 2009/138 / EC i IDD direktive 2016/97 ili usvajanjem novih delegiranih akata prema istim direktivama. Generalni direktorat za finansijsku stabilnost, finansijske usluge i tržište kapitala poslao je zvaničan zahtev EIOPA i ESMA za tehničke savete u vezi s tim.

<https://eurlex.europa.eu/summary/chapter/environment.html?root>

Komisija je 28. septembra 2018. zatražila od EIOPA-e mišljenje o održivosti u okviru Solventnosti II, posebno u pogledu ublažavanja klimatskih promena.

Komisija je 1. februara 2019. godine zatražila savet od ESMA-e, EBA-e i EIOPA-e u vezi sa prekomernim kratkoročnim pritiskom finansijskog sektora na korporacije. Ovaj poziv za savet je deo mere broj 10 iz akcionog plana za finansiranje održivog rasta koji ima za cilj podsticanje održivog korporativnog upravljanja i ublažavanje kratkoročnosti na tržištima kapitala.

Evropski parlament je 18. aprila 2019. godine podržao zakon kojim je postavljen kamen temeljac unije tržišta kapitala, uključujući uredbu o obelodanjivanjima koja se odnose na održiva ulaganja i rizike održivosti.

Komisija je osnovala tehničku ekspertsku grupu za održivo finansiranje (TEG) koja bi joj naročito pomogla u razvoju jedinstvenog klasifikacionog sistema za održive ekonomske aktivnosti, kreiranju standarda zelene obveznice EU, i sačinjavanju metodologije za niskokarbonske indekse i parametrizacije obelodanjivanja u pogledu klimatskih promena.

TEG je počeo sa radom u julu 2018. godine, a njegov mandat je produžen do 30. septembra 2020. godine kako bi se u februaru 2020. godine završio tehnički rad i dao dodatni savet Komisiji pre kraja mandata. Njegovih 35 članova iz civilnog društva, akademske zajednice, privrede i finansijskog sektora, kao i dodatni članovi i posmatrači iz javnih i međunarodnih javnih organa EU rade i kroz formalne plenarne sastanke i sastanke podgrupa za svaki tok rada. Da bi osigurala transparentnost, Komisija je organizovala aktivnosti u javnosti za 2018. i 2019. godinu.

Na marginama godišnjih sastanaka Međunarodnog monetarnog fonda (MMF) / Svetske banke, 18. oktobra 2019. godine u Vošingtonu, Evropska unija, koju je predstavljao Valdis Dombrovskis, potpredsednik za evro i socijalni dijalog, takođe zadužen za finansijsku stabilnost, finansijske usluge i uniju tržišta kapitala, zajedno sa relevantnim vlastima iz Argentine, Kanade, Čilea, Kine, Indije, Kenije i Maroka, pokrenula je Međunarodnu platformu za održivo finansiranje (IPSF) u prisustvu izvršne direktorke MMF-a Kristaline Georgieva.

Klimatske promene predstavljaju globalne izazove. Za prelaz na niskokarbonsku ekonomiju biće potrebne ogromne investicije. Javno finansiranje je od presudne važnosti za tranziciju, ali ono neće biti dovoljno. Značajan deo finansijskih tokova biće neophodno pribaviti iz privatnog sektora. Krajnji cilj IPSF-a je povećati mobilizaciju privatnog kapitala prema održivim ekološkim ulaganjima. IPSF predstavlja forum za jačanje međunarodne saradnje i, po potrebi, koordinaciju u pristupu i inicijativama za tržišta kapitala (poput taksonomija, obelodanjivanja, standarda i oznaka), koji su od suštinskog značaja za privatne investitore kako bi mogli da identifikuju i iskoriste ekološki održive mogućnosti ulaganja globalno.

Radmilo Pešić opominje da su ekonomski instrumenti namenjeni zaštiti životne sredine u Srbiji su uvedeni na osnovu Zakona o zaštiti životne sredine (2004), a nizom uredbi precizirana je i inovirana njihova primena i delovanje.

Tadašnjim pravnim okvirom predviđene su:

- naknada za korišćenje prirodnih vrednosti, •naknada za zagađivajne životne sredine, kao i merila i uslovi za povraćaj, oslobađanje ili smanjenje plaćanja naknade za zagađivanje životne sredine,
- naknada za zagađivanje životne sredineu područjima od posebnog državnog interesa, •naknada jedinice lokalne samouprave za zaštitu i unapređivanje životne sredine. (Pešić, 2010)

Naknada za zagađivanje životne sredine se određuje prema vrsti zagađenja životne sredine za: •emisije pojedinačnih izvora zagađivanja, •emisije proizvedenog ili odloženog otpada •za postrojenja za koja se zahteva •za postrojenja za koja se zahteva integrisana dozvola u skladu sa Zakonom •supstance koje oštećuju ozonski omotač •vozila na motorni pogon. (Pešić, 2010)

- Naknada za emisije iz pojedinačnih izvora obračunava se prema vrsti, količini ili osobinama emisija sledećih zagađujućih materija: a) oksida sumpora izraženih kao sumpor dioksid (SO₂); b) oksida azota izraženih kao azot dioksid (NO₂) i c) praškastih materija •Naknada za proizveden, ili odložen, otpad obračunava se prema vrsti, količini i osobinama otpada proizvedenog, ili odloženog, u periodu od otpada proizvedenog, ili odloženog, u periodu od godinu dana, a određuje se prema realizovanom kapacitetu proizvodnje i izražava u tonama. •Naknada za vozila na motorni pogon obračunava se prema vrsti vozila, vrsti motora i pogonskog goriva, radnoj zapremini motora i prema starosti vozila. Obveznici plaćanja ove naknade su sva pravna, i fizička lica. (Pešić, 2010)

4. ZAKLJUČNA RAZMATRANJA

Ako se pođe od činjenice da je sistem nacionalnih računa ranih pedesetih i šesdesetih godina prošlog veka i da je nastajao u doba takozvanog pantehnološkog optimizma i kada se vrlo malo pažnje poklanjalo okruženju i zaštiti jasan je razlog što se pri definisanju makroekonomskih agregata i nacionalnog bogatstva u tadašnjoj literaturi nije uzeo u obzir i doprinos životne i prirodne sredine ekonomskom razvoju.

S tim u vezi od ključne važnosti je, pogotovo u vreme u kome živimo i polazeći od već poznatih ekonomskih mera formulisati jasnu strategiju zaštite prirodne sredine, staviti je u rang prvog prioriteta i formirati fondove koji se sa jedne strane "pune" sredstvima određenim zakonom ali istovremeno šalju i društvu i preduzećima o pravilima i obavezujućem ponašanju. Jačanje građanske i političke moći, ekološko opismenjavanje i dostignuća u oblasti cirkularne ekonomije i reverse logistike svakako i prevashodno treba uvrstiti u sve buduće zakonske i podzakonske akte.

Evropska regulative su na tom polju potpuno jasne i već implementirane u nacionalne politike. Za Srbiju i zemlje u okruženju svakako koje očekuje prilagođavanje u okviru evrointegracionih procesa i koji su svakako glavni cilj, implementiranje tih regulativa je obavezujuće.

LITERATURA

- Pešić R., Ekonomija prorodnih resursa i životne sredine, (2010) Poljoprivredni fakultet, Univerziteta u Beogradu.
- Janković M., Jovanović L., Gajdobranski A., Jović Bogdanović A., (2019) Uloga digitalne ekonomije u zaštiti životne sredine i ekosistema od prirodnih katastrofa, časopis Ecologica, str 153/159
- Silajdžić S., Mehić E., (2008) The environmental Kuznets curvew: empirical evidence from central and eastern European counties, Selected paper In International scientific forum – Danube reiver of cooperation, "DRC" COMPENDIUM 2018, Beograd.
- Ristić K., Komazec S., Ristić. Ž., Ekonomija kapitala i finansiranje razvoja, (2016) Etnostil, Beograd.
<https://ec.europa.eu/environment/archives/enlarg/pdf/handbook/handbook.htm> (pristupljeno, 07.01.2021)
- https://eurlex.europa.eu/summary/chapter/environment.html?root_default=SUM_1_CODED%3D2 (pristupljeno, 10.10.2021)
- <https://eur-lex.europa.eu/summary/chapter/2014.html>

Marijana Cvetanoska¹
 Predrag Trpeski²

UTICAJ ZDRAVLJA NA EKONOMSKI RAST: PANELSKI PRISTUP ODABRANIM ZEMLJAMA ZAPADNOG BALKANA

Apstrakt: Ekonomisti su već dugo zainteresovani za objašnjavanje razlika u ekonomskom rastu među zemljama fokusirajući se na odrednice rasta. Jedan od najvažnijih doprinosa rastu je ljudski kapital. Zdravlje je takođe važan oblik ljudskog kapitala i stoga ga ne treba zanemariti. Zbog toga je cilj ove studije da analizira odnos između zdravlja i ekonomskog rasta. Očekivani životni vijek pri rođenju koristimo kao pokazatelj zdravlja, a BDP po stanovniku kao pokazatelj ekonomskog rasta. Koristimo podatke za zemlje zapadnog Balkana koje nisu dio Evropske unije, ali koje teže da to postanu. Podaci o varijablama korištenim u ovoj empirijskoj studiji temelje se na pokazateljima razvoja Svjetske banke. Zemlje koje su predmet analize su: Sjeverna Makedonija, Albanija, Srbija, Bosna i Hercegovina i Crna Gora. Širom zemalja, BDP po stanovniku u velikoj je korelaciji sa zdravljem. Korištenjem analize panel podataka, ova studija pružila je dokaze o uticaju ljudskog kapitala, tj. zdravlja na ekonomski rast u odabranim zemljama zapadnog Balkana. Studija je pokazala da je uticaj zdravlja statistički značajan i da ima pozitivan uticaj na ekonomski rast u pomenutim zemljama. Posljedično, zaključujemo da bi zdravlje trebalo smatrati važnim faktorom koji doprinosi ekonomskim performansama unutar privreda zemalja zapadnog Balkana. U zdravstvenom sektoru glavni izazov je nastaviti napredovati u postizanju ciljeva zdravstvenog sistema, odnosno poboljšanju zdravstvenog stanja stanovništva povećanjem ulaganja u zdravstvo.

Ključne riječi: ekonomski rast, BDP po stanovniku, zdravlje, očekivano trajanje života pri rođenju, zapadni Balkan

THE IMPACT OF HEALTH ON ECONOMIC GROWTH: A PANEL APPROACH OF SELECTED WESTERN BALKAN COUNTRIES

Abstract: Economists have long been interested in explaining cross-country differences in economic growth by focusing on the determinants of growth. One of the most important contributors to growth is human capital. Health constitutes an important form of human capital too and therefore should not be neglected. Therefore, the aim of this study is to analyse the relationship between health and economic growth. We use life expectancy at birth as an indicator of health, and GDP per capita as an indicator for economic growth. We use data for Western Balkan countries that are not part of European Union, but aspire to be. The data on the variables used in this empirical study is based on World Bank Development Indicators. Countries which are subject of analysis are: North Macedonia, Albania, Serbia, Bosnia and Herzegovina, and Montenegro. Across countries, GDP per capita is highly correlated with health. Using panel data analysis, this study provided evidence of the impact of human capital, i.e. health on economic growth in the selected Western Balkan countries. The study showed that the impact of health is statistically significant and has a positive impact on economic growth in the selected countries. As a consequence, we conclude that health should be considered as an important factor that contributes to the economic performance of Western Balkans' economies. In the health sector, the main challenge is to continue to make progress towards achieving health system objectives, namely improving population health status by increasing investments in health.

Keywords: economic growth, GDP per capita, health, life expectancy at birth, Western Balkans

1. INTRODUCTION

The literature on economic growth consists of a number of growth theories that recognize several determinants of economic growth. The importance of human capital as a source of progress and economic development has long been recognized in the economic literature. Human capital as a driving force of economic growth has been identified and included in growth accounting since the development of the theory of endogenous growth. Negligible amounts of human investment in underdeveloped countries contribute little for expanding the capacity of people to meet the challenge

¹ Ekonomski fakultet Skopje ✉ marijana.cvetanoska@eccf.ukim.edu.mk

² Ekonomski fakultet Skopje ✉ predrag.trpeski@eccf.ukim.edu.mk

of accelerated growth and development. The additional role of human capital can be an engine for attracting other factors, such as physical investment, which also significantly contributes to income per capita growth. If there is insufficient investment in human capital, the rate of application of additional physical capital is limited, as technical, professional and administrative workers are needed for effective use of physical capital. Natural resources, physical capital and raw materials are not enough to develop a highly productive economy. A wide range of human skills is essential in fostering development dynamics.

Early growth theories tended to emphasize the need for capital accumulation and technological advances for economic growth. Since human capital is generally considered as a determinant of economic growth, people can only supply and accumulate capital if they are both mentally and physically healthy. In theory, health can boost economic growth because it is a key factor in human capital, so recent studies have shifted the focus to human capital by incorporating health into their models.

Economists have long been interested in explaining cross-country income differences by focusing on the determinants of growth. New endogenous growth theories, specifically, emphasize productivity maximization through technology improvement and the increase of human capital based on education solely. However, education is not the only fundamental aspect of human capital. Health constitutes an important form of human capital too and therefore should not be neglected. The relationship between health and gross domestic product is in the focus of a number of studies, which consensus is the existence of a strong and positive correlation between these two variables at the aggregate level. There is no dilemma in the conclusion that better educated and healthy people contribute more to the growth of gross domestic product, i.e. economic growth. The increase in the amount of human capital embodied in people means improving the level of human development and increasing the level of gross domestic product. If the growth of gross domestic product per capita is a result of the growth of physical, natural capital and unskilled labor, then that economic growth is not sustainable due to declining returns of additional physical and natural capital and unskilled labor at the same technological level (Eftimoski, 2003).

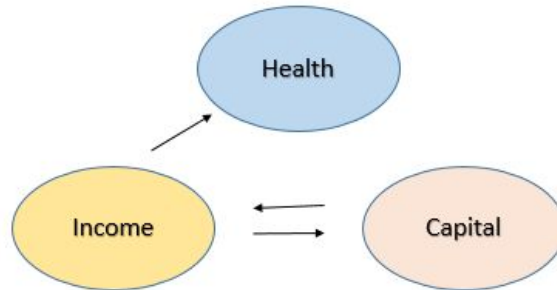
There is no doubt that investing in human capital is considered a key condition for the success of economic policies. Individuals cannot be well-qualified in the workplace without an accumulation of adequate education and health. Investing in health is not only desirable, but also an essential priority for most societies. Investments in health and the creation of health financing policies need to be addressed in terms of the interaction between healthcare and the economy. Just as growth, income, investment and employment are a function of the performance and quality of the economic system, its regulatory frameworks, trade policies, social capital and the labor market, etc., so are health performances (mortality, birth rate, average life expectancy, health expenditures) very important for the quality of an economy. Therefore, health performance and economic performance are interrelated. Richer countries have healthier population, and poverty, mainly through malnutrition and infant mortality, adversely affects life expectancy. The effect of health on economic growth and development are clear. Countries with poor health and education conditions find it harder to achieve sustainable growth. The data clearly indicate that there is a strong positive correlation between health and gross domestic product. Countries with better social health tend to have higher incomes than countries with poorer health status, a relationship known as the "Preston Curve" (more in Preston, 1975).

A great attempt has been expended trying to clarify why economic growth in some countries has been so much higher than in others. Many factors have been identified, such as, the initial level of income per capita (low income countries tend to catch up with high income countries), geographical location, the institutional environment and economic policy, and investments in education. To this list, we are adding health. Health is not only a consumption good that adds to wellbeing, but also an investment good that increases the future productive power of individuals and the economy. Health is measured by a number of indicators, and the most used are life expectancy, infant mortality rate and fertility rate. Most developing and developed countries have experienced advances in health care, as increasing life expectancy in recent years has been accompanied by declining mortality and fertility rates. Health is a challenge that every country has to deal with because of the impact it has on productivity and economic growth. The World Health Organization (WHO) states that "the relationship between health, poverty reduction and long-term economic growth are powerful, much stronger than is generally understood." What is more important to understand, the health is not only the absence of illnesses, it is also the ability of people to develop their potential during their entire

lives. In that sense, health is an asset individuals possess, which has intrinsic value (being healthy is a very important source of well-being) as well as instrumental value (Lustig, 2007).

Figure 1 shows the traditional view in which economic growth is caused by a process of factor accumulation and in which health is seen as a secondary product in the process of production.

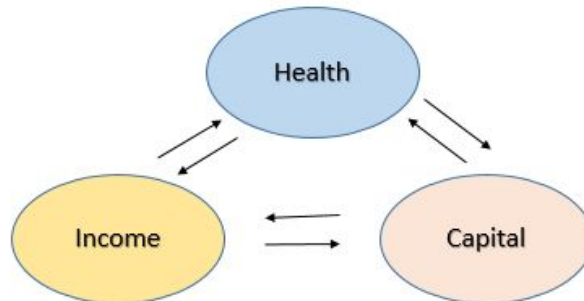
Figure 1. Health and income: A traditional view



Source: Bloom and Canning (2003)

The new paradigm in which health interacts both with income directly through worker productivity and indirectly through its effects on investments in human and physical capital is represented in Figure 2. From this view, health is a form of human capital and is a fundamental requirement for economic development. The new paradigm in Figure 2 opens the possibility of health-led development, spending on health not just for its direct welfare effects but also to boost economic growth (Bloom and Canning, 2003, p. 311).

Figure 2. Health and income: A new paradigm



Source: Bloom and Canning (2003)

Although from historical aspect, empirical evidence may suggest different opposing views, there is still general consensus suggesting that there is a strong positive, significant link between health and economic growth. Different authors in different studies use different methods to observe such a connection, from simple methods such as the smallest squares approach to complex methods such as cointegration models and error correction. However, most studies tend to integrate health as a determinant of human capital.

This paper analyzes the impact of health as a determinant of human capital on economic growth in North Macedonia, Albania, Serbia, Bosnia and Herzegovina, and Montenegro. The paper is structured as follows. After the introduction, a literature review of some studies related to the relationship between economic growth and health as a determinant of human capital is made. Furthermore, a brief analysis of the analyzed variables is given, explaining the determinants and the methodology used in this research. After the methodology and data collection, the results are given and then discussed. The conclusions are contained in the last part of the paper.

2. LITERATURE REVIEW

The existing literature consists of numerous studies that examine the impact and relationship between human capital and economic growth, but few of them contain empirical analysis for the impact of health as a determinant of human capital. Most studies analyze this relationship in terms of education.

Barro and Lee (1994) analyzed 85 countries for the period 1965–1975 and 95 countries for the period 1975–1985. They proved that life expectancy at birth is a positive and highly significant determinant of growth, in particular for poorer countries.

According to Hanushek and Dongwook (1995), as well as Schultz (1999), health improves the mental and intellectual abilities of individuals, leading to better educational performance. Given that long-term growth is driven by technological progress, higher levels of health can increase the rate of income growth through technological innovation.

Bloom et al., (2001) added life expectancy at birth in their model when analyzing economic growth and found that good health has a positive, sizable, and statistically significant effect on aggregate output. They suggested that each extra year of life expectancy raises the productivity of workers and leads to an increase of 4 percent in output and that this is slightly stronger than the effect found in most studies of the contribution of health to economic growth

Bhargava et al. (2001) suggested that public health and medical care should be considered as technological changes that increase labor. Health can affect income growth through increased effort and productivity of human resources, and also through increased investment in both human and physical capital.

In terms of the long-term relationship between health and economic growth, Mayer (2001) has shown solid evidence of long-term Granger causality from health to economic growth that is important for the modern economy.

Van Zon and Muysken (2001) presented a simple model for endogenous growth based on the Lucas model where they showed that the role of health is an important condition for individuals to be able to function and work in the labor market. They concluded that the health sector is an important determinant of growth as the productivity of the human capital accumulation process itself.

Gyimah - Brempong and Wilson (2004) found that funds and investments in health have positive and statistically significant effects on per capita income growth rates and in sub-Saharan Africa and OECD countries after controlling for other factors influencing GDP growth.

Cole and Neumayer (2006) found that poor health has a negative impact on productivity, and that health is a key factor in explaining underdevelopment in many countries around the world.

Weil (2007) quantitatively examined the role of health in explaining the differences in economic growth between less and more developed countries and calculated the health benefits of economic growth in less developed countries. Based on the approach, it was concluded that the effect of health on economic growth is statistically significant, although the impact is less than education as an indicator of human capital.

Erdil and Yetkiner (2009) examined the links between real GDP per capita and real health expenditures per capita in low-income and high-income countries. They found a bidirectional and unidirectional causality between health care costs and income levels. They found a one-way causality from economic growth to health in the less developed countries, while in developed countries they found a causality from health to economic growth.

Aghion et al. (2010) reviewed the relationship between health and economic growth within the modern theory of endogenous growth and in the period 1960 - 2000 found that higher initial level and higher rate of improvement of life expectancy have a significant positive impact on GDP per capita growth.

Amiri and Ventelou (2010) used Granger causality test proposed by Toda and Yamamoto (1995) to examine the relationship between GDP per capita and per capita health care costs in the United States for periods 1965 - 1984, 1975 - 1994, 1985 - 2004 and 1965 - 2004. The results showed that these three periods have different causal links. For the period 1965-1984, they discovered bilateral relations. For the next period, they showed that there is a one-way causality from health to GDP, and for 1985-2004, one-way causality from GDP to health. For the entire analyzed period (1965 - 2004) they showed that there is an unidirectional causality which runs from health care expenditures per capita to GDP per capita.

The study by Pasara et al. (2020) analyzed the causality between education, health and economic growth in Zimbabwe. They showed that the effect of education on economic growth is not direct, but it is through improved health, pointing to the conclusion that health is a transmission mechanism through which education leads the economic growth. They found no causality from health to education and from economic growth to education and health.

Using a balanced panel of 19 industrial economies and a long time series ranging from 1950 to 2013, Neofytidou and Fountas (2020) investigated the short-run and long-run relationship between health, proxied by life expectancy, and income using panel cointegrating analysis and panel Granger causality. They found that total life expectancy, male life expectancy, and female life expectancy have all a positive and statistically significant short-run and the long-run effect on both total and per capita income.

3. RESEARCH METHODOLOGY AND DATA COLLECTION

In this study we attempt to investigate the relationship between health and economic growth. We use life expectancy at birth as an indicator of health and GDP per capita as an indicator for economic growth. The choice of the variables selected for this study is based on data availability for the time period 1997–2019. A look at the growth regressions reported in the literature shows that, in addition to the health proxy, other variables, such as education and investment are often included. Nevertheless, we do not take into account any of them as they are not available for our sample time period and for the countries included in the study. Furthermore, we use data for Western Balkan countries that are not part of European Union, but have aspire to be. Moreover, the reason why health, i.e life expectancy at birth is the only explanatory variable is the lack of long and complete data series for the other health indicators that can be used (health expenditures, mortality or fertility rates). The data on all the variables used in this empirical study is based on World Bank Development Indicators. Countries which are subject of analysis are: North Macedonia, Albania, Serbia, Bosnia and Herzegovina, and Montenegro. Such an analysis of the example of these countries is considered reasonable as a significant part of the papers covering the Western Balkans countries is not noticed in the empirical literature on the impact of human capital. Second, starting from the 1990s, the Western Balkans countries were constantly faced with political and economic instability, caused primarily as a result of changes in the economic and political system, i.e. the transition from one to another social system. Expenditure for education and health is generally low. Sectors of innovation and research have faced serious underinvestment not only in the 1990s but also more recently. The Western Balkan countries have failed to develop systems and institutions that would support human capital investments and modern policies. Since 1995 Western Balkan countries have achieved significant economic growth while reducing poverty. However, health systems in these countries have not yet been reformed to address the new challenges.

This analysis aims to examine the correlation and the relationship between health as human capital indicator and, economic growth in Western Balkans (non-European countries). In order to determine the impact of health on economic growth, we start with the following product function:

$$y_{it} = f(h_{it}) \quad (1)$$

Econometrically, the relationship between variables is as described in the following equation:

$$y_{it} = \alpha + \beta * h_{it} + u_{it} \quad (2)$$

To avoid the limitation that pooling the data in this way implicitly assumes that the average values of the variables and the relationships between them are constant over time and across all of the cross-sectional units in the sample, we use the fixed effect model and rewrote the equation from (2) to obtain:

$$y_{it} = \alpha + \beta * h_{it} + \mu_i + v_{it} \quad (3)$$

where y_{it} is the dependent variable i.e the economic growth, α is the intercept term, β is a $k \times 1$ vector of parameters to be estimated on the explanatory variable, and h_{it} is the explanatory variable, i.e life expectancy at birth. μ_i is an individual specific effect, and v_{it} is the ‘remainder disturbance’, that varies over time and entities (capturing everything that is left unexplained about y_{it}) (Brooks, 2014, p. 490).

Before the model was estimated, Hausman for Endogeneity or Hausman Specification Test was performed which in panel data regression is used to specify if the fixed effects model or random effects model is supposed to be used. The null hypothesis appoints for random effects model, while the alternative hypothesis specifies that fixed effects model is to be used. The results of the Hausman test in this analysis indicated that the alternative hypothesis is accepted and model with fixed effects is used (Annex 1 presents the statistics why this model is used). Fixed effects model is employed as it takes into account the differences between individual entities (counties in our case). Fixed effects model allows the intercept in the regression model to differ cross-sectionally but not over time, while all of the slope estimates are fixed both cross-sectionally and over time (Brooks, 2014).

4. RESULTS AND DISCUSSION

We first tested the level of stationarity of the variables. Given that this empirical analysis is based on time series data, the problem of stationarity is the underlying segment which has to be examined. Levin, Lin & Chu t^* tests were used to determine the integrative characteristics of the variables that are the subject of this analysis. The results of the tests are given in (Table 1).

Table 1. Levin, Lin & Chu t^* tests results for the order of integration.

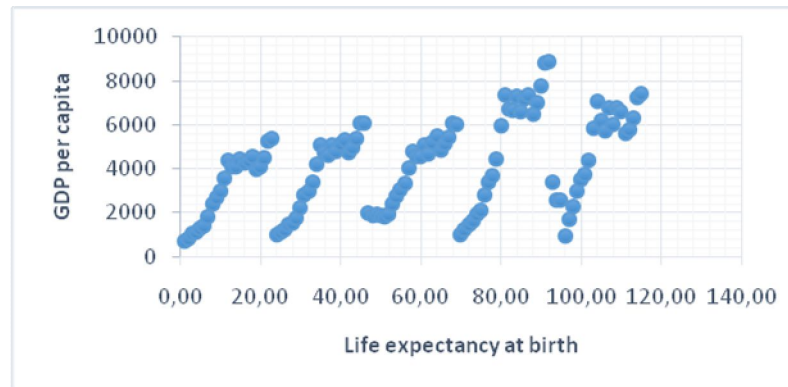
Series	GDP per capita	Life expectancy at birth
Order of integration	I(1)	I(1)
Statistics	-5.52163	-10.9260
Probabilities	0.0000	0.0000

Source: Authors' calculation

The results of the tests show that the variables are integrated at first level, i.e become stationary in their first differentiation and in this level they will be used in the further analysis in the paper.

In order to obtain an indicative picture of correlation between individual variables it is considered useful to present the results of the correlation analysis. Graph 1 provides the results of the correlation analysis between GDP per capita and life expectancy. There is a clear correlation between GDP per capita and health. The degree of correlation between GDP per capita and life expectancy is 0.57. Also, the life expectancy at birth is approximately same for the countries included in the panel analysis.

Graph 1. Correlation analysis



Source: Authors' calculation

**Albania, Bosnia and Herzegovina, North Macedonia, Montenegro and Serbia, respectively*

Table 2 shows the results of the conducted panel regression analysis, in which the estimated coefficient before the independent variable is statistically significant.

Table 2. Relationship between GDP per capita and life expectancy at birth in selected Western Balkan countries

Independent variable	Coefficient	Std. Error	t - statistic	Prob.
β_0	-20.19477	1.560259	-12.94292	0.0000
$\ln h_{it}$	0.378757	0.020849	18.16697	0.0000*
R ²	0.780333			
Adjusted R ²	0.769772			
Prob (F – statistic)	0.000000			

Dependent variable: GDP per capita

Note: $p < 0.05^*$

Source: Authors' calculations

The results show that human capital measured by life expectancy at birth has a positive impact on economic growth, i.e GDP per capita, which is consistent with most of the theoretical and empirical researches on the relationship between mentioned variables. The adjusted R² is 78%. This shows that over 78% of variations in real GDP growth can be explained by health as human capital indicator. Also this coefficient shows the good state of regression. F-statistic shows that the explanatory variable is important factor that determine the GDP growth rate in the selected Western Balkan countries. While testing the significance, the effect of life expectancy at birth on economic growth is statistically significant, as evidenced by t-statistical value and its respective probability which is lower than the level of significance of 5%. According to the model, if life expectancy rises for 1 year, gross domestic product per capita will increase by 0.38%. One possible explanation for this consequence is that the increase in life expectancy has a positive contribution to the economy due to the long-term employment of individuals in the country. The results of this research reflect health as an indicator and factor contributing to economic growth caused by its positive and significant impact.

5. CONCLUSION

The aim of this paper was to investigate the impact of health on economic growth in the selected Western Balkans countries, as most empirical evidence shows that a healthy population can be considered as significant source for the economic growth. Economists and policy makers often promote an increased investment in human capital. The emergence of exogenous literature with included human capital and endogenous growth literature occurred at a time when technological change continually modified production operations, which also today put up with modern modifications and innovations. These changes, together with globalization of markets, have transformed industrialized countries into knowledge-based economies. Such a shift from resources to a knowledge-based economy made human capital one of the leading topics for economic growth. However, existing investment measures in Western Balkans do not allow policymakers to fully understand the implications of human capital on economic performance and technological advancement. A number of empirical studies have analyzed the sources of economic growth in Western Balkans at national level, emphasizing the factors of production and, in particular, the total factor productivity. The role of investment in human capital in the economic growth has not been sufficiently tested. Several studies document the process of forming human capital in promoting the economic growth, but the econometric analysis in this respect is poorly documented.

This study provided evidence of the impact of human capital, i.e health on economic growth in selected Western Balkan countries, using panel analysis. The study showed that the impact of health is statistically significant and has a positive impact on economic growth in the selected countries.

Strengthening human capital remains a key priority in creating macroeconomic policies in the Western Balkans. In addition to well-functioning health systems, today, the Covid-19 emphasized the importance of solid fundamentals as enhanced human capital, and higher investments in health. According to the human capital index for 2020, a child born in the EU today will only be 57 to 63 percent as productive when he grows up as she would be if he enjoyed complete education and full health. Although rankings for human capital index have improved in Western Balkans over time, they are far below the average for countries in South-Eastern Europe, and Covid-19 has caused them to decline. Boosting human capital with greater investments focused on health will support sustainable growth.

In the health sector, the main challenge is to continue to make progress towards achieving health system objectives, namely improving population health status by increasing investments in health. The provision of health often requires a large element of involvement by government. If governments spend on health, that does not mean that the economic growth will be eroded. The real argument for spending on health in developing countries is that health is one of the best investment goods. It is obvious that health is a productive asset. Healthier people can work harder and have higher productivity. This is particularly true in developing countries where physical labor is the pattern. And not identifying the value of such investments will mean that developing countries are going to discard one of the most effective ways to stimulate economic growth and improve living standards.

The findings provide some insights for future research in this field. As noted, this study used life expectancy as a health indicator. However, future studies may also analyze the relationship between health and economic growth using a cost indicator. This means analyzing the total expenditures that economies invests in its health sector. Furthermore, this is preliminary and indicative analysis which can be further expanded on the casual relationship between human capital and economic growth in the analyzed countries.

REFERENCES

- Aghion, Philippe, Peter Howitt and Fabrice Murin. 2010. *The relationship between health and growth: when Lucas meets Nelson-Phelps* (No. w15813). National Bureau of Economic Research.
- Amiri, Arshia and Bruno Ventelou. 2010. Causality test between health care expenditure and GDP in US: comparing periods. (GREQAM Working Paper-2010, No. 29), available at: <https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00520326v1>.
- Barro, Robert J., and Jong-Wha Lee. 1994. Sources of economic growth. In *Carnegie-Rochester conference series on public policy*, vol. 40, pp. 1-46. North-Holland.
- Bhargava, Alok, Dean T. Jamison, Lawrence J. Lau, and Christopher JL Murray. 2001. Modeling the effects of health on economic growth. *Journal of health economics*, 20(3): 423-440.
- Bloom, David E., David Canning, and Jaypee Sevilla. 2001. *The effect of health on economic growth: theory and evidence*. NBER Working paper, No.8587.
- Bloom, David, and David Canning. 2003. Health as human capital and its impact on economic performance. *The Geneva Papers on Risk and Insurance. Issues and Practice* 28 (2): 304-315.
- Brooks, Chris. 2014. *Introductory econometrics for finance*. Cambridge university press.
- Cole, Matthew A., and Eric Neumayer.2006. The impact of poor health on total factor productivity. *The Journal of Development Studies*, 42(6): 918-938.
- Eftimoski, Dimitar. 2003. *Development economics*. Institute of Economics - Skopje, Skopje.
- Erdil, Erkan, and I. Hakan Yetkiner. 2009. A panel data approach for income-health causality, available at: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.462.1318&rep=rep1&type=pdf>
- Gyimah-Brempong, Kwabena, and Mark Wilson. 2004. Health human capital and economic growth in Sub-Saharan African and OECD countries. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 44(2): 296-320.
- Hanushek, Eric A., and Dongwook Kim. 1995. Schooling, labor force quality, and economic growth. NBER Working Paper, No. 5399. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research
- Lustig, Nora. 2007. Investing in health for economic development: The case of Mexico. In *Advancing Development* (pp. 168-182). Palgrave Macmillan, London.
- Mayer, David. 2001. The long-term impact of health on economic growth in Latin America. *World development*, 29(6), pp.1025-1033.
- Neofytidou, Aliona, and Stilianos Fountas. 2020. The impact of health on GDP: A panel data investigation. *The Journal of Economic Asymmetries*, 21, e00139.
- Pasara, Michael Takudzwa, Tapiwa Kelvin Mutambirwa, and Nolutho Diko.2020. The Trivariate Causality among Education, Health, and Economic Growth in Zimbabwe. *Sustainability*, 12(4): 1357.
- Preston, Samuel H. 1975. The changing relation between mortality and level of economic development. *Population studies*, 29(2): 231-248.
- Schultz, T. Paul. 1999. Health and schooling investments in Africa. *Journal of Economic Perspectives*, 13(3): 67-88.
- Toda, Hiro Y., and Taku Yamamoto. 1995. Statistical inference in vector autoregressions with possibly integrated processes. *Journal of econometrics*, 66(1-2): 225-250.
- Van Zon, Adriaan, and Joan Muysken. 2001. Health and endogenous growth. *Journal of Health economics*, 20(2): 169-185.
- Weil, David. N. 2007. Accounting for the effect of health on economic growth. *The quarterly journal of economics*, 122(3): 1265-1306.

ANNEX 1

H0: Random-effects model appropriate

H1: Fixed-effects model is appropriate

Correlated Random Effects - Hausman Test

Equation: REGRESIJA

Test cross-section random effects

Test Summary	Chi-Sq. Statistic	Chi-Sq. d.f.	Prob.
Cross-section random	76.565807	1	0.0000

Cross-section random effects test comparisons:

Variable	Fixed	Random	Var(Diff.)	Prob.
LIFE_EXP(-1)	0.378757	0.320007	0.000045	0.0000

Marko Đogo¹

EFEKTI RASPODJELE DRŽAVNE POMOĆI PRIVREDNIM SUBJEKTIMA U REPUBLICI SRPSKOJ U USLOVIMA PANDEMIJE²

Apstrakt: Privreda Republike Srpske je, kao i druge privrede u svijeta, u 2020. doživjela eksterni šok uzrokovan izbijanjem pandemija Kovida 19. Radi suzbijanja širenja virusa, vlasti su uvele mjere koje su značajno otežale kretanje roba i ljudi, što je teško pogodilo privredu. Kako bi predupredili trajnije štete po proizvodne sposobnosti zemlje, vlasti su preduzele i određene mjere kako bi pomogle preduzećima i radnicima da se izbore sa posljedicama krize. Ipak, nisu sve privredne grane bile podjednako pogođene. Osim toga kod držane pomoći uvijek postoji mogućnost da dođe do zloupotrebe iste, tako da pomoć bude usmjerena politički uticajnijim i organizovanijim društvenim grupama i privrednim granama, a ne onima kojima je najpotrebnija i onima koji bi je na najbolji način iskoristili iz ugla blagostanja društva u cijelini. Zbog toga je zanimljivo pitanje kome su tačno bile namjenjene mjere Vlade Republike Srpske i koliko su oni kojima su je primili zadovoljni njome. Naša analiza je pokazala da su državnim pomoći najzadovoljniji veliki poslodavci iz realnog sektora budući da su koristili mjere državne pomoći, a njihove poslovne operacije nisu bile direktno pogođene mjerama za ograničavanje širanja Kovida 19. Sa druge strane, nanezadovoljniji su poslodavci koji zapošljavaju do 10 radnika i posluju u usložnom sektoru (restoraterstvo, hotelijersvo, turizam), kojima je poslovanje direktno bilo zabranjeno ili je i dalje predmet restrikcija, a koji su imali poteškoće da ispune preduslove za dobijanje državne pomoći.

Ključne riječi: Kovid 19, državna pomoć, privredne grane, veličina preduzeća, zadovoljstvo

EFFECTS OF THE STATE AID DISTRIBUTION TO ECONOMIC ENTITIES IN THE REPUBLIC OF SRPSKA IN THE CONDITIONS OF A PANDEMIC

Abstract: The economy of the Republic of Srpska, like any other economy in the world, experienced an external shock in 2020 caused by the outbreak of the Covid-19 pandemic. To suppress the spread of the virus, the authorities introduced measures that significantly hindered the movement of both goods and people. In order to prevent more permanent damage to the country's productive capacity, the authorities have also taken certain measures to help companies and workers cope with the consequences of the crisis. However, not all industries were equally affected. Besides, there is always the possibility of the government aid misuse, so that it is directed to more politically influential and organized social groups and industries, rather than those who need it the most and who would make the best use of it from the point of view of the well-being of society as a whole. Therefore, it is interesting to ask to whom exactly the financial aid of the Government of the Republic of Srpska was intended and how satisfied those who received it were with it. The analysis showed that large real sector employers are most satisfied with state aid as they have used these measures but their business operations have not been directly affected by the measures limiting the spread of Covid-19. On the other hand, employers who employ up to 10 workers and operate in the service sector (restaurants, hotels, tourism), whose business operations were directly banned or are still subject to restrictions, and who had difficulty meeting the preconditions for obtaining state aid are the most dissatisfied ones.

Keywords: Covid-19, state aid, industry sectors, company size, satisfaction

1. UVOD

Vlasti Republike Srpske su u 2020. godinu ušle sa pozitivnim očekivanjima, iako je već tokom 2019. bilo uočljivo da se makroekonomska situacija usložnjava³. Ovaj optimizam su bazirale na rastu realnog BDP-a Republike Srpske u 2019. od 2,5%, padu anketne nezaposlenosti na istorijski minimum

¹ Ekonomski fakultet Pale ✉ marko.djogo@ekofis.ues.rs.ba

² Ovaj rad je proizišao iz istraživanja pod nazivom *Uticao Kovida 19 na poslovanje u Republici Srpskoj* (2 istraživanje), koje je za potrebe Udruženja unije poslodavaca Republike Srpske proveo autor ovog rada, a uz tehničku i finansijsku pomoć Međunarodne organizacije rada (MOR). Ipak, stavovi izeseni u ovom radu su isključivo stavovi autora, a ne Unije udruženja poslodavaca ili MOR-a.

³ Već u drugoj polovini 2019. zabilježen je pad industrijske proizvodnje i izvoza.

od 11,7%, inflaciji koja je mjerena CPI-om iznosila svega 0,5%, budžetskom suficitu koji je iznosio 5,6% BDP-a, te relativno niskom ukupanom dugu koji je na kraju 2019. godine iznosio 48% BDP-a.

Međutim, dolazak krize uzrokovane Kovidom 19 je predstavljao eksterni šok koji je vlasti stavio pred težak izbor: zdravlje stanovništva ili ekonomija. Vlasti su se u početku nedvosmisleno opredijelile za zaštitu zdravlja stanovništva tako da su uvele čitav niz mjera koje su trebale da ograniče širenje virusa, ali koje su imale direktno negativan uticaj na mogućnost poslovanja. Te mjere se vremenski mogu podijeliti u dvije grupe.

1. Mjere „zaključavanja“ koje su prvobitno uvedene,
2. Fleksibilnije mjere za ograničavanje širenja Kovida 19 koje su uvedene po okončanju zaključavanja.

Vremenski „potpuno zaključavanje“ u Republici Srpskoj je trajalo od 21. marta do 27 aprila.

Od prvih anti-Kovid 19 mjera Vlade Republike Srpske do potpunog zaključavanja prošlo je svega 10 dana. Tako je prva mjera koju je Vlada Republike Srpske donijela 11.3.2020. godine bilo odobrenje prevozniciima da mogu privremeno obustaviti prevoz putnika u međunarodnom saobraćaju. Već sutradan (12.3.2020) donesena je odluka o zabrani javnih okupljanja u prostorijama zdravstvenih institucija i ustanova socijalne zaštite. Da situacija postaje vrlo ozbiljna moglo se vidjeti već 14.3.2020. kada je Vlada Republike Srpske donijela uredbu kojom je privremeno zabranjen izvoz prehrambenih proizvoda. Od 16.3.2020. su zatvorene sve obrazovne institucije u Republici Srpskoj i uvedena je nastava na daljinu. Istog dana Vlada Republike Srpske donijela je i uredbu o direktnoj kontroli cijena kojom je svim privrednim subjektima naložila da cijene osnovnih prehrambenih namirnica (brašna, mlijaka, jaja, šećera, tjestenine itd) vrata na predkrizni nivo. Zaključavanje počinje 21.3.2020. kada je uveden policijski čas i to za sva lica u trajanju od 20 do 5 časova, dok je licima starijim od 65 godina naložena cijelodnevna kućna izolacija.

Uredbom od 22.3.2020 Vlada Republike Srpske je ograničila količine osnovnih životnih namirnica koje mogu da kupuju fizička lica.

Republika Srpska je 28. marta 2020. proglasila vanredno stanje, koje je ostalo na snazi do 21. maja iste godine. Sa ukidanjem vanrednog stanja ukinut je i policijski čas.

Ipak, postepeno „otključavanje“ počinje i prije ukidanja vanrednog stanja tj od 27. aprila 2020. Od tada se dopušta ugostiteljskim objektima ograničeno poslovanje na način da im je dopuštena priprema hrane i pića, ali uz isporuku na kućne adrese i bez mogućnosti konzumiranja u ili ispred objekta. Od istog datuma dopušta se i drugim uslužnim radnjama (izuzev trgovinama koje prodaju prehrambene proizvode), da u skraćenom radnom vremenu (od 7 do 15 časova) obavljaju poslovnu djelatnost uz poštovanje mjera distance i nošenja maski i rukavica. Takođe, otvaraju se i muzeji i biblioteke kojima je takođe omogućen rad po skraćenom radnom vremenu.

Od 1. maja otvaraju se tržni centri (ali na snazi i dalje ostaje zabrana rada ugostiteljskim objektima, bioskopima i dječijim igraonicama u okviru tržnih centara).

Ukidanje vanrednog stanja i policijskog časa pratilo je uvođenje mjere zabrane javnog okupljanja u grupama većim od 50 lica, zabrane privatnih okupljanja (proslava rođendana, svadbi, slava itd) u grupama većim od 10 lica, te zabrana muzike u živo u ugostiteljskim objektima. Za svaki ugostiteljski objekat i trgovinu na malo državni organi su odredili maksimalan broj lica koja mogu istovremeno boraviti u njima u zavisnosti od površine objekta. I dalje je na snazi ograničenje radnog vremena ugostiteljskih objekata (do 22 časa, u toku praznika i kraće). Sportska takmičenja se i dalje održavaju bez prisustva publike. Mjere distance, te obaveznog nošenja zaštitnih maski i na otvorenom i u zatvorenom su i dalje na snazi.

Kao što smo već naveli, uporedo sa mjerama za ograničavanje širenja Kovida 19, vlasti su se uvodile i određene mjere pomoći privredi. Te mjere bi se ugrubo mogle podijeliti na:

1. mjere finansijske prirode i
2. administrativno-regulatorne mjere.

Za pružanje finansijske podrške Vlada Republike Srpske je formirala tri fonda:

1. Fond solidarnosti⁴;

⁴ Fond solidarnosti se puni na više načina od kojih su najvažniji 1. dobrovoljni doprinosi radnika zaposlenih u javnom sektoru (odricanje od dijela plate u korist Fonda solidarnosti), 2. posebni poreski prihodi uvedeni radi punjenja Fonda solidarnosti, prodajom imovine stečene izvršenja krivičnih djela, donacijama iz budžeta Republike Srpske i iz budžeta gradova i opština, zaduživanjem u zemlji i inostranstvu. Sredstva Fonda solidarnosti se koriste isključivo za podršku privrednim subjektima i

2. Kompenzacioni fond⁵;
3. Garantni fond⁶;

Sva tri su instrumenti za prikupljanje i usmjeravanje finansijskih sredstva pravnim i fizičkim licima pogođenim posljedicama Kovida 19. Fond solidarnosti i Kompenzacioni fond daju nepovratna sredstva svojim korisnicima, a podaci o svim korisnicima se mogu naći na sajtu Ministarstva finansija. Pored direktne finansijske podrške koja se plasira preko Kompenzacionog fonda i Fonda solidarnosti Vlada Republike Srpske je donijela i posebne poreske mjere kojima se svode na mogućnost odgađanja obračuna i plaćanja poreza za preduzeća pogođena ovom krizom.

Što se tiče administrativno-regulatornih mjera u njih spadaju:

1. Odluka Agencije za bankarstvo Republike Srpske u kojoj se relaksiraju uslovi za klasifikaciju kredita (kredit se ne preklasifikuje u nižu kategoriju uprkos kašnjenju sa otplatama), ali samo onim bankama koje odobre moratorijum na isplatu dospjelih kreditnih obaveza ili odobre nove kredita privrednicima čije je poslovanje direktno pogođeno krizom izazvanom epidemijom Kovida 19.

2. Odluka Investiciono razvojne banke Republike Srpske kojom se odobrava tromjesečni moratorijum na otplatu kredita onim privrednim subjektima koji su koristili sredstva IRB-a, te čije je poslovanje pogođeno epidemijom Kovida 19.

I pored svih ovih mjera, sasvim očekivano, ekonomski pokazatelji u 2020. su zabilježili značajno pogoršanje. Konkretno, u toku prva tri kvartala 2020. godine realni BDP Republike Srpske je pao za 3%. Niska inflacija je prerasla u deflaciju, tako da su cijene u novembru bile niže u odnosu na isti period prethodne godine za 1,7%. Spoljnotrgovinska razmjena je smanjena za 7,6%, sa padom izvoza od 7,8% i uvoza od 7,5%. Javni dug je porastao na 53,08% BDP-a (na datum 30.9.2020), što je posljedica budžetskog deficita koji je samo za prvih deset mjeseci 2020. dosegao 3,4% BDP-a sa sigurnošću njegovog daljeg rasta do kraja godine. Anketna stopa nezaposlenosti je porasla na 14,2% na kraju drugog kvartala 2020.

Jedino pozitivno kretanje zabilježeno u 2020. odnosilo se na porast plata. Tako je prosječna neto plata isplaćena u novembru 2020. godine iznosila je 969 KM, što je nominalno je za 5,6% više u odnosu na isti period prošle godine.

Ipak, sve ove najbrojane mjera koje su preduzele vlasti, te pokazatelji ekonomske situacije nam i dalje ne daju odgovor na pitanje kome su mjere državne pomoći bile namjenjene, te koliko su stvarni i potencijalni primaoci zadovoljni tom pomoći. Zbog toga smo preduzeli istraživanje među poslodavcima kako bismo došli do odgovora na ta pitanja.

2. PREGLED RELEVANTNE LITERATURE

Do nedavno, literature o uticaju pandemija na ekonomije zemalja, izuzev istorijskih studija o uticaju kuge i sličnih bolesti na srednjovjekovno društvo i ekonomiju, te poneke studije o ekonomskim posljedicama španske gripe iz 1918. nije bila mnogo. Moglo bi se reći da je sreća u nesreći u vezi sa izbijanjem pandemije Kovida 19 to što su ovom pitanju ekonomisti posvetili mnogo više pažnje. Tako je, čak i u ovom kratkom periodu koliko živimo sa Kovidom 19, nastao pregršt novih studija i radova koji rasvijetljavaju uticaj pandemije na različita ekonomska pitanja. Razlog za ovo treba tražiti u jedinstvenosti reakcije vlasti mnogih država na Kovid 19, budući da je ovo bio prvi sličaj totalnog „zaključavanja“ (lockup). Kod nekih relativno nedavnih epizoda sa pandenijama poput pandemije svinjeske gripe iz 2009. mjere za ograničavanje kretanja su takođe postojale, ali nisi bile ni izbliza tako restriktivne i radikalne kao one uvedene u 2020.

radnicima čije poslovanje/rad je pogođeno krizom izazvanom Kovidom 19 i mjerama Vlade Republike Srpske za ograničavanje širenja ovog virusa.

⁵ Kompenzacioni fond se puni na tri načina: 1. Donacijama iz budžeta Republike Srpske, 2. Zaduživanjem u zemlji i inostanstvu i 3. Donacijama pravnih i fizičkih lica. Specifičnost kompenzacionog fonda je da se iz njega sredstva ne usmjeravaju samo privrednim subjektima već i drugim pogođenim licima (zdravstvenim organizacijama, nezaposlenima putem Zavoda za zapošljavanje, zaposlenima u javnom sektoru koji zbog Kovida 19 obavljaju posao pod otežanim okolnostima).

⁶ Garantni fond ne odobrava sredstva, ali daje garancije bankama kako bi one odobravale kredite privrednim subjektima čije je poslovanje pogođeno krizom izazvanom izbijanjem epidemije Kovida 19. Za izdate garancije Garantnog fonda garantuje Republika Srpska.

Tako, ako pogledate bazu radova Nacionalnog biroa za ekonomska istraživanja SAD (NBER USA), moguće je naći više stotina radova nastalih u 2020. koji su posvećeni uticaju Kovida 19. Neki od njih su vrlo aktuelni i za nas u BiH/Republici Srpskoj.

Tako u radu GLOBALIZATION AND PANDEMICS autori Pol Antràs-a, Stephen J. Redding-a i Esteban Rossi-Hansberg-a ukazuju kako je globalizacija uticala na povećanje broja kanala preko kojih dolazi do širenja bolesti, te kakav uticaj izbijanje Kovida 19 ima na blagostanje društva, kako kroz rast smrtnosti, tako i kroz pada obima trgovine. Budući da smo mi mala otvorena zemlja nalazi ovog rad su itekako relevantni i za nas.

U radu INCOME AND POVERTY IN THE COVID-19 PANDEMIC, autora J. Han Bruce-a, D. Meyer James-a i X. Sullivan-a ispituje efikasnost vladinih mjera za očuvanje dohotka građana u toku krize. Iako se radi o radu koji se zasniva na analizi podataka o kretanju dohotka građana SAD, zanimljivo bi bilo slično istraživanje provesti i u Republici Srpskoj i BiH, a predmet našeg istraživanja se djelimično poklapa sa ovim predmetom istraživanja ovog rada.

U radu PANDEMIC RECESSION: L OR V-SHAPED? autora Victoria Gregory-a, Guido Menzio-a i David G. Wiczer-a, ukazuje se na dugoročne negativne efekte lockdown-a na stopu nezaposlenosti.

U radu OPTIMAL MANAGEMENT OF A PANDEMIC IN THE SHORT RUN AND THE LONG RUN autori Andrew B. Abel-a i Stavros Panageas-a kvantifikuju trade-off između zdravlja i ekonomskih rezultata i to u kratkom i srednjem roku.

Budući da se kao jedna od šansi za privredu Republike Srpske koja se pojavila u toku epidemije Kovida 19 ukazuje na moguće skraćivanje lanaca snabdjevanja, relevantni su nam nalazi radova GLOBAL SUPPLY CHAINS IN THE PANDEMIC, Barthélémy Bonadio-a, Zhen Huo Andrei-a, A. Levchenko-a i Nitya Pandalai-Nayar-a i PANDEMICS, GLOBAL SUPPLY CHAINS, AND LOCAL LABOR DEMAND: EVIDENCE FROM 100 MILLION POSTED JOBS IN CHINA autora Hanming Fang-a, Chunmian Ge-a, Hanwei Huang-a i Hongbin Li-a.

U radu PANDEMICS THROUGH THE LENS OF OCCUPATIONS autori Anand Chopra-a, Michael B. Devereux i Amartya Lahiri su došli do zanimljivog nalaza o uticaju odluke o samoizolaciji i radu od kuće na dohodak i potrošnju građana. Svakako da bi ovi nalazi trebali biti korisni nosiocima vlasti u Republici Srpskoj i BiH prilikom kreiranja politika koji idu u pravcu podrške radu od kuće.

U vrlo značajnom radu CORPORATE IMMUNITY TO THE COVID-19 PANDEMIC autora Wenzhi Ding-a, Ross Levine-a, Chen Lin-a i Wensi Xie-a, ukazuje se na povezanost u kretanju cijena akcija sa nizom faktora od kojih je najvažnija struktura vlasništva i načinu finansiranja kompanija. Zanimljivo, ali cijene akcija kompanija koje su dalje odmakle u finacijalizaciji su često značajnije pogođene, dok su cijene akcija kompanija koje su imale više gotovine, manje dugova i većinsko vlasništvo ne-finansijskih lica prije izbijanja pandemije otpornije na njen uticaj. Nezaobilazna tema je svakako i povjerenje tj. percepcija javnosti o posvećenost vlasti provođenju mjera koje će umanjiti negativne efekte Kovida 19, a o čemu govori rad PANDEMIC LOCKDOWN: THE ROLE OF GOVERNMENT COMMITMENT autora Christian A. Moser-a i Pierre Yared-a.

U radu PANDEMIC CONTROL IN ECON-EPI NETWORKS autora Marine Azzimonti-a, Alessandra Fogli-a, Fabrizio Perri-a i Mark Ponder-a ukazuje se na opasnost od preranog uklanjanja mjera za ograničavanje širenja Kovida 19, te da je moguće voditi „pametne politike“ koje će ujedno ograničiti širenje bolesti, ali i ojačati ekonomiju. Sličnom temom se bavi i rad GLOBAL BEHAVIORS AND PERCEPTIONS AT THE ONSET OF THE COVID-19 PANDEMIC u kome je grupa autora Thiemo R. Fetzer-a, Marc Witte-a, Lukas Hensel-a, Jon Jachimowicz-a, Johannes Haushofer-a, Andriy Ivchenko-a, Stefano Caria-a, Elena Reutskaja- je, Christopher P. Roth-a, Stefano Fiorin-a, Margarita Gómez, Gordon Kraft-Todd-a, Friedrich M. Götz-a, Erez Yoeli-a provela anketno istraživanje u 58 zemalja sa preko 100.000 učesnika u kome je ukazano na vezu u odlučnosti vladinih reakcija na pojavu Kovida 19 i zabrinutosti građana.

U jednoj manjoj studiji BUILDING BETTER RETIREMENT SYSTEMS IN THE WAKE OF THE GLOBAL PANDEMIC autorka Olivia S. Mitchell-a ukazuje da je izbijanje Kovida 19 uticalo na budućnost penzionih sistema zasnovanih na kapitalisanju, te da je u ovim okolnostima porasla nužnost da se radi na podizanju nivoa finansijske pismenosti stanovništva, da „plan sponsors“ trebaju da učine penzione planove još fleksibilnijim, dok državni organi trebaju učiniti statistike još tačnijim i ažurnijom, a modele za predviđanje pouzdanijim.

Fiskalni aspekt pandemije se obrađuje u radu IMPLICATIONS OF THE COVID-19 PANDEMIC FOR STATE GOVERNMENT TAX REVENUES autora Jeffrey Clemens-a i Stan Veuger-a.

U radu DISEASE, DOWNTURNS, AND WELLBEING: ECONOMIC HISTORY AND THE LONG/RUN IMPACTS OF COVID/19 autori Vellore Arthi-a i John Parman-a prave paralele između efekata koji se mogu očekivati kao posljedica Kovida 19, sa istorijskim iskustvima povezanim sa Velikom gripom iz 1918, te Velikom recesijom iz 1929.

Međutim, sa predmetom našeg istraživanja su bliže povezane studije koje su proizvele multilateralne organizacije poput UN - ILO⁷, WHO, WTO itd. budući da su ove studije pravljene manje-više za svaku zemlju ponaosob (rjeđe za regione ili svijet u cijelini), te najčešće u dva navrata do sada (jednom u prvoj polovini godine kako bi se procijenio uticaj „zaključavanja“ na privredu, a drugi put krajem godine kada su najrigoroznije mjere već bile ukinute), pa je praktično je za tu jednu godinu (2020) publikovano više stotina i ovih istraživanja.

Konkretni primjeri ovakvih studija su četiri anketna istraživanja provedena u BiH (po dva u svakom entitetu) koja su sprovela Udruženja poslodavaca uz tehničku i finansijsku podršku ILO-a i EBRD-a. Sva istraživanja nose naziv *Uticaj Kovida 19 na poslovanje u Republici Srpskoj/FbiH* i publikovana su u maju i novembru 2020. Ista takva istraživanja sprovedena su i u svim drugim zemljama regiona. Istraživanje za Srbiju pod nazivom *The Impact of COVID-19 Pandemic on the Enterprises in Serbia: SAE Survey* je dostupno na: <https://www.poslodavci.rs/the-impact-of-covid-19-pandemic-on-the-enterprises-activity-in-serbia-sae-survey/>, za Sjevernu Makedoniju *The impact of the COVID-19 pandemic on enterprises in North Macedonia* je dostupno na <https://socijalendijalog.mk/wp-content/uploads/2020/08/ENG-Report-on-the-impact-of-Covid-19-FINAL-rev-4-17-8-20.pdf>), za Crnu Goru *Rapid assessment of Montenegrin Employers Federation reveals extent of COVID-19 impact on businesses* je dostupno na https://www.ilo.org/budapest/whats-new/WCMS_745552/lang--en/index.htm).

Pored toga, s obzirom na predmet ovog rada relevantna literatura obuhvata i tri klasična rada iz oblasti teorije javnog izbora. To su dobro poznati rad Anthony Downs-a iz 1957. *An Economic Theory of Democracy*, knjiga James M. Buchanan-a i Gordon Tullock-a iz 1962 *The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy* i rad Mancur Olson-a iz 1965 *The Logic of Collective Action*.

3. METOD ISTRAŽIVANJA I PODACI

Za prikupljanje podataka o stavovima poslodavaca koristili smo tehniku anketiranja. Anketno istraživanje je provedeno u obliku elektronskog upitnika koji je pripremljen uz pomoć Međunarodne organizacije rada (MOR), koja nam je za sprovođenje anketiranja ustupila program Qualtrics. Elektronski upitnik čiji je sadržaj prethodno usaglašen sa osobljem MOR-a je u periodu od 3 do 17 novembra 2020. godine u cijelosti popunilo 289 preduzeća sa sjedištem u Republici Srpskoj. Najveći broj anketiranih preduzeća⁸, njih 53 (16%) posluje u trgovini na malo. Drugi po brojnosi su ugostitelji (njih je učestvovalo 32 - 9% anketiranih). Zatim slijede preduzeća koja se bave preradom drveta (27 kompanija – 8% anketiranih), kompanije iz građevinskog sektora (27 – 8%), saobraćaja (23 – 7%), tekstilne industrije, prerade kože i proizvodnje obuće (20 – 6%), prehrambene industrije (14 – 4%), metalske industrije (13 – 4%), turizma i hotelijerstva (12 – 4%), zdravstvenog sektora (12 – 4%), poljoprivrede i ribolova (11 – 3%), proizvodnje hemikalija i plastike (9 – 3%), bankarstva, osiguranja i drugih finansijskih djelatnosti (5 – 1%), energetike (4 – 1%) i po troje iz rudarstva, IKT sektora i obrazovnog sektora. Zbog malog odziva, iz dalje analize smo isključili četiri sektora iz kojih je učestvovalo manje od 6 ispitanika (<2%).

Što se tiče veličine anketiranih preduzeća, najveći broj njih – skoro polovina, zapošljava između 11 i 100 radnika. Oko jedna trećina su mala preduzeća, dok je 16% preduzeća koja zapošljavaju preko 100 radnika.

Međutim, kada govorimo o broju zaposlenih radnika u preduzećima različite veličine koja su uzela učešće u ovom istraživanju, situacija se dramatično mijenja. Tako je u 17 anketiranih kompanija koje zapošljavaju preko 250 radnika (6% anketiranih preduzeća), zaposleno 6.598 radnika ili 57,6% svih radnika čija su preduzeća uzela učešće u istraživanju. U 107 preduzećima koja zapošljavaju do 10 radnika, zaposleno je ukupno 412 ljudi ili svega 3,6%. U 136 preduzeća koja zapošljavaju od 11

⁷ ILO ima status jedne od agencija Ujedinjenih nacija.

⁸ Treba naglasiti da je ostavljena mogućnost preduzećima, da u skladu sa registrovanom djelatnošću, izjasne se da posluju u više privrednih grana.

do 100 radnika zaposleno je 2.377 ljudi ili 20,8% svih radnika čija su preduzeća popunila našu anektu. U 29 preduzeća koja zapošljavaju od 100 do 250 radnika zaposleno je 2.061 radnik. Ukupno u svim anketiranim preduzećima zaposleno je 11.448 radnika.

Najveći broj anketiranih preduzeća (njih 36%) prihoduje manje od 1 milion KM godišnje. Njih 30% prihoduje između 1 i 5 miliona KM, 13% između 5 i 10 miliona KM, 9 % 10 do 20 miliona i 9% preko 20 miliona KM godišnje.

Preduzeća koja su uzela učešće u anketi dolaze iz 49 gradova i opština iz Republike Srpske što nominalno predstavlja preko ¼ svih lokalnih zajednica. Distribucija preduzeća je uglavnom u skladu sa brojem stanovnika i nivoom razvijenosti. Tako, preduzeća sa sjedištem u Banja Luci čine 35% svih anketiranih preduzeća, dok iz dodatnih sedam „jačih“ privrednih centara (Prijedora, Dervente, Bijeljine, Prnjavora, Laktaša, Doboja i Gradiške) potiče dodanih 33% anketiranih preduzeća. Posljednja trećina od ukupnog broja anketiranih preduzeća ima sjedište u drugim lokalnim zajednicama.

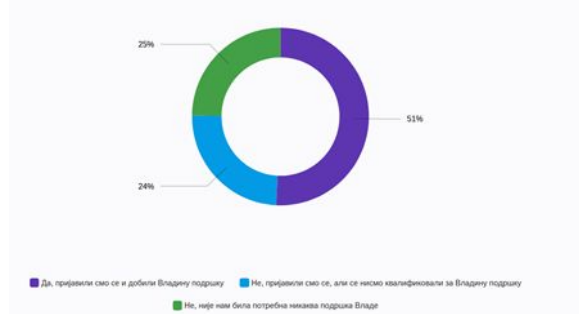
Preko ¾ anketiranih preduzeća su u domaćem privatnom vlasništvu. Po 6% su preduzeća u stranom i domaćem državnom vlasništvu, po 4% u mješovitom vlasništvu i ona čijim se akcijama aktivno trguje na berzi.

Najčešće (u polovini slučajeva) anketu su popunjavali generalni direktori preduzeća. Finansijski direktori su popunjavali anketu u 7% slučajeva, šefovi poslovnica u 6% slučajeva, drugi članovi top menadžmenta u 5%, član upravnog odbora u 2% itd.

4. REZULTATI ISTRAŽIVANJA

Na pitanje da li ste primili bilo koji vid državne pomoći nakon izbijanja epidemije Kovida19 2/3 anketiranih preduzeća koja su tražila državnu pomoć je odgovorilo da jesu primili takvu pomoć, a što čini oko polovine svih anketiranih preduzeća.

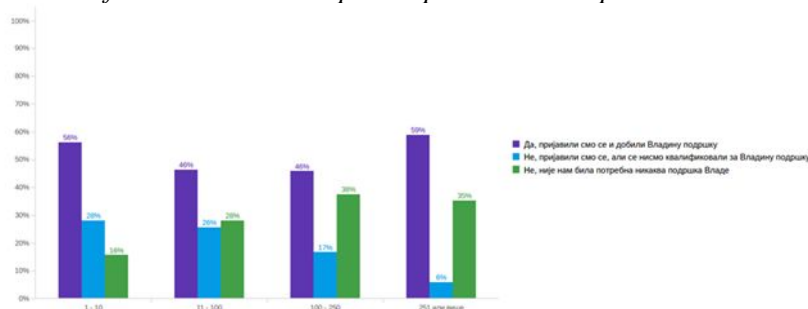
Grafik br. 1 - Doseg državne pomoći u toku epidemije Kovida 19



Izvor: Vlastito anketno istraživanje

Zanimljivo je primjetiti da rezultati istraživanja ukazuju da je moguće uočiti određenu vezu između učestalosti traženja i dobijanja državne pomoći i veličine preduzeća. Tako svako treće preduzeće koje zapošljava preko 250 radnika nije ni tražilo (ni dobilo) državnu pomoć, dok je isti slučaj sa svakim šestim preduzećem koje zapošljava do 10 radnika. Pomoć je tražilo, ali je nije dobilo 28% malih preduzeća dok je isti slučaj sa „svega“ 6% velikih preduzeća.

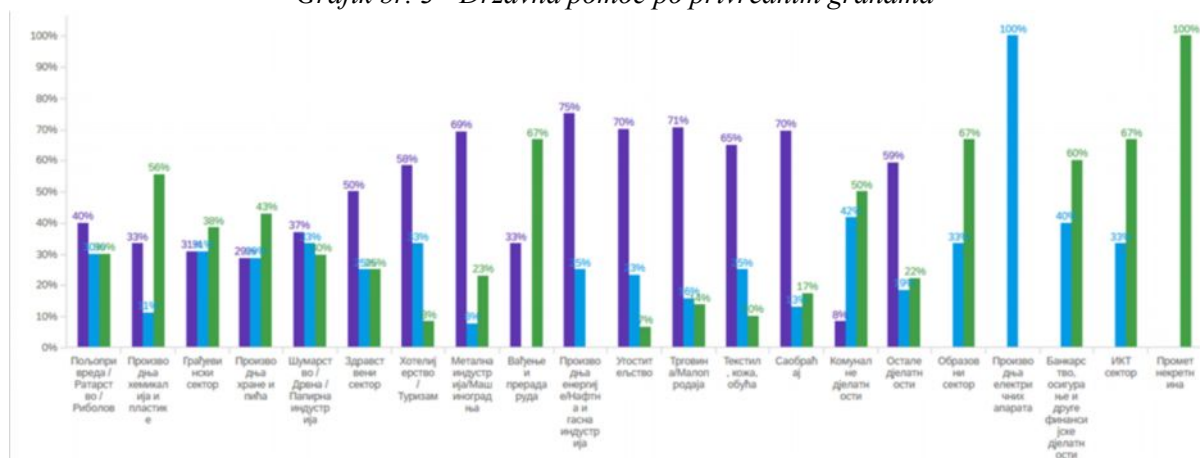
Grafik. br. 2 - Državna pomoć prema veličini preduzeća



Izvor: Vlastito anketno istraživanje

Što se tiče privrednih grana, pomoć je tražilo i dobilo čak 71% anketiranih preduzeća iz djelatnosti trgovine na malo, 70% preduzeća iz restoraterstva i iz transportnog sektora, te 69% preduzeća iz metalske industrije.

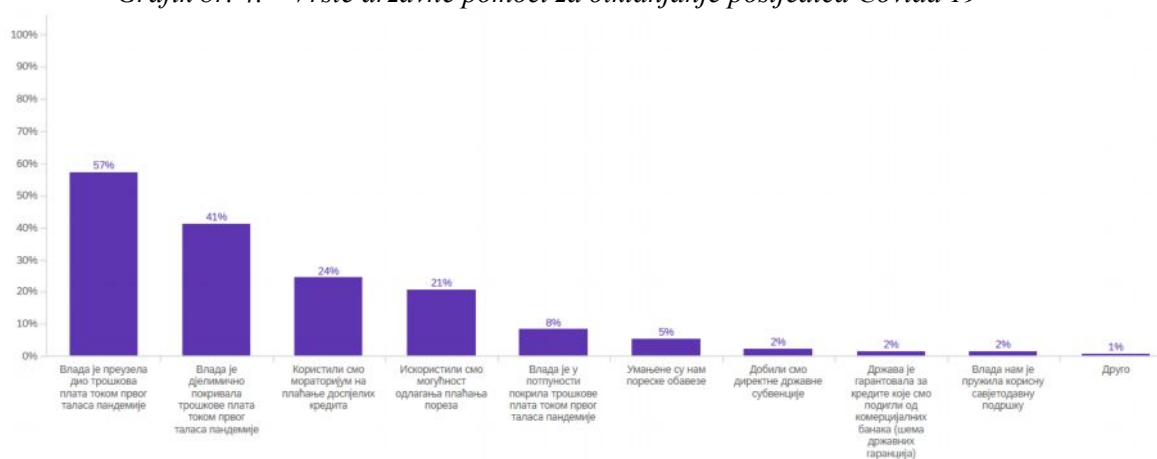
Grafik br. 3 - Državna pomoć po privrednim granama



Izvor: Vlastito anketno istraživanje

Što se tiče vrste državne pomoći koju su preduzeća primila, rezultati našeg istraživanja su pokazali da se najčešće radilo o uplati poreza i doprinosa na plate (57% preduzeća koja su primila pomoć su primila ovaj vid pomoći) i isplati minimalne plate radnicima u preduzećima koja zbog anti-COVID-19 mjera nisu mogla da rade (u 41% slučajeva). Svako četvrto preduzeće je koristilo moratorijum na plaćanje dospjelih kreditnih obaveza, a svako peto odlaganje plaćanja poreza. Zanimljivo je da je svega 2% preduzeća dobilo direktnu državnu novčanu pomoć (subvencije preduzećima) ili je koristilo državnu garantnu šemu za dobijanje kredita komercijalnih banaka.

Grafik br. 4. – Vrste državne pomoći za otklanjanje posljedica Covida 19

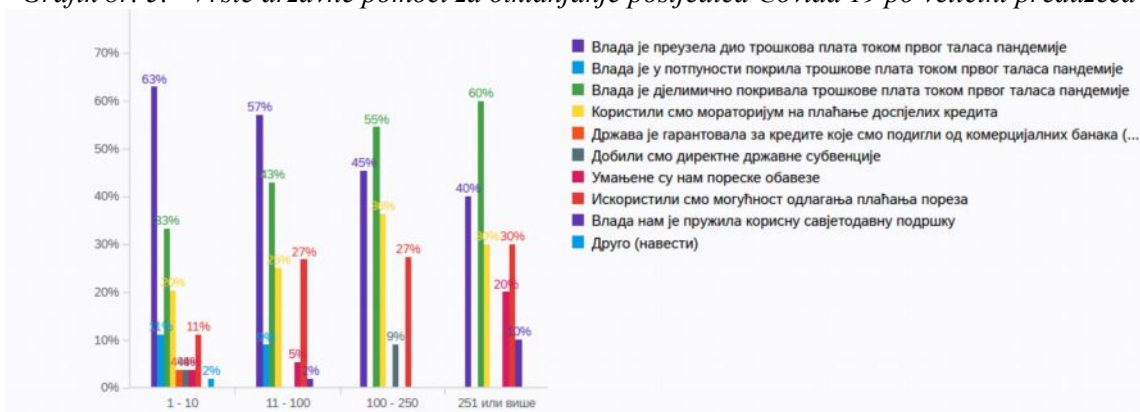


Izvor: Vlastito anketno istraživanje

Takođe, rezultati našeg istraživanja pokazuju da je moguće uočiti postojanje određene povezanost između vrste državne pomoći i veličine preduzeća. Tako su mala preduzeća najviše koristila pomoć države u vidu pokrivanja poreza i doprinosa na plate (u 63% slučajeva), dok taj postotak opada sa rastom broja preduzeća (do 40% kod preduzeća koja zapošljavaju preko 250 radnika). Sa druge strane isplatu minimalnih plata na teret države najviše su koristila velika preduzeća koja su u čak 60% slučajeva iskoristila ovu pomoć. Kako opada veličina preduzeća tako opada i učestalost korištenja ove vrste pomoći sve do 33% učestalosti kod malih preduzeća.

Preduzeća su učestalo koristila i odgađanje plaćanja poreza pri čemu je to činilo tek svako deseto preduzeće koje zapošljava do 10 radnika i skoro svako treće koje zapošljava preko 250 radnika.

Grafik br. 5. - Vrste državne pomoći za otklanjanje posljedica Covida 19 po veličini preduzeća



Izvor: Vlastito anketno istraživanje

Prema rezultatima istraživanja 83% preduzeća iz zdravstvenog sektora, 70% preduzeća iz drvne i industrije papira, te 63% preduzeća iz transportnog sektora su tokom epidemije koristila državnu pomoć za pokrivanje troškova poreza i doprinosa na plate.

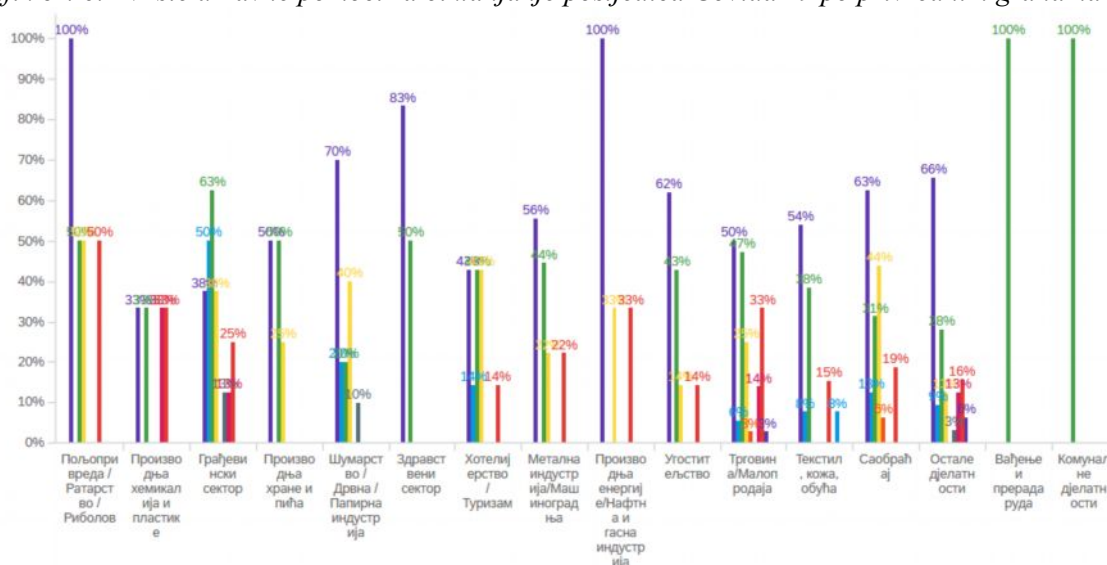
Isplatu minimalne plate je koristilo 63% preduzeća iz građevinskog sektora, te polovina preduzeća koja se bave proizvodnjom hrane i pića i iz zdravstvenog sektora.

Moratorijum na plaćanje prispjelih kreditnih obaveza koristilo je 44% preduzeća iz transportnog sektora, 43% hotela i 40% preduzeća iz drvne industrije.

Svako treće preduzeće iz hemijske i industrije plastike, te iz trgovine na malo koristilo je mogućnost odgađanje plaćanja poreza u toku krize.

Iako je prosjek za privredu u cijelini da je svega 2% preduzeća dobilo subвенцију, taj procenat je mnogo veći kod preduzeća koja zapošljavaju 100-250 radnika (9%).

Grafik br. 6. - Vrste državne pomoći za otklanjanje posljedica Covida 19 po privrednim granama



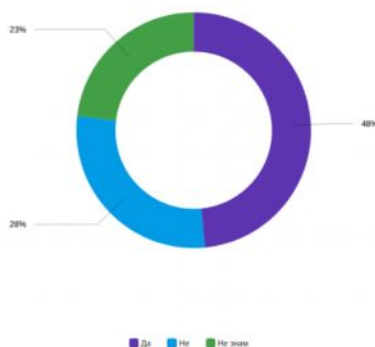
Izvor: Vlastito anketno istraživanje

Iz prethodnog grafika je jasno uočljivo da su radno intenzivne privredne djelatnosti (poljoprivreda, građevinarstvo, šumarstvo i prerada drveta, metalska industrija) najčešće bili korisnici državne pomoći u vidu pokrivanja bruto ili neto zarada. Donekle čudi da su preduzeća iz ovih sektora češće bili korisnici ovih programa u odnosu na preduzeća iz privrednih grana trgovina na malo, turizam i restoratersvo.

Takođe u oči upada da je građevinski sektor bio najpovlašteniji u smisli direktni novčanih dotacija države.

Što se tiče ocjene efikasnosti primljene državne pomoći, oko polovina preduzeća je izjavila da je zadovoljna njome, dok po oko 1/4 nije zadovoljna ili nema određeno mišljenje.

Grafik br. 7. – Zadovoljstvo primljenom državnom pomoći

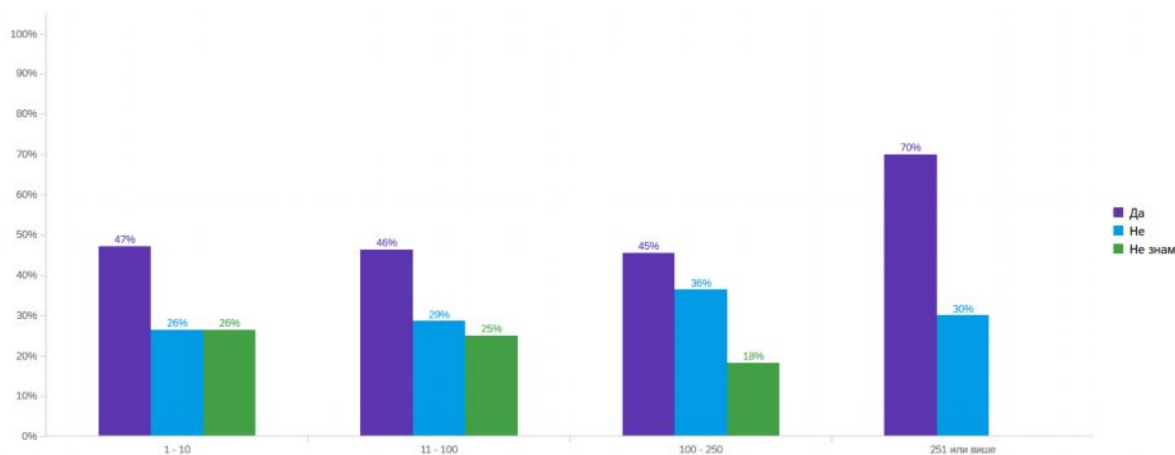


Izvor: Vlastito anketno istraživanje

Izgleda da su državnom pomoći najzadovoljnija najveća preduzeća (zadovoljstvo je izrazilo 70% preduzeća koja zapošljavaju preko 250 radnika), te da samo ona imaju jasno određen stav (nijedno preduzeće sa preko 250 zaposlenih nije izjavilo da ne zna da li je zadovoljno državnom pomoći).

Ipak, državnom pomoći su najmanje nezadovoljna mala preduzeća (svako četvrto je nezadovoljno), dok razlika u učestalosti nezadovoljstva nije naročito velika bez obzira na veličinu preduzeća (kreće se između 26 i 36% preduzeća različitih veličina).

Grafik br. 8. – Zadovoljstvo primljenom državnom pomoći po veličini preduzeća

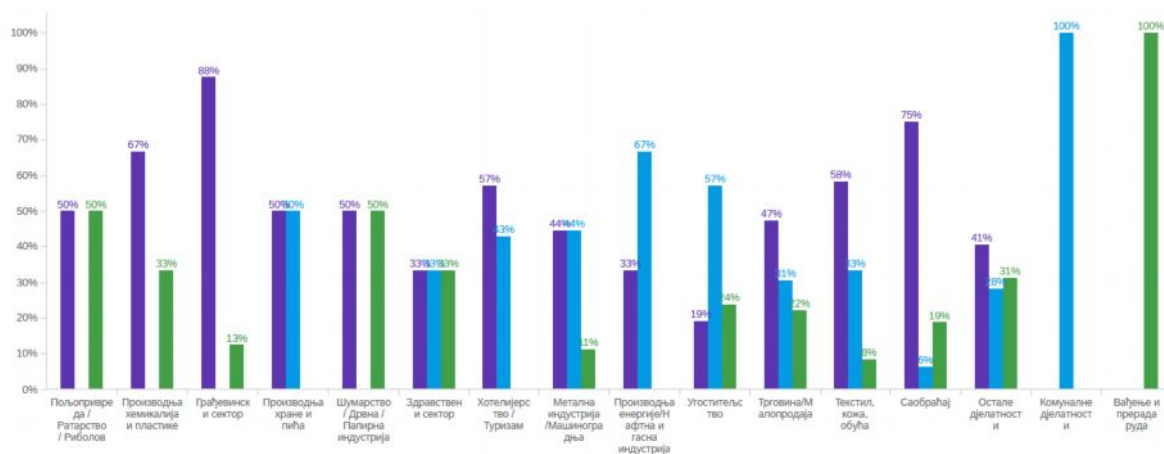


Izvor: Vlastito anketno istraživanje

Što se tiče zadovoljstva/nezadovoljstva po privrednim granama izgleda da su najzadovoljniji u građevinarstvu gdje je 9 od 10 preduzeća zadovoljano efikasnošću primljene državne pomoći. Vrlo su zadovoljni i u transportnom sektoru gdje je zadovoljno $\frac{3}{4}$ anketiranih. Zadovoljno je i $\frac{2}{3}$ poslodavaca iz hemijske i industrije plastike.

Državnom pomoći su najnezadovoljniji vlasnici i menadžeri restorana kod kojih je 57% negativno ocijenila efikasnost u pružanju državne pomoći. Nezadovoljstvo efikasnošću pružanja državne pomoći izazila je i polovina poslodavaca u drvnoj industriji i industriji papira, te 44% poslodavaca u metalskoj industriji i 43% poslodavaca u hotelijerstvu.

Grafik br. .9. - Zadovoljstvo primljenom državnom pomoći po veličini preduzeća



Izvor: Vlastito anketno istraživanje

ZAKLJUČAK

Rezultati našeg istraživanja pokazuju da su ipak postojale određene razlike u vjerovatnoći da dobijete državnu pomoć u zavisnosti od toga da li ste veliko ili malo preduzeće, te iz koje privredne grane dolazite.

Naime, ako ste preduzeća koje zapošljava preko 250 radnika i tražite državnu pomoć mala je vjerovatnoća da je nećete dobiti. Što ste manji, to su vam i šanse dobijanja pomoći manje, mada je većina preduzeća, bez obzira na veličinu ipak dobila neki vid državne pomoći u toku epidemije.

Što se tiče privrednih grana, državna pomoć je bila najčešće usmjerena ka radno intenzivnim privrednim granama (poljoprivredni, građevinarstvu, metalnoj industriji, trgovini, turizmu i hotelijerstvu itd), što sugeriše da je pomoć prije svega bila namijenjena radnicima, a ne preduzećima.

Tome u prilog govori činjenica da je svega 2% preduzeća koristilo direktnu državnu novčanu pomoć ili garantnu šemu, dok je sa druge strane u 40-60% preduzeća država za radnike uplatila minimalnu platu i doprinose, što je svakako olakšalo finansijsku situaciju preduzeća.

Rezultati našeg istraživanja su pokazali i da ako ste veliko preduzeće onda su vam šanse i da ćete iskoristiti mogućnost odgađanja plaćanja poreza tri puta veće, nego ako ste malo preduzeće.

Velika preduzeća su i najzadovoljnija primljenom državnom pomoći. Tako se o državnoj pomoći pozitivno izjasnilo čak 70% preduzeća koja zapošljavaju preko 250 radnika.

A unutar zadovoljnih preduzeća najčešća su ona iz građevinarstva. To je dosta čudan nalaz, budući da građevinska industrija, generalno, ne spada među pogođenije epidemijom Kovida 19. Uprkos tome, ili upravo zbog toga, 9 od 10 poslodavaca iz građevinskog sektora je zadovoljno efikasnošću pomoći koju su primili od države u toku krize Kovida 19. Građevinske firme su najčešće koristile programe pomoći radnicima (isplatu bruto ili neto plata), a i njihovo učešće u primanju direktne državne novčane pomoći (subvencija) je daleko iznad prosjeka za privredu u cjelini.

Državnom pomoći su najnezadovoljniji restorateri, kojih se preko polovine izjasnilo da nisu zadovoljni kako im je država pomogla u toku krize.

Rezultati ove ankete bi se mogli sumirati na način da su najzadovoljniji veliki poslodavci iz realnog sektora budući da su koristili mjere državne pomoći, a njihove poslovne operacije nisu bile direktno pogođene mjerama za ograničavanje širanja Kovida 19. Sa druge strane, nanezadovoljniji su poslodavci koji zapošljavaju do 10 radnika i posluju u usloznom sektoru (restoraterstvo, hotelijerstvo, turizam), kojima je poslovanje direktno bilo zabranjeno ili je i dalje predmet restrikcija, a koji su imali poteškoće da ispune preduslove za dobijanje državne pomoći.

LITERATURA

- Anthony Downs (1957), *An Economic Theory of Democracy*, Journal of Political Economy, Vol. 65, No. 2 (Apr., 1957), pp. 135-150
- Anand Chopra, Michael B. Devereux i Amartya Lahiri (2020), *PANDEMICS THROUGH THE LENS OF OCCUPATIONS*, Working Paper 27841, NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH, Massachusetts AvenueCambridge.
- Andrew B. Abel i Stavros Panageas (2020), *OPTIMAL MANAGEMENT OF A PANDEMIC IN THE SHORT RUN AND THE LONG RUN*, Working Paper 27742, NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH, Massachusetts AvenueCambridge.
- Barthélémy Bonadio, Zhen Huo, Andrei A. Levchenko i Nitya Pandalai-Nayar. (2020), *GLOBAL SUPPLY CHAINS IN THE PANDEMIC*, Working Paper 27224, NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH Massachusetts AvenueCambridge.
- Vellore Arthi & John Parman (2021), *Disease, Downturns, and Wellbeing: Economic History and the Long-Run Impacts of COVID-19*, Explorations in Economic History, Volume 79, January 2021.
- Pol Antràs, Stephen J. Redding, Esteban Rossi-Hansberg. (2020), *GLOBALIZATION AND PANDEMICS*, Working Paper 27840, NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH, Massachusetts AvenueCambridge.
- Jeehoon Han, Bruce D. Meyer, James X. Sullivan (2020), *INCOME AND POVERTY IN THE COVID-19 PANDEMIC*, Working Paper 27729, NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH, Massachusetts AvenueCambridge.
- Victoria Gregory, Guido Menzio i David G. Wiczer (2020), *PANDEMIC RECESSION: L OR V-SHAPED?* Working Paper 27105, NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH, Massachusetts AvenueCambridge.
- Jeffrey Clemens i Stan Veuger (2020), *IMPLICATIONS OF THE COVID-19 PANDEMIC FOR STATE GOVERNMENT TAX REVENUES*, Working Paper 27426, NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH, Massachusetts AvenueCambridge.
- James M. Buchanan-a i Gordon Tullock (1962), *The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy*, University of Michigan Press, Ann Arbor, Michigan.
- Mancur Olson. (1965), *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.
- Marina Azzimonti, Alessandra Fogli, Fabrizio Perri i Mark Ponder (2020), *PANDEMIC CONTROL IN ECON- EPI NETWORKS*, Working Paper 27741, NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH, Massachusetts AvenueCambridge.
- Olivia S. Mitchell. (2020), *BUILDING BETTER RETIREMENT SYSTEMS IN THE WAKE OF THE GLOBAL PANDEMIC*, Working Paper 27261, NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH, Massachusetts AvenueCambridge.
- Thiemo R. Fetzer, Marc Witte, Lukas Hensel, Jon Jachimowicz, Johannes Haushofer, Andriy Ivchenko, Stefano Caria, Elena Reutskaja, Christopher P. Roth, Stefano Fiorin, Margarita Gómez, Gordon Kraft-Todd, Friedrich M. Götz i Erez Yoeli (2020), *GLOBAL BEHAVIORS AND PERCEPTIONS AT THE ONSET OF THE COVID-19 PANDEMIC*, Working Paper 27082, NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH, Massachusetts AvenueCambridge.
- Christian A. MoserPierre Yared (2020), *PANDEMIC LOCKDOWN: THE ROLE OF GOVERNMENT COMMITMENT*, Working Paper 27062, NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH, Massachusetts AvenueCambridge.
- Hanning Fang, Chunmian Ge, Hanwei Huang i Hongbin Li (2020), *PANDEMICS, GLOBAL SUPPLY CHAINS, AND LOCAL LABOR DEMAND: EVIDENCE FROM 100 MILLION POSTED JOBS IN CHINA*, Working Paper 28072, NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH, Massachusetts AvenueCambridge.
- Wenzhi DingRoss LevineChen LinWensi Xie (2020), *CORPORATE IMMUNITY TO THE COVID-19 PANDEMIC*, Working Paper 27055, NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH, Massachusetts AvenueCambridge.
- Uticaj Kovida 19 na poslovanje u Republici Srpskoj: 2 istraživanje (2020), Unija udruženja poslodavaca u Republici Srpskoj, Banja Luka.*
- The Impact of COVID-19 Pandemic on the Enterprises in Serbia: SAE Survey (2020), Udruženja poslodavaca Srbije, Beograd, (dostupno na: <https://www.poslodavci.rs/the-impact-of-covid-19-pandemic-on-the-enterprises-activity-in-serbia-sae-survey/>).
- The impact of the COVID-19 pandemic on enterprises in North Macedonia (2020), Unija poslodavaca Sjeverne Makednije, Skoplje (dostupno na <https://sociojendijalog.mk/wp-content/uploads/2020/08/ENG-Report-on-the-impact-of-Covid-19-FINAL-rev-4-17-8-20.pdf>).
- Rapid assessment of Montenegrin Employers Federation reveals extent of COVID-19 impact on businesses (2020), Unija poslodavaca Crne Gore, Podgorica* (dostupno na https://www.ilo.org/budapest/whats-new/WCMS_745552/lang--en/index.htm)

Predrag Mlinarević¹

DOMETI FISKALNE POLITIKE U PODSTICANJU EKONOMSKOG OPORAVKA ZEMALJA ZAPADNOG BALKANA

Apstrakt : Kriza izazvana pandemijom korona virusa otvorila je pitanje dometa i mogućnosti fiskalne politike u ublažavanju njenih tekućih efekata i ubravanju postpandemijskog oporavka. Ovo pitanje je relevantno za skoro sve ekonomije bez izuzetka imajući u vidu da su paketi za pomoć stanovništvu i privredi dominantno oslonjeni na fiskalne stimulanse. Iz tog razloga je opet aktuelizovano pitanje efikasnosti ekspanzivne fiskalne politike uvažavajući specifične makroekonomske okolnosti u kojima se nalazi većina ekonomija. Stoga je i predmet interesovanja ovog rada analiza optimalne strukture ekspanzivne fiskalne politike, s posebnim akcentom na region Zapadnog Balkana, u kontekstu sanacije trenutnih makroekonomskih posledica krize i mogućnosti obezbeđivanja kako kratkoročnog tako i srednjeročnog rasta. Na osnovu analize specifičnih makroekonomskih okolnosti u zemljama Zapadnog Balkana došlo se do zaključaka o tome posredstvom kog instrumenta fiskalne politike je moguće ostvariti prethodno opisane ciljeve.

Ključne riječi: ekspanzivna fiskalna politika, javna potrošnja, javne investicije, fiskalni multiplikator, javni dug.

ROLE OF FISCAL POLICY IN STIMULATING THE ECONOMIC RECOVERY OF THE WESTERN BALKAN COUNTRIES

Abstract: The crisis caused by the coronavirus pandemic has raised the question of the role and possibilities of fiscal policy in mitigating its current effects and accelerating post-pandemic recovery. This issue is relevant for almost all economies without exception, bearing in mind that aid packages to the population and the economy are predominantly based on fiscal stimulus. For this reason, the issue of the efficiency of expansionary fiscal policy has been raised again, taking into account the specific macroeconomic circumstances in which most economies find themselves. Therefore, the subject of this paper is the analysis of the optimal structure of the expansionary fiscal policy, with special emphasis on the Western Balkans region, in the context of resolving the current macroeconomic consequences of the crisis and the possibility of providing both short and medium-term growth. Based on the analysis of specific macroeconomic circumstances in the countries of the Western Balkans, conclusions were reached as to which fiscal policy instrument can be used to achieve the previously described goals.

Keywords: expansive fiscal policy, public spending, public investment, fiscal multiplier, public debt.

**Rad će biti objavljen u naučnom časopisu "Zbornik radova Ekonomskog fakulteta u Istočnom Sarajevu"*

¹ Ekonomski fakultet Pale ✉ predrag.mlinarevic@ekofis.ues.rs.ba

Goran Balotić¹

SARADNJA I PARTNERSTVO IZMEĐU PREDUZEĆA KAO FAKTOR JAČANJA NJIHOVIH IZVOZNIH I KONKURENTSKIH PERFORMANSI

Apstrakt: Da bi se firme uspješno takmičile na regionalnim i međunarodnim tržištima, neophodno je da uz visok nivo operativne efikasnosti posjeduju eksplicitne strategije. Za pravljenje efikasnih izbora na području predmeta, načina i mjesta konkurisanja, kao sastavnih elemenata jedne uspješne strategije, važnu potporu tome mogu dati i druga preduzeća kao i čitava povezana industrija. Dakle, konkurentnost na nivou firme ne može biti postignuta ukoliko nema bliske saradnje sa drugim preduzećima iz industrije, koja učestvuju u stvaranju lanca vrijednosti. Saradnja između preduzeća, kao i povezane industrije koje se podržavaju, predstavljaju važan izvor konkurentne prednosti i doprinose konkurentnosti čitavog sektora ili industrije, pa i privrede u cjelini. Između mikro i makro nivoa odlučivanja postoji jedno čitavo područje gdje je moguće adekvatnijim politikama i sistemskim mjerama dodatno poduprijeti poboljšanje stanja domaćeg realnog sektora. Radi se o nepresušnim mogućnostima koje proizilaze iz saradnje, povezivanja, umrežavanja, klasterizacije i svih drugih oblika partnerstava koji u praksi razvijenog i savremenog poslovnog svijeta generišu ekonomske benefite. Cilj ovoga rada je ispitati u kojoj mjeri takvi oblici saradnje utiču na poboljšanje realnih ekonomskih indikatora jedne zemlje, prije svega na rast izvoza i kvalitet njegove strukture, posmatrano na bazi dostupnih indikatora za BiH i zemlje CEFTE.

Ključne riječi: klasteri, izvoz, tehnološka intenzivnost, konkurentnost, prerađivačka industrija

COOPERATION AND PARTNERSHIP BETWEEN COMPANIES AS A FACTOR STRENGTHENING THEIR EXPORT AND COMPETITIVE PERFORMANCES

Abstract: For companies to compete successfully in regional and international markets, it is necessary that they have explicit strategies with a high level of operational efficiency. Other companies as well as the entire related industry can provide important support for making effective choices in the field of subjects, methods, and places of competition, as integral elements of a successful strategy. Thus, competitiveness at the firm level cannot be achieved if there is no close cooperation with other companies from the industry, which participate in the creation of the value chain. Cooperation between companies, as well as related industries that are supported, represent an important source of competitive advantage and contribute to the competitiveness of the entire sector or industry, and the economy as a whole. Between the micro and macro levels of decision-making, there is a whole area where it is possible to additionally support the improvement of the situation of the domestic real sector with more adequate policies and systemic measures. These are inexhaustible opportunities that arise from cooperation, connection, networking, clustering, and all other forms of partnerships that generate economic benefits in the practice of the developed and modern business world. This paper aims to examine the extent to which such forms of cooperation affect the improvement of real economic indicators of a country, primarily the growth of exports and the quality of its structure, observed on the basis of available indicators for Bosnia and Herzegovina and CEFTA countries.

Keywords: clusters, exports, technological intensity, competitiveness, manufacturing industry

1. UVOD

Aktuelna globalna kriza uzrokovana pandemijom Koronavirusa u svijetu stavila je u iskušenje mnoge zemlje i otvorila širok spektar pitanja i nedoumica, o kojima će se poslovna, akademska i šira društvena zajednica tek baviti u predstojećem periodu. S obzirom na to da su problemi višeslojni, kriza je detektovala ona područja koja su najranjivija, ali istovremeno i ona koja su odveć dugo zapostavljena. Pitanja vezana za područja zdravstva, životne sredine, obrazovanja, funkcionalnosti država i efikasnosti njihovih administracija sigurno su vrh ledenog brijega u moru izazova koji su pred cijelim svijetom, a naročito njegovim slabije razvijenim društvima, u koje sasvim sigurno možemo svrstati i regiju zapadnog Balkana. Razumije se, i BiH kao njen manje razvijeni dio. Ujedno to su i ključna područja koja će determinisati buduće društvene tokove i perspektivu kako razvijenih, tako i

¹ Ekonomski fakultet Pale ✉ goran.balotic@gmail.com

onih drugih. Iako uzroci aktuelne krize nisu primarno ekonomskog karaktera, posljedice koje proizilaze iz nje sasvim sigurno jesu i biće trajnije nego što se u prvi mah očekivalo. Prema Izvještaju² Svjetske banke za 2020, realni pad BDP na nivou regije zapadnog Balkana iznosio je 4,5%, a očekuje se da se region tek u narednoj godini vrati na pretkrizni nivo iz 2019. Ono što je simptomatično jeste da je aktuelna kriza, slično onoj iz 2009, najviše ugrozila zemlje koje su primarno usmjerene na uslužni sektor ili koje imaju nepovoljniju strukturu privrede (Crna Gora (-14,9%), Hrvatska (-8,6%), Srbija (-2%)), U Bosni i Hercegovini BDP je imao realni pad od 4% i očekuje se da će uz rast u 2021. godini (prema projekciji Svjetske banke) od 2,8% i u narednoj, 2022. godini, od 3,5% privreda BiH se oporaviti i matematički vratiti na onaj nivo iz 2019. Dubina i razornost aktuelne krize zavisice ne samo od trajanja pandemije, nego i od ekonomskog odgovora vlada širom svijeta. Mjere i aktivnosti koje će vlade preduzimati zasigurno će se razlikovati, s obzirom na stanje u privredi do izbijanja krize. Neke zemlje, poput BiH i prije aktuelne krize bile su u sveopštoj fazi stagnacije, prema brojnim društveno-ekonomskim indikatorima. Nizak nivo ekonomskih sloboda³, visok nivo korupcije⁴, najlošiji uslovi za vođenje biznisa⁵, niska inovativnost ekonomije⁶ i hronično niska konkurentnost⁷ samo su neki od pokazatelja pomenute stagnacije. U takvoj situaciji oporavak će sigurno biti duži, komplikovaniji i neizvjesniji. Otuda je pronalazak adekvatnih mjera i rješenja za oporavak privrede u postpandemijskom periodu znatno teži. Privredu BiH hronično ugrožava nepovoljna struktura koja generiše deficite čak i na nivou CEFTE, kao ekonomske zajednice relativno sličnih zemalja u ekonomskom i širem, društveno-istorijskom kontekstu. U uskoj vezi sa problematikom nepovoljne strukture sigurno je i nizak nivo sofisticiranosti i inovativnosti domaćih preduzeća nespremnih da pronađu one izvore koji u savremenom globalizovanom svijetu generišu konkurentsku prednost i veću profitabilnost poslovanja. Institucionalne i makroekonomske reforme sigurno su neophodna podloga za prijeko potrebni napredak domaće privrede, odnosno samih preduzeća koja u budućem periodu moraju pronaći „svoje parče neba“ u zgnusnoj konkurenciji i nepovoljnom okruženju. Međutim, pomenute mjere neće biti dovoljne ukoliko preduzeća ne pronađu sopstveni recept za unapređenje konkurentskog položaja kojim će svoju perspektivu učiniti svjetlijom. Stoga je o reformama na mikro nivou, unutar samih preduzeća, neophodno u što većoj mjeri govoriti. Između mikro i makro nivoa postoji jedno čitavo područje gdje je moguće adekvatnijim politikama i sistemskim mjerama dodatno poduprijeti poboljšanje stanja domaćeg realnog sektora. Radi se o nepresušnim mogućnostima koje proizilaze iz saradnje, povezivanja, umrežavanja, klasterizacije i svih drugih oblika partnerstava koji u praksi razvijenog i savremenog poslovnog svijeta generišu ekonomske benefite. Naročito je interesantno ispitati u kojoj mjeri takvi oblici saradnje utiču na poboljšanje realnih ekonomskih indikatora jedne zemlje. Upravo je jedna od ideja ovoga rada da ispita vezu kako se promjene u razvoju klastera reflektuju na rast izvoza i kvalitet njegove strukture, posmatrano na bazi dostupnih indikatora za BiH i zemlje CEFTE. Uz sva apstrahovanja, te realno ograničenje analize i podataka, rezultati bi mogli poslužiti kao korisna polazna osnova za izvođenje zaključaka i formulisanje prijeko potrebnih pravaca unapređenja u ovoj oblasti.

2. OBLICI STRATEŠKOG POVEZIVANJA I SARADNJE IZMEĐU PREDUZEĆA

Pored stimulativnih mjera koje sprovodi država i sama preduzeća moraju sprovoditi aktivnosti koje bi išle u pravcu jačanja i unapređenja vlastite konkurentnosti. Postoji čitav dijapazon mjera koje podrazumjevaju sinhronizovane zajedničke aktivnosti biznis sektora uz podršku nosilaca ekonomske politike. U vezi sa tim, osnovne smjernice djelovanja odnose se primarno na sljedeće aktivnosti. To su: jačanje saradnje i partnerstava između preduzeća, poticanje stvaranja dinamičnih industrijskih grupa i klastera, pronalaženje oblika i mogućnosti naprednog integrisanja i nizvodnog konkurisanja, aktiviranje skrivenih i složenijih izvora konkurentne prednosti, te ovladavanje pojedinačnog

² World Bank, Global Economic Prospects (January 2021) - Analysis Europe and Central Asia, preuzeto sa: <http://pubdocs.worldbank.org/en/387741599838714845/Global-Economic-Prospects-January-2021-Analysis-ECA.pdf>, pristupljeno 2.2.2021

³ Cf.: Heritage Foundation, The Economic Freedom Index 2020

⁴ Cf.: Transparency International, *Corruption Perception Index 2020*

⁵ Cf.: World Bank, *The Doing Business Report 2020*

⁶ Cf.: WIPO, *The Global Innovation Index 2020*

⁷ Cf.: World Economic Forum: *The Global Competitiveness Report 2019-2020*

preduzeća sposobnošću da procjeni i utvrdi vlastitu relativnu konkurentsku poziciju u datoj industriji u odnosu na svoje tržišne rivale.

Da bi firme bile osposobljene da se uspješno takmiče na regionalnim i međunarodnim tržištima, neophodno je da kreiraju eksplicitne strategije nadmetanja u uslovima kada su izložene konkurenciji. Za pravljenje efikasnih izbora na području predmeta, načina i mjesta konkurisanja, kao konstitutivnih elemenata jedne uspješne strategije, važnu potporu tome mogu dati i druga preduzeća kao i čitava povezana industrija. Dakle, konkurentnost na nivou firme ne može biti postignuta ukoliko nema bliske saradnje sa drugim preduzećima iz industrije, koja učestvuju u stvaranju lanca vrijednosti. Saradnja između preduzeća, kao i povezane industrije koje se podržavaju, predstavljaju važan izvor konkurentne prednosti i doprinose konkurentnosti čitavog sektora ili industrije, pa i privrede u cjelini.

Pojavni oblici strateških povezivanja preduzeća mogu biti raznovrsni. U prvom redu, partnerstvo se ogleda u relativno brzom razmjeni informacija koje dvosmjerno, po principu povratne sprege, kruže od tržišta i potrošača sve do onog prvog preduzeća u lancu reprodukcije, koje je dobavljač osnovnih sirovina i repromaterijala. Svi učesnici, proizvođači u tom lancu stvaranja nove vrijednosti, raspolažu sa kvalitetnim i relevantnim informacijama kojima se podiže dodana vrijednost proizvoda (i/ili podiže nivo troškovne efikasnosti). Na bazi pristupa i razmjene relevantnih i kvalitetnih informacija među partnerskim preduzećima, stvaraju se preduslovi za jačanje konkurentskih performansi svakog individualnog preduzeća, kako na osnovu kvaliteta proizvoda, tako i na osnovu cijena.

Novе ideje i saznanja, kao i inovativna rješenja koja su plod neposrednog uvida preduzeća u potrošačke preferencije i sveprisutne trendove na tržištu, u uslovima saradnje i partnerstva, efikasno se prenose na snabdjevačka podržavajuća preduzeća unutar iste industrije, te se implementiraju i u njihovu svakodnevnu poslovnu praksu. Time se neminovno unapređuje kvalitet koji će se na kraju odraziti i na finalne proizvode, odnosno kroz nizvodne oblike konkurisanja.

Visok stepen povjerenja i saradnje između preduzeća unutar date industrije tjera sve učesnike da se dodatno specijaliziraju i okrenu ka razvijanju posebnih, suštinski važnih inputa, da se fokusiraju na pružanje većeg kvaliteta ulaznih materijala, dok se finalna preduzeća usredsređuju na svoje glavne poslove, kao što su finalna izrada, dizajn, brendiranje, distribucija i komunikacija sa lojalnim potrošačima, te traganje za novim tržišnim nišama.

Kontinuiranom razmjenom ideja i relevantnih informacija o kvalitetu i karakteristikama materijala, dizajnu finalnog proizvoda, kao i apsorpcijom tehnoloških znanja o izradi, unaprijediće se kvalitativna svojstva proizvoda i stvoriti preduslovi za kreiranje složenijih proizvoda sa većom dodatnom vrijednosti. Veći stepen intenzivnosti znanja i informacija, kao inputa u finalni output, generisaće i veću vrijednost proizvoda i poduprijeti snažnije konkurentne performanse.

Sve prethodno navedeno omogućiće pojedinačnom preduzeću da na jednostavniji način eksplicitnije formuliše strategiju nadmetanja na tržištu. Preduzeće sada ima jasniju i potpuniju sliku na osnovu koje će birati da li da na tržištu konkuriše necjenovnim svojstvima proizvoda (kvalitetom, dizajnom, specifičnim paketom vrijednosti, imidžom, pratećim uslugama i sl.) i shodno tome odabere adekvatnu strategiju diferenciranja ili fokusiranja ili da, pak, pokuša zaobići postojeću konkurenciju kroz generisanje tražnje i plasiranje jedinstvene vrijednosti. Bilo koju strategiju konkurisanja da preduzeće odabere, veći stepen saradnje sa ostalim preduzećima u grani doprinijeće pozitivnijim efektima njene implementacije na tržištu.

Polazeći od toga da preduzeće rijetko može uspješno konkurisati na cjelokupnom tržištu, podrazumjeva se da je nužno nakon detaljnog istraživanja tržišta i sticanja preciznog uvida u navike, potrebe i preferencije potrošača, identifikovati one segmente koji su najprivlačniji preduzeću sa stanovišta njegove sposobnosti da ih efikasno opslužuje. Za efikasnije opsluživanje ciljanih tržišnih segmenata, naročito u kategoriji onih necjenovnih, visok stepen saradnje sa partnerskim i snabdjevačkim preduzećima pozitivno će se reflektovati na sposobnost firme da efikasnije opslužuje odabrani segment potrošača.⁸

Dugoročno posmatrano, firme neće moći da se takmiče na osnovu cijene kao jedine prednosti, pa je neophodno da adaptiraju strategiju kako bi izgradile prednosti u područjima necjenovnog nadmetanja ili u produktivnijim nizvodnim segmentima proizvodnje. Jedan od oblika partnerstva između firmi unutar industrije, koji snažno doprinosi razvijanju nizvodnih segmenata proizvodnje, jeste koncept „firma-majka“ koji se uveliko primjenjuje u različitim industrijama razvijenih zemalja.

⁸ Balotić, G., Strategijske koncepcije i instrumenti sistemskog unapređenja konkurentnosti preduzeća u Bosni i Hercegovini, doktorska disertacija, 2019, str. 324-325

Ovaj koncept omogućava jačanje konkurentnosti, ne samo pojedinačnih preduzeća, nego i čitavih industrija. Firma okuplja oko sebe veliki broj manjih partnerskih kompanija koje funkcionišu na bazi podugovaranja (engl. outsourcing). Suština je u tome da firme povjeravaju sve veći broj odvojenih djelatnosti manjim firmama (dobavljačima), koji se uslijed specijalizacije profilišu kao pouzdani partneri i koji na efikasan način isporučuju potrebne repromaterijale, prerađene sirovine i komponente, nudeći pritom strogo nadgledani i zagarantovani kvalitet, uz konzistentnost i pravovremenost isporuke u potrebnim količinama. Na ovaj način finalno preduzeće u lancu reprodukcije, ali i cjelokupna prateća industrija demonstriraju kvalitet, pouzdanost i fleksibilnost, kao važne stepenice na putu konkurentnosti.

Firme-majke osim što vrše funkciju ugovaranja proizvodnje, nadzora i koordinacije aktivnosti partnerskih preduzeća, svoj fokus i resurse usmjeravaju na ključne marketinške aktivnosti (istraživanje tržišta, reklamu, kreiranje poželjnog imidža, brendiranje, inovativni dizajn), te sticanje i prenošenje znanja. Takve firme jačaju i vremenom postaju osposobljene, ne samo da biraju i efikasno opslužuju tržišne segmente, već i da ih stvaraju, tj. da generišu tražnju.

3. DINAMIČNE INDUSTRIJSKE GRUPE I KLASTERI

Jedan od najdinamičnijih i najplodonosnijih oblika saradnje između preduzeća u razvijenom svijetu posljednjih decenija su klasteri. Snažni domaći klasteri mogu biti efikasno sredstvo zajedničkog iskorišćavanja prednosti koje imaju pojedinačne firme, što može značajno uvećati opštu konkurentsku prednost neke industrije, pa i same države. Sve veći broj firmi u svijetu nastoji da spozna sve mogućnosti i prednosti klasterizacije i da se aktivno angažuje u traženju svog mjesta unutar nekog klastera, prepoznavši u njemu nove razvojne mogućnosti. Klasteri predstavljaju jedan oblik dinamičnog umrežavanja i povezivanja između firmi, javnog sektora, privrednih i trgovačkih udruženja, različitih javnih i privatnih agencija, istraživačkih i obrazovnih institucija i ostalih tijela, kojim se podstiče i unapređuje saradnja i povjerenje, razmjenjuju ideje, informacije i najbolje prakse, što podupire razvoj svakog subjekta unutar klastera, ali i čitavih industrija i privrede. Osim što predstavljaju svojevrsnu sponu između mikroekonomske i makroekonomske konkurentnosti, klasteri imaju višestruki efekat na rast konkurentnosti, ne samo firmi koje su okupljene u njima, nego i čitavih regiona, pa i države.

Veliki je broj autora, kao i institucija nastojao definisati klaster. OECD definiše klaster kao mreže proizvodnje međuzavisnih preduzeća koja su povezana lancima proizvodnje dodate vrijednosti, dok ih Evropska komisija definiše kao dinamičnu mrežu individualnih i grupnih specijalizovanih poslovnih interesa, i svih aktivnosti fokusiranih na manjem geografskom prostoru, koja se neprekidno mijenja. Prema Rosenfeldu klaster treba posmatrati kroz prizmu sistemskih odnosa između firmi, koji mogu biti razvijeni na zajedničkim ili komplementarnim proizvodima, proizvodnim procesima, tehnologijama, prirodnim resursima i distributivnim kanalima.⁹ U praksi se prepoznaju dva tipa klastera: industrijski, koji se zasniva na ekonomskom kriteriju i geografski, koji se zasniva na teritorijalnom kriteriju. Bez obzira o kojem se tipu klastera radi, u osnovi ga uvijek karakterišu čvrste veze između firmi i industrija. Najprije, po osnovu geografske blizine koja članovima daje određenu konkurentsku prednost, jer lokacija i lokalni resursi mogu biti važan faktor diferencijacije i izvor konkurentne prednosti, koji se ne može uvijek lako oponašati. Zatim, po osnovu zajedničkih izvora inovacije, zajedničkih dobavljača, zajedničke infrastrukture, te različitih inputa, poput rada koje mogu karakterisati sofisticirana znanja, rijetke vještine i kompetencije. Suština je da svaka firma unutar klastera, unapređujući sopstvenu konkurentnost, istovremeno doprinosi povećanju konkurentnosti bilo koje druge firme unutar istog klastera.

U mnogim regionima klasteri omogućuju firmama da prevladaju interna ograničenja zajedničkim naporima i resursima s ostalim firmama, naučnim i istraživačkim institucijama, univerzitetima i organizacijama javnog sektora. Klasteri stvoreni na regionalnom nivou mogu stvoriti savršenu okolinu za rast inovacija, omogućujući firmama da ostvare prednost specijaliziranih ponuđača roba, usluga, znanja, informacija, vještina i obrazovanja. Blizina potrošača, konkurenata,

⁹ Rosenfeld, S.A., Creating Smart Systems: A Guide to Cluster Strategies in less favoured regions, European Union-Regional Innovation Strategies, April 2002, Mimeo

ponuđača, univerziteta i istraživačko-razvojnih organizacija pogoduju rastu, zapošljavanju i atraktivnosti regija.“^{10 11}

Prema Porteru klasteri utiču na konkurentnost na tri načina, i to kroz:

- povećanje konkurentnosti firmi unutar klastera;
- unapređenje inovacija koje podstiču budući rast produktivnosti;
- stvaranje novih poslova kojim se širi i produbljuje klaster, što omogućuje svakom članu klastera korist jer mu se širi opseg mogućeg poslovanja i drugih aktivnosti, zbog toga što se formalno udružio sa ostalima, bez potrebe da se odriče svoje fleksibilnosti.

Evidentno je da klasteri na višestruki način podstiču i podupiru konkurentnost firmi:¹²

1. Firme putem klastera osiguravaju sebi pristup kvalitetnijim inputima, što je dobra polazna osnova za građenje konkurentne prednosti. Klasterisanje firmama omogućuje bolji pristup većem broju dobavljača, ponuđača opreme i ostalim podržavajućim specijalizovanim uslugama, bolji pristup institucijama i javnim dobrima, bolji pristup relevantnim informacijama, kao i veću koncentraciju vještina i razmjenu znanja koja se odvija kroz zajedničke aktivnosti i interakcije među članovima klastera. Učenje i transfer znanja su ključne determinante koje podupiru konkurentnost, ne samo pojedinačne firme nego i čitavog klastera i predstavljaju ključni faktor od kojeg zavisi budući razvoj klastera.

2. Klasteri podstiču produktivnost, tj. omogućuju pojedinačnim firmama da postanu produktivnije (pa i inovativnije) nego što bi bile samostalno, nezavisno od klastera. Prema M. Dragičević, savremena konkurentnost ne zavisi više presudno od pristupa inputima niti od veličine industrijskih firmi, već prvenstveno od produktivnosti, koja opet počiva na načinu konkurisanja.¹³ Većoj produktivnosti snažno doprinosi i olakšan pristup zajedničkim naprednijim tehnologijama, kao i komplementarnim znanjima i vještinama.

3. Firme zahvaljujući klasteru imaju niže troškove. Komplementarnost proizvodnje, mogućnosti outsourcinga, te zajednički poslovi i projekti unutar klastera proizvode čitav niz pozitivnih efekata koji direktno ili indirektno utiču na smanjenje troškova pojedinačne firme. Kroz unapređenu saradnju i partnerstvo unutar klastera razvija se povjerenje između firmi, što vodi ka efikasnijem donošenju odluka, fleksibilnijem reagovanju, porastu broja transakcija, nižim transakcionim troškovima, te efikasnijem korišćenju vlastitih resursa.¹⁴ Sve navedeno, ima pozitivne reperkusije i na proizvodnu i na tržišnu efikasnost. Efekat umrežavanja uzrokuje niže jedinične troškove što ostavlja prostora za sniženje cijena proizvoda ili alokaciju resursa ka daljnjem jačanju profitnih potencijala i konkurentskih performansi.

4. Firme zahvaljujući klasteru, tj. korišćenju zajedničkih kanala za prikupljanje informacija sa tržišta, imaju pravovremeni pristup svim relevantnim informacijama o potrošačkim preferencijama, što može presudno da utiče na njihovu tržišnu i konkurentsku pozicioniranost.

4. ANALIZA STANJA RAZVOJA KLASTERA U BIH

Loša saradnja između preduzeća unutar iste industrije može generalno prouzrokovati tržišni neuspjeh. Nedostatak povjerenja i odsustvo saradnje ograničava sposobnost firmi dobavljača (snabdjevačkog dijela industrije) da se specijalizuju u razvijanju posebnih, suštinski važnih, ulaznih materijala za industrijsku preradu, što u krajnjem ishodu umanjuje sposobnost cjelokupne industrije za inovacije i unapređenje kvaliteta. Istovremeno to umanjuje i šanse firmi kupaca (proizvođača finalnih proizvoda) da energiju i resurse usmjere na marketinške aktivnosti, odnose s potrošačima i uočavanje tržišnih trendova.

U zaštićenom (ili monopolskom okruženju) firme nisu prinuđene na to da prave izbore – odnosno, ne moraju da se usredsređuju. One mogu da pokušaju da budu i jeftine i diferencirane, pa ako to ne ide, teret mogu da prebace na potrošače. U okruženju u kojem se ne moraju praviti

¹⁰ Cf.: Enright, M.J., *The Globalization of Competition and The Localization of Competition: Policies Toward Regional Clustering, The Globalization of Multinational Enterprise Activity and Economic Development*, Mac Milan, London, 2000

¹¹ Cf.: Enright, M.J., *Regional Clusters: What We know and what we should know*, Paper: International Workshop on Innovation Clusters and International Competition, 12-13 Nov, 2001

¹² Balotić, G., op.cit, str. 327-328

¹³ Dragičević, M., *Konkurentnost – projekt za Hrvatsku, Školska knjiga, Zagreb, 2014*

¹⁴ Cf.: Dragičević, M., op.cit.

eksplicitni izbori firme često ne uviđaju kako bliska saradnja s drugima može biti izvor konkurentske prednosti.¹⁵

Konkurentnost neke kompanije u značajnoj mjeri zavisi od konkurentnosti drugih kompanija i institucija u okviru iste industrije. Ta međuzavisnost može biti izvor konkurentske snage ili slabosti, u zavisnosti od ukupne konkurentnosti te industrije. „Kada razmišljaju o primjenjivanju neke zdrave strategije kompanije moraju imati svijest o tome gdje su njihove strategije ranjive u odnosu na ponašanje dobavljača i kupaca i pobrinuti se za to da lanci kompanija u pozadini jednog proizvoda dobro saraduju. Nepostojanje jakih, povezanih kompanija koje se međusobno podržavaju uveliko otežava ostvarivanje održive konkurentske prednosti u zemljama u razvoju.“¹⁶ Dakle, stvaranjem dinamične industrije u kojoj bi se svaki individualni proizvođač usredsredio na svoj glavni posao u nekoj od faza prerade, u značajnoj mjeri bi doprinio podizanju kvaliteta finalnih proizvoda i pomjeranju ka necjenovnim izvorima konkurentnosti koji generišu veću dodatnu vrijednost. Jedan od najvažnijih oblika dinamične industrijske saradnje su klasteri. Oni stvaraju izvanredne potencijalne prilike za konkurentsko nadmetanje preduzeća, ukoliko se na pravi način realizuju. Porter tvrdi da prisustvo međunarodno konkurentnih snabdjevačkih industrija u nekoj zemlji stvara prednosti u nizvodnim industrijama na nekoliko načina:

- 1) putem efikasnog, ranog, brzog i ponekad preferencijalnog pristupa većini ulaznih inputa koji utiču na cijenu;
- 2) kroz procese inovacija i unapređenja koja nastaju kao rezultat bliske saradnje dobavljača i industrije;
- 3) kroz mogućnosti bržeg pristupa informacijama, novim idejama i saznanjima i inovacijama na strani dobavljača, kroz razmjenu informacija i iznalaženje zajedničkih efikasnih rješenja.¹⁷

Dakle, saradnja između preduzeća važan je faktor unapređenja konkurentnosti jedne industrije koji se u velikoj mjeri zasniva na kulturnim stavovima o povjerenju i saradnji, spoljašnjoj orijentaciji, dugoročnim planovima i integrativnom razmišljanju. Unapređenje odnosa među povezanim industrijama u BiH koje se podržavaju, omogućilo bi preduzećima da na potencijalno dva načina unaprijede svoj konkurentski položaj. S jedne strane to bi se odrazilo na povoljniju troškovnu strukturu (cjenovno konkurisanje), a sa druge bi omogućilo dodavanje jedinstvenih vrijednosti, čime bi se unaprijedila kvalitativna svojstva proizvoda koja su kupci spremni da plate (necjenovno konkurisanje).

Da bi se ispitalo na koji način i u kojoj mjeri se odvija saradnja između domaćih privrednih subjekata, sprovedeno je empirijsko istraživanje. Anketa je obuhvatila 71 preduzeće prerađivačke industrije u BiH.¹⁸ U okviru anketnog istraživanja, jedno pitanje menadžerima domaćih preduzeća odnosilo se na njihovu ocjenu nivoa ukupne poslovno-tehničke saradnje sa drugim firmama unutar njihove industrije. Prema mišljenju 45% anketiranih menadžera domaćih preduzeća, nivo ukupne poslovno-tehničke saradnje sa drugim firmama unutar njihove industrije (uključujući i firme dobavljače) je zadovoljavajući. Međutim, čak 34% anketiranih menadžera (ili nešto iznad jedne trećine), iznijelo je stav da je taj nivo nezadovoljavajući, dok je 21% anketiranih menadžera imalo neodređeno ili podijeljeno mišljenje na postavljeno pitanje. Rezultate ilustruje slika br. 1.

Slika 1. Struktura dobijenih odgovora



Izvor: anketa

¹⁵ Ferbenks M., Lindzej S., *Oranje mora – podsticanje skrivenih izvora rasta u zemljama u razvoju*, Stubovi kulture, Beograd, 2003; str.89

¹⁶ Ibidem, str.100

¹⁷ Porter, M., *Clusters and Competition: New Agenda for Companies, Governments and Institutions* Competition, MA: Harvard Business Press:213-30, 2008

¹⁸ Anketno istraživanje sprovedeno je u periodu maj-novembar 2018. godine

U okviru anketnog istraživanja, dva pitanja menadžerima domaćih preduzeća ticala su se klastera. Prema mišljenju 44% anketiranih menadžera domaćih preduzeća, članstvo u klasteru pomaže (ili bi moglo da pomogne) njihovom preduzeću da poveća izvoz i unaprijedi konkurentnost. S druge strane, 25% anketiranih menadžera (jedna četvrtina), iznijela je negativan stav o klasterima.

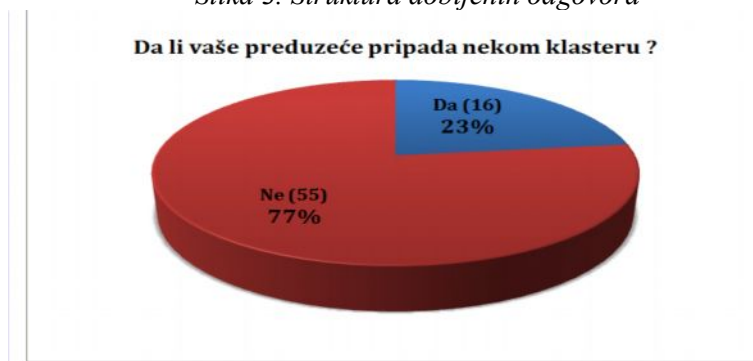
Slika 2. Struktura dobijenih odgovora



Izvor: anketa

Od ukupnog broja anketiranih preduzeća, njih 23% funkcioniše u okviru nekog klastera, dok njih 77% nisu u klasteru.

Slika 3. Struktura dobijenih odgovora



Izvor: anketa

Međutim, kada se pogleda struktura odgovora i utvrde razlike u stavovima o klasterima između preduzeća koja su već dio nekog klastera i onih preduzeća koja to nisu, može se zaključiti da znatno pozitivniji stav imaju ona preduzeća koja su već dio klastera. Tako je, od ukupnog broja anketiranih preduzeća, koja su već u klasteru, njih 56% iznijelo slaganje sa tvrdnjom da pripadnost klasteru pomaže njihovom preduzeću da poveća izvoz i unaprijedi konkurentnost.

Slika 4. Struktura dobijenih odgovora



Izvor: anketa

S druge strane, od ukupnog broja anketiranih preduzeća, koja nisu dio nekog klastera, njih 40% iznijelo je slaganje sa tvrdnjom da bi pripadnost klasteru pomogla njihovom preduzeću da poveća izvoz i unaprijedi konkurentnost.

Slika 5. Struktura dobijenih odgovora



Izvor: anketa

Generalna ocjena je da se stav menadžera domaćih preduzeća o klasterima bitnije mijenja u zavisnosti od toga da li njihovo preduzeće već pripada nekom klasteru ili ne. To praktično i implicira zaključak da je učlanjenje u neki klaster pomoglo preduzeću u BiH da poveća izvoz, odnosno unaprijedi konkurentnost.

Za ocjenu stanja razvoja klastera u BiH korišćeni su podaci iz nekoliko sukcesivnih godišnjih Izvještaja o globalnoj konkurentnosti Svjetskog ekonomskog foruma. U narednoj tabeli, uvršteni su i podaci za ostale zemlje CEFTE, kako bi se mogla izvršiti komparacija. Uključeni su i dodatni indikatori kako bi se dobila šira slika prisustva(odsustva) saradnje među kompanijama. Po svim indikatorima obračunat je benchmark kako bi se odredila relativna pozicija BiH u odnosu na prosjek zemalja CEFTE.

Tabela 1. Stanje razvoja klastera i srodni indikatori/komparacija BiH-CEFTA (2017-18)

	1. Sofisticiranost procesa proizvodnje		2. Širina lanca vrijednosti		3. Stanje razvoja klastera		4. Brojnost lokalnih dobavljača		5. Kvalitet lokalnih dobavljača		6. Znanje i tehnološki output (0-100, 127 zemalja)		7. Kreativnost outputa (0-100, 127 zemalja)	
ALBANIJA	4,0	60	3,2	115	3,1	115	4,8	39	4,6	48	11,4	118	20,0	100
MAKEDONIJA	3,9	61	3,7	82	3,8	55	4,4	73	4,6	47	18,9	83	33,7	56
CRNA GORA	3,3	103	3,6	88	3,1	109	3,9	113	4,1	84	22,5	57	36,1	48
SRBIJA	3,2	107	3,2	109	3,4	100	4,1	106	4,2	79	24,7	53	29,1	70
MOLDAVIJA	3,2	106	3,3	110	2,6	134	3,8	121	3,9	100	25,4	52	39,3	39
BIH	3,2	105	3,2	114	3,5	92	4,1	100	4,2	80	17,2	92	21,4	98
CEFTA PROSJEK	3,52		3,4		3,2		4,2		4,3		20,58		31,64	
BENCHMARK	91		94		109		98		98		84		68	

Izvor: obrada autora

Kao što se vidi u tabeli br.1 ukupna ocjena stanja razvoja klastera u BiH iznosi 3,5 što u obrazloženju WEF-a znači da klasteri, kao koncentracije firmi unutar zemlje, u nekoj oblasti poslovanja, sa svojim dobavljačima, proizodačima srodnih proizvoda i specijaliziranim institucijama locirane unutar iste grane nisu široko rasprostranjeni u cijeloj ekonomiji BiH.¹⁹ U usporedbi sa ostalim zemljama referentnim za ovu analizu BiH je nešto iznad prosjeka, što se međutim može tumačiti prije svega kao posljedica slabosti svih pomenutih zemalja, imajući u vidu da je na svjetskoj rang listu, po stanju razvoja klastera BiH tek na 92. poziciji.

¹⁹ World Economic Forum (2017): *The Global Competitiveness Report 2017-2018*, preuzeto sa: http://www.weforum.org/WEF_GlobalCompetitivenessReport_20-17-18, pristupljeno: 26.12.2020

Tabela br. 2 pokazuje da se stanje razvoja klastera (kolona br. 3) u vremenskoj dinamici od 6 godina blago poboljšalo, što je međutim bilo nedovoljno da se unaprijede i ostale komponente poslovne sofisticiranosti, kao što su npr. sofisticiranost procesa proizvodnje (kolona br.7) i priroda konkurentske prednosti (kolona br.4)

Tabela 51. Poslovna sofisticiranost/ GCI za BiH (2011-2017)

	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	11. STUB
	Brojnost lokalnih dobavljača	Kvalitet lokalnih dobavljača	Stanje razvoja klastera	Priroda konkurent. prednosti	Širina lanca vrijednosti	Kontrola međ. distribuc.	Sofisticiran. procesa proizvodnje	Obim marketing aktivnosti	Spremnost delegiranja nadležnosti	POSLOVNA SOFISTI-CIRANOST
2017-18	4,1	4,2	3,5	2,7	3,2	3,1	3,2	3,7	3,7	3,5
2016-17	4,0	4,0	3,2	2,8	3,2	3,1	3,1	3,7	3,6	3,4
2015-16	4,1	3,9	3,0	2,8	3,1	3,1	2,9	3,4	3,6	3,3
2013-14	4,7	4,6	2,0	2,4	2,9	3,7	3,8	3,9	3,6	3,5
2012-13	4,4	4,3	2,6	2,6	3,0	3,5	3,4	3,7	3,7	3,5
2011-12	4,2	3,9	3,3	2,9	3,1	3,2	2,9	3,4	3,8	3,4
rang	100	80	92	114	114	108	105	124	117	115

Izvor: obrada autora prema podacima WEF-a

5. METODOLOGIJA I REZULTATI ISTRAŽIVANJA

Polazeći od gore navedenih tvrdnji o važnosti klastera za funkcionisanje i nivo dosegnutih konkurentske performansi čitavih industrija jedne zemlje, u ovom radu se nastojalo ispitati koliko se pomoci u razvoju klastera zemalja CEFTA-e pozitivno reflektuju na njihove izvozne performanse, prije svega, rast učešća izvoza u BDP-u, ali i unapređenje strukture izvoza, u smislu njenog pomjeranja ka proizvodima visoke tehnološke intenzivnosti. Dakle, nastojale su se dokazati 2 hipoteze u radu:

H1: Razvoj klastera u zemljama CEFTA-e ima pozitivan uticaj na rast učešća izvoza u BDP-u tih zemalja

H2: Razvoj klastera u zemljama CEFTA-e ima pozitivan uticaj na unapređenje strukture izvoza u smislu pomjeranja ka proizvodima tehnološke intenzivnosti

Primjenom linearnog ekonometrijskog modela kao nezavisna varijabla uzet je već pomenuti indikator o stanju razvoja klastera (State of Cluster Development) iz godišnjih izvještaja Svjetskog ekonomskog foruma o globalnoj konkurentnosti (Global Competitiveness Report). Kao zavisne varijable, korišćeni su podaci Svjetske banke, procentualno učešće izvoza u BDP-u (kao ključni pokazatelj rasta vrijednosti izvoza), te procenat učešća visokotehnoloških proizvoda u ukupnoj strukturi izvoza prerađivačke industrije.²⁰ Posmatrani period se odnosi na razdoblje od 2006 do 2016 i obuhvatao je podatke iz 11 sukcesivnih godišnjih izvještaja Svjetskog ekonomskog foruma.²¹ Radi vjerodostojnosti dobijenih rezultata u analizu je uključeno 6 jedinica posmatranja, odnosno šest (od ukupno 7) država članica CEFTA sporazuma: Bosna i Hercegovina, Srbija, Crna Gora, Makedonija, Albanija i Moldavija.²²

Primjenom Hausmanovog testa utvrđeno je da je za posmatrane podatke najpodobniji model sa fiksnim slučajnim efektima, a za utvrđivanje pretpostavljene veze korišćena je ekonometrijska analiza panel podataka.

Model $y_1 x$, Hausman test 0.012074, prob (0,9125)

Dependent Variable: Y1

Method: Panel Least Squares

Date: 02/15/19 Time: 12:54

²⁰ World Bank Databank for Countries, 2017, preuzeto sa:

<http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&country=BIH&series=&period> pristupljeno: 22.12.2017

²¹ World Economic Forum (2017): *The Global Competitiveness Report 2017-2018*, etc. preuzeto

sa: http://www.weforum.org/WEF_GlobalCompetitivenessReport_20-17-18, pristupljeno: 26.12.2017

²² Podaci za Kosovo* nisu dostupni u navedenom periodu.

Sample: 2006 2016
 Periods included: 11
 Cross-sections included: 5
 Total panel (unbalanced) observations: 40

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	30.31739	4.154327	7.297787	0.0000
X	2.363126	1.452700	1.626713	0.1096

Effects Specification

Cross-section fixed (dummy variables)

R-squared	0.672001	Mean dependent var	37.00820
Adjusted R-squared	0.635557	S.D. dependent var	7.554674
S.E. of regression	4.560692	Akaike info criterion	5.980444
Sum squared resid	1123.195	Schwarz criterion	6.222676
Log likelihood	-175.4035	Hannan-Quinn criter.	6.075377
F-statistic	18.43911	Durbin-Watson stat	0.977414
Prob(F-statistic)	0.000000		

Model je pokazao (uz rizik 10%) da nezavisna varijabla x (stanje razvoja klastera) ima statistički značajan uticaj na kretanje zavisne varijable y1 (rast učešća izvoza u BDP-u).

Model y2 x, Hausman test 1,966852, prob (0,1608)

Dependent Variable: Y2
 Method: Panel Least Squares
 Date: 02/15/19 Time: 12:54
 Sample: 2006 2016
 Periods included: 11
 Cross-sections included: 5
 Total panel (unbalanced) observations: 40

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.582601	1.322761	-0.440443	0.6624
X	1.207447	0.462812	2.608937	0.0134

Effects Specification

Cross-section fixed (dummy variables)

R-squared	0.509183	Mean dependent var	2.825000
Adjusted R-squared	0.437004	S.D. dependent var	1.762683
S.E. of regression	1.322594	Akaike info criterion	3.534549
Sum squared resid	59.47471	Schwarz criterion	3.787881
Log likelihood	-64.69097	Hannan-Quinn criter.	3.626146
F-statistic	7.054461	Durbin-Watson stat	1.403380
Prob(F-statistic)	0.000128		

Model je pokazao (uz rizik manji od 5%) da nezavisna varijabla x (stanje razvoja klastera) ima statistički značajan uticaj na kretanje zavisne varijable y2 (procenat učešća visokotehnoloških proizvoda u ukupnoj strukturi izvoza prerađivačke industrije).

ZAKLJUČAK

Za razvoj složenijih izvora konkurentske prednosti, pored promjene poslovne filozofije i pristupa na mikro nivou, važno je da se od strane države podstakne unapređenje stimulativnog konkurentskog okruženja, te da se kroz dinamičnije oblike saradnje između preduzeća, bilo kroz partnerstva ili klastere, razvijaju podsticajni mehanizmi koji će čitavu industriju učiniti konkurentnijom. Sporadičan uspjeh pojedinačnih preduzeća privredu neće učiniti konkurentnijom ukoliko izostane taj jedan integrisani pristup koji bi čitave industrije pomjerao ka višem stadijumu konkurentnosti. Tranzicija ka proizvodnji složenijih proizvoda, veće tržišne i dodate vrijednosti, zahtijeva čitav niz preduslova koje bi različiti subjekti u privredi trebalo da ispune. Primarna uloga države nije da obezbjedi trajno niske cijene inputa, jer one vode ka održavanju faktorskih dohodaka na trajno niskom nivou, što ograničava i usporava rast realnih dohodaka i životnog standarda stanovništva. Uloga države jeste da doprinese unapređenju kvaliteta inputa. Tako npr. kroz unapređenje sistema obrazovanja, te podsticanje različitih oblika saradnje između privrede, lokalnih i obrazovnonaučnih institucija u zemlji, kreira se intelektualni kapital, koji na nivou preduzeća omogućuje čitav niz pozitivnih promjena - rast produktivnosti, dodavanje veće vrijednosti proizvodima, izmjenu strukture proizvodnog asortimana i sl. Unapređenje ljudskog kapitala, uz unapređenje kvaliteta i dostupnosti javnih usluga, bolji kvalitet saobraćajne i telekomunikacione infrastrukture, olakšan pristup novijim tehnologijama, uz efikasniju administraciju i veću funkcionalnost svih institucija koje sačinjavaju javni sektor, stekli bi se preduslovi za unapređenje kvaliteta ulaznih veličina, što može značajno da unaprijedi troškovnu strukturu pojedinačnih preduzeća. Istovremeno, međusobnom saradnjom, preduzeća se osposobljavaju da dodaju ili stvaraju jedinstvene vrijednosti koje su u skladu sa očekivanjima kupaca, što bi im omogućilo da konkurišu na necjenovnim segmentima tržišta i time izbjegnu iscrpljujuće cjenovno nadmetanje sa sve masovnijom i agresivnijom cjenovnom konkurencijom. Dakle, kroz dugoročnije oblike saradnje i partnerstva, kroz kreiranje dinamičnih industrijskih grupa i klastera, integrativno razmišljanje i djelovanje, pa i zajednički nastup na tržištu, moguće je sistemski unaprijediti konkurentnost pojedinačnih preduzeća. Rezultati istraživanja u ovom radu pokazuju da na primjeru zemalja CEFTA-e jačanje klastera ima pozitivne reperkusije na vrijednosnu strukturu izvoza. Sposobnost preduzeća da proizvodi složenije proizvode znači da ono već ima odlične preduslove da dugoročno konkuriše na tržištu, plasirajući proizvode profitno privlačnijim kupcima i zaobilazeći cjenovnu konkurenciju. To, po pravilu, vodi podizanju profitnih stopa, što dodatno ojačava i učvršćuje njegovu tržišnu poziciju.

LITERATURA

- Balotić, G., *Strategijske koncepcije i instrumenti sistemskog unapređenja konkurentnosti preduzeća u Bosni i Hercegovini*, doktorska disertacija, 2019
- Competition, MA: Harvard Business Press:213-30, 2008
- Dragičević, M., *Konkurentnost Projekt za Hrvatsku*, Školska knjiga, Zagreb, 2012;
- Enright, M.J., *Regional Clusters: What We know and what we should know*, Paper: International
- Enright, M.J., *The Globalization of Competition and The Localization of Competition: Policies Toward Regional Clustering, The Globalization of Multinational Enterprise Activity and Economic Development*, Mac Milan, London, 2000;
- Ferbenks M., Lindzej S., *Oranje mora – podsticanje skrivenih izvora rasta u zemljama u razvoju*, Stubovi kulture, Beograd, 2003;
- Lloyd-Reason, L., Wall, J., *Dimensions of Competitiveness: Issues and Policies*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, 2010;
- Porter, M., *Clusters and Competition: New Agenda for Companies, Governments and Institutions*
- Porter, M., *Konkurentna prednost*, Asee, Novi Sad, 2007;
- Porter, M., *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York, 1998;
- Rosenfeld, S.A., *Creating Smart Systems: A Guide to Cluster Strategies in less favoured regions, European Union-Regional Innovation Strategies*, April 2002, Mimeo;
- Workshop on Innovation Clusters and International Competition, 12-13 Nov, 2001
- World Bank Databank for Countries (2017), preuzeto sa:
<http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&country=BIH&series=&period>
pristupljeno: 22.12.2018
- World Bank, *Global Economic Prospects (January 2021) - Analysis Europe and Central Asia*,
<http://pubdocs.worldbank.org/en/387741599838714845/Global-Economic-Prospects-January-2021-Analysis-ECA.pdf>, pristupljeno 2.2.2021
- World Economic Forum (2017): *The Global Competitiveness Report 2017-18, 2016-17, 2015-16, 2014-15, 2013-14, 2012-13, 2011-12, 2010-11, 2009-10, 2008-09, 2007-08, 2006-07*, preuzeto sa:
http://www.weforum.org/WEF_GlobalCompetitivenessReport_20-17-18 , pristupljeno: 26.12.2018

Nemanja Šarenac¹
Predrag Mlinarević²

POLITIKE KRIZNOG UPRAVLJANJA U TURIZMU U KONTEKSTU ISKUSTVA IZ PANDEMIJE KORONA VIRUSA

Apstrakt: Turistička djelatnost predstavlja značajan segment svjetske privrede. Međutim, turistička tražnja je veoma osjetljiva na krizna dešavanja, kao što su ekonomske krize, epidemije, pandemije, prirodne nepogode i teroristički napadi. Pandemija korona virusa dovela je do smanjanja turističkih dolazaka, gubitka prihoda za turistička preduzeća i otpuštanja radnika zbog ograničenja kretanja. Kao odgovor na pandemiju vlade su donijele određene mjere u pogledu savladavanja zdravstvenih, ekonomskih i drugih izazova. Ovaj rad istražuje i razmatra razmjere krize u turizmu i njene posljedice na ekonomiju. Takođe, u radu se analiziraju evropske zemlje koje su se na "uspješan" način uhvatile u koštac sa krizom izazvanom pandemijom korona virusa. Iako je evropski prosjek turističkih dolazaka izrazito negativan u 2020. godini, postoje zemlje koje su na efikasniji način ublažile pad turističkih dolazaka, a istovremeno kreirale odgovajući "set" mjera kojima su privukle međunarodne turiste jačajući njihovo povjerenje u sigurnu destinaciju odnosno savladavajući njihov „strah od putovanja“. Stoga su predmet interesa ovog rada vrste i tajmign primjene mjera u zemljama koje su primjenom istih amortizovale značajno udar izazvan pandemijom. Objašnjenje mehanizma njihovog djelovanja na stvaranje povjerenja predstavljaju ključni filter za izbor optimalnog oblika kredibilnog kriznog menadžmenta u turizmu.

Ključne riječi: pandemija, koronavirus, Covid-19, oporavak turizma

CRISIS MANAGEMENT POLICIES IN TOURISM IN THE CONTEXT OF THE CORONAVIRUS PANDEMIC EXPERIENCE

Abstract: Tourism is a significant segment of the world economy. However, tourist demand is very sensitive to crisis events, such as economic crises, epidemics, pandemics, natural disasters, and terrorist attacks. The coronavirus pandemic has led to a reduction in tourist arrivals, a loss of revenue for tourism companies, and layoffs due to restrictions on movement. In response to the pandemic, governments have taken certain measures to address health, economic and other challenges. This paper explores and discusses the scale of the crisis in tourism and its consequences for the economy. Also, the paper analyzes European countries that have "successfully" tackled the crisis caused by the coronavirus pandemic. Although the European average of tourist arrivals is extremely negative in 2020, some countries have more effectively mitigated the decline in tourist arrivals, while creating an appropriate "set" of measures that have attracted international tourists by strengthening their confidence in a safe destination, i.e. overcoming their "fear of travel." Therefore, the subjects of interest of this paper are the types and timing of the application of measures in countries that have significantly depreciated the impact caused by the pandemic. Explaining the mechanism of their action on building trust is a key filter for choosing the optimal form of credible crisis management in tourism.

Keywords: pandemic, coronavirus, Covid-19, tourism recovery

1. UVODNA RAZMATRANJA

Izbijanje pandemije korona virusa postavilo je mnogobrojene zdravstvene izazove širom svijeta. Pandemija je jedna od najzaraznijih u novijoj ljudskoj istoriji, sa više od sto miliona zaraženih i dva miliona smrtnih slučajeva. S obzirom na veliku brzinu prenosa novog korona virusa, vlade širom svijeta nisu imale drugu mogućnost osim da nametnu blokade. Širenje virusa ozbiljno je ugrozilo živote, a mjere poput zaključavanja predstavljale su ključ za nastavak života (Sharma and Mahendru, 2020). Ekonomski šokovi pandemije primećuju se u svim sektorima. Iako se neke industrije mogu prilagoditi digitalnim platformama i nastaviti svoju borbu za opstanak (Mehrolija, Alagarsami i Solaikutti, 2020), nekoliko sektora suočilo se sa negativnim efektima zbog ograničenja putovanja i socijalnog distanciranja, pa im je izuzetno teško preživjeti pandemiju. Turizam je jedna industrija koja ne može da se održi bez mobilnosti turista. Ogroman i nenadoknadiv pad turističkih dolazaka u 2020.

¹ Ekonomski fakultet Pale ✉ nemanja.sarenac@ekofis.ues.rs.ba

² Ekonomski fakultet Pale ✉ predrag.mlinarevic@ekofis.ues.rs.ba

godini indikator je devastacije globalne turističke industrije. Turizam je činio 10% globalnog BDP-a, 7% međunarodne trgovine i 30% izvoza usluga. Do izbijanja pandemije turistička industrija bila je jedno od najvećih svjetskih potrošačkih tržišta. Značajan rast međunarodnog turizma posljednjih decenija je rezultat je uticaja različitih faktora, posebno razvoja novih tehnologija, novih životnih stilova povezanih sa globalnim prosperitetom, kao i rast niskotarifnih aviokompanija koje su međunarodna putovanja učinili dostupnim širem krugu ljudi. Takođe, turizam je jedan od sektora gdje je zaposleno najviše ljudi, a ovaj pad doveo je u opasnost milione radnih mesta, prijeteći da unazadi napredak postignut na polju ciljeva održivog razvoja.

Pandemija korona virusa prouzrokovala je ekonomske i socijalne posledice po održivi razvoj zemalja čijem BDP-u značajno doprinosi turizam. U većini zemalja, vlade su uvele mjere za sprečavanje otpuštanja radnika, ali vlasnici mnogih turističkih preduzeća su samozaposlena lica i porodice koja često ne potpadaju pod pakete državne pomoći. Preduzete mjere za sprečavanje širenja korona virusa kao što su socijalno udaljšavanje, zabrane kretanja, samoizolacija, ograničenja okupljanja zaustavili su putovanja, kulturne, zabavne i sportske aktivnosti. Turizam je jedan od najvažnijih faktora koji doprinosi BDP-u, zaposlenosti, investicijama u većini zemalja, naročito na Evropskom kontinetu, uticaj korona virusa na turizam tema je mnogih međunarodnih diskusija i naučnih radova. (Sigala, 2020).

Ovaj rad istražuje i razmatra razmjere krize u turizmu. Takođe, u radu se analiziraju evropske zemlje koje su se na "uspješan" način uhvatile u koštac sa krizom izazvanom pandemijom korona virusa. Iako je evropski prosjek turističkih dolazaka negativan -70,4% u 2020. godini, postoje zemlje koje su na efikasniji način ublažile pad turističkih dolazaka. Istraživačko pitanje na koje autori traže odgovor u radu odnosi se na utvrđivanje seta mjera kako ekonomskih tako i zdravstvenih koje su doprinjele da negativni turistički bilans bude manji i podnošljiviji za ukupnu ekonomiju.

2. RAZMJERE KRIZE TURISTIČKOG SEKTORA IZAZVENE PANDEMIJOM KORONA VIRUSA

Na samom početku pandemije korona virusa u Kini, njen uticaj na turizam bio je značajno potcjenjen. Danas, ključne institucije i ljudi koje se bave turizmom nemaju jasnu sliku budućih scenarija i efekata krize. Mnogobrojne naučne studije i radovi o uticaju epidemija i pandemija na turizam pokušavaju oslikati i sagledati ove posljedice kao i analizirati preduzete mjere i proširiti vidike dajući novi ugao gledanja na te aktivnosti.

Nekoliko pandemija širom svijeta uticalo je na svjetske turističke trendove i ekonomiju poslije Drugog svjetskog rata. U posljednjih 70 godina svijet je doživio tri velike pandemije sa različitim nivoima infekcija i stopama smrtnosti. Prvi takav događaj je virus ebole 1976. godine od kojeg je zaraženo 33.577, a umrlo 13.652 ljudi. Turizam je te godine imao rast u odnosu na prethodnu od 1,3% i može se konstatovati da virus nije izazvao veće posljedice. Iako manji po broju zaraženih i umrlih SARS iz 2002. godine (zaraženo 8.096, a umrlo 774 ljudi) uslovio je pad turističkih dolazaka od 0,6%. Sljedeća pandemija koja se značajno reflektovala na turizam je infekcija H1N1 koja je zarazila 762,6 miliona ljudi od kojih je umro 284.500. Ova pandemija se na neki način preklapila sa svjetskom ekonomskom krizom pa je turizam osjetio posljedice koje se ogledaju u padu turističkih dolazaka od 4,1%, a globalni prihodi od turizma su smanjeni za 5,4%. Naučnici u svijetu su istraživali navedene pandemije, pa su tako Pine i MekKerher (2004) iztraživali uticaj epidemije SARS-a 2002. godine na kinesku provinciju Guandong. Rezultati njihovih studija pokazuju da je uticaj bio značajno negativan. Kuo i saradnici (2008) otkrili su da epidemijske krize različito utiču na turističku tražnju. Rezultati njihove studije o SARS-u (2001–2004) i široko rasprostranjenom ptičjoj gripi (2002–2006) pokazuju da je SARS imao važan uticaj na turističku tražnju u Kini, Hong Kongu, Singapuru i Tajvanu. Širenje ptičijeg gripa, međutim, nije imalo značajan negativan uticaj na turističku tražnju u Aziji, uprkos visokoj stopi smrtnosti. Prethodne studije o uticajima pandemije moraju se, međutim, proširiti kako bi se uzeli u obzir novi obrasci i karakteristike korona virusa. Iako su se u prethodnim široko rasprostranjenim slučajevima SARS-a i H1N1 turizam oporavio nedugo nakon ukidanja upozorenja o pandemiji (kod SARS-a 5 mjeseci, kod H1N1 nakon deset mjeseci), to neće biti slučaj za korona virusom i to se mora uzeti u obzir kao novi modeli pandemijskog uticaja na turizam.

Za razliku od prethodnih pandemija koronavirus (*COVID-19*) je najsmrtonosnija pandemija na svijetu koja zajedno sa globalnom zdravstvenom uzrokuje finansijsku krizu i ekonomski pad poznatiji kao korona recesija. Da bi ograničile širenje pandemije, vlade širom svijeta preduzele su drastične

mjere zaključavanja čitave zemlje ili najugroženijih gradova, kao i zabranu ulaska na njihovu teritoriju, što je rezultiralo ogromnim gubicima u turizmu. Izbijanje pandemije primoralo je mnoge turističke destinacije da zaustave svoje poslovanje nakon mjera zaključavanja i zabrana putovanja, kao i otkazanih rezervacija i ograničene logističke podrške. U studiji Geslinga i drugih (2020) analizira se efekat prethodnih pandemija i efekat korona pandemije na globalni turizam koje su zavisne od ograničenja putovanja i mjera izolacije. Zaključci njihovih studija su da će negativni uticaj pandemije biti veći u turističkoj industriji i sektorima podrške u najsiriomašnjim ekonomijama svijeta nego u razvijenim zemljama. Studija Vilijamsa i Kajaoglua (2020) ilustruje uticaj korona virusa na turizam i sektore podrške turističkim proizvodima i uslugama, kao i na zapošljavanje. Ovi autori ističu da je gotovo jedna desetina evropskih nefinansijskih ekonomskih aktivnosti bila vezana za turizam i da predstavlja 9,5% ukupne zaposlenosti među aktivnim stanovništvom u EU. Takođe, oni ističu da su sektor smeštaja, hrane i pića EU doprinosi sa 19,7% odnosno 58,7% od ukupne zaposlenosti u turizmu. Na osnovu toga, jasno je da slijedi veliko zatvaranje i gašenje turističkih preduzeća i preduzeća koji su zavisna od turizma. Tsionas (2020) predviđa postepeno prilagođavanje nakon završetka pandemije, odnosno predviđa da bi postepeno otvaranje za preduzeća koja zahtjevaju samo minimalnu pozitivnu dobit ili kolokvijalno rečeno "poslovanje na pozitivnoj nuli" bilo izvodljivo, dok bi ponovno otvaranje za preduzeća koja zahtjevaju isti nivo dobiti kao 2019. godine bilo znatno teže. Asaf i Skuderi (2020) tvrde da je turizam industrija koja se suočavala sa brojnim krizama u prošlosti, pa stoga upozoravaju da je sadašnja kriza daleko najštetnija. Do 8. februara 2021. godine od korona virusa zaraženo je 106,7 miliona, a umrlo 2,3 miliona ljudi (Worldmeter 2021). Prema podacima Svjetske turističke organizacije dolasci međunarodnih turista u 2020. godini na globalnom nivou smanjeni su za 74% u odnosu na prethodnu godinu usljed pandemije koronavirusa, niskog samopouzdanja i povjerenja turista, kao i zbog ograničenja vezanih za putovanja koja još uvek postoje (UNWTO 2020). Pad je izražen je sa jednu milijardu manje dolazaka međunarodnih turista u poređenju sa 2019. godinom što dovodi do gubitka od 1300 milijardi američkih dolara u prihodima od međunarodnog turizma. To predstavlja više nego desetostruki gubitak u odnosu na gubitak od prethodne krize iz 2009. godine. Podaci ukazuju da se međunarodni turizam vratio na nivo od prije 30 godina. Ovaj pad turizma mogao bi da rezultira ekonomskim gubitkom od preko 2000 milijardi američkih dolara svjetskog BDP-a, odnosno više od 2% BDP-a iz 2019. godini. Svjetski savjet za putovanja i turizam navodi da je 75 miliona turističkih radnika u neposrednom riziku od gubitka posla kao rezultat pandemije. Savjet takođe procenjuje da je svakodnevni gubitak milion radnih mjesta u sektoru turizma zbog široko rasprostranjenog uticaja pandemije koronavirusa (WTTC 2020). Na grafikonu 1 prikazane su prognoze međunarodnih turističkih dolasi za priod januar-decembar 2020. godine u obliku tri scenarija. Prema dostupnim podacima, može se zaključiti da se na nivou cijele godine ostvario najpesimističniji scenario.

Grafikon 1. Kretanje međunarodnih turističkih dolazaka u 2020. godini



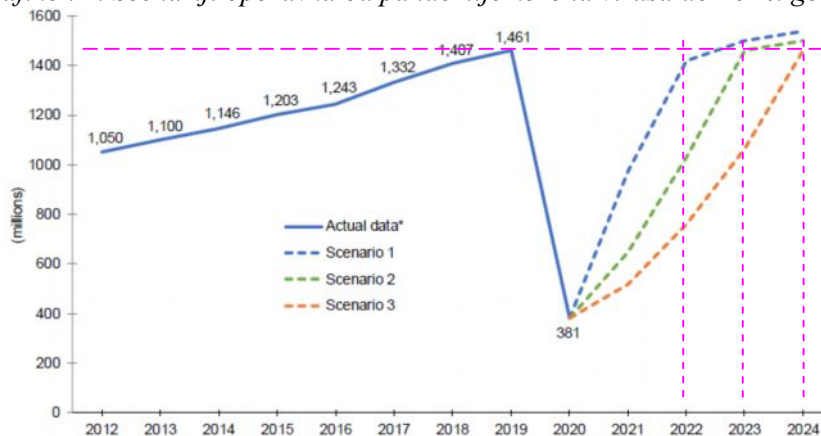
Izvor: UNWTO 2021

Evropa kao jedno od najvećih tržišta globalne turističke industrije ima 51% učešća u međunarodnim turističkim dolascima. Turizam kao dio uslužnog sektora ima značajan doprinos u kreiranju BDP-a. U 2019. godini evropski turizam je doprinio BDP-u sa 2000 milijardi američkih dolara i imao udio od 9,1 % (UNWTO 2020). Turistička Evropa je zabilježila manji pad dolazaka od 72% i 76% u septembru i oktobru u poređenju sa ostalim svjetskim regionima, nakon malog, mada

kratkotrajnog oporavka u ljetnjim mjesecima. Oživljavanje virusa širom regiona dovelo je do ponovnog uvođenja nekih oblika ograničenja za putovanja. Međutim, Evropa je region u kojem je većina destinacija (91% od 19. jula 2020.) ublažilo ograničenja putovanja, uglavnom među zemljama članicama Šengena.

Trenutna situacije je takva da i dalje postoji slaba tražnja za putovanjima. Međutim, neka velika tržišta poput Sjedinjenih Država, Njemačke i Francuske poslednjih mjeseci pokazuju neke znakove oporavka. Iako tražnja za međunarodnim putovanjima ostaje prigušena, domaći turizam nastavlja da raste na nekoliko velikih tržišta kao što su Kina i Rusija, gde se domaća tražnja za avionskim putovanjima uglavnom vratila na nivo prije pandemije korona virusa. Očekuje se da će najava i uvođenje vakcine postepeno povećati povjerenje turista i doprinijeti ublažavanju ograničenja putovanja. Proširena scenarija STO-a za period 2021-2024. godine ukazuje na oporavak međunarodnog turizma do druge polovine 2021. Ipak, povratak na nivo iz 2019. godine u pogledu međunarodnih dolazaka mogao bi trajati između 2-4 godine (UNWTO 2021).

Grafikon 2. Scenariji oporavka od pandemije korona virusa do 2024. godine



Izvor: adaptirano prema UNWTO 2021

Na grafikonu 2. predstavljeni su rezultati najnovijeg istraživanja STO koje pokazuje da 45% ispitanika očekuje povratak međunarodnog turizma do druge polovine 2021. godine, a 50% tek 2022. godine. U pogledu povratka na nivo iz 2019. godine, 43% stručnjaka vidi da se to događa 2023. godine, dok 41% ukazuje na 2024. godinu ili kasnije. Centralni scenarij broj 2 pokazuje da se međunarodni turizam skromno vraća u 2021. godinu na nivo koji su i dalje manji od polovine nego u 2019. To podrazumjeva postepeno slabljenje pandemije do druge polovine godine, uključujući i uvođenje vakcina, značajno poboljšanje globalnog povjerenja putnika i ukidanje ograničenja putovanja. Prema ovom scenariju, nivo prije pandemije će se dostići do kraja 2023. godine.

Kreatori politika i ljudi iz prakse u turističkoj industriji moraju razvijati novi mehanizam odgovora na aktuelnu krizu, kao i buduće pandemijske krize. Da bi to učinili, moraju steći znanje o prirodi i stvarnim razmjerama korona krize. Za sada se to nije dogodilo i neki scenariji koji su razvijeni potcjenjuju potencijalne efekte pandemije. Kirbi (2020) podsjeća da centralne banke očekuju brzo pooštavanje, predstavljajući nagli pad prinosa državnih obveznica širom svijeta. Različite zemlje nude različite programe ekonomske pomoći. Maron (2020) navodi da je potrebna je četvorodimenzionalna ekonomska strategija koja govori o tome da je potrebno prihvatiti ekonomske gubitke, zaštititi zdravlje, podržati ljude koje se susreću sa naglim gubitkom prihoda, kao i zaštititi proizvodne kapacitete čim virus oslabi i odmah ih staviti u funkciju. Pandemijske krize imaju dugotrajne negativne efekte na turizam i ekonomiju. Procenjeni negativni efekti su daleko veći od onih primjećanih. Buduće pandemijske krize treba rešavati odmah, a da bi se to učinilo trebaju se krirati efikasni planovi za vanredne situacije. Za oživljavanje turističke industrije širom sveta potrebna je saradnja, a ne konkurencija da bi se negativne posljedice svele na minimum. Mandel i Vitol (2020) procijenili su da je globalna proizvodnja opala za 7% kada je bila zaključana samo Kina, a za 23% kada su druge zemlje primijenile blokadu. Kako se šok širi svjetskom ekonomijom, tako se neposredne posljedice pogoršavaju zbog veza između kupca i prodavca. U optimističnom i malo verovatnom scenariju okončanja svih zaključavanja, svetskoj ekonomiji je potreban približno jedan kvartal da postigne novu ravnotežu. Ako se djelimična zaključavanja nastave, vrijeme oporavka će vjerovatno biti znatno duže.

4. ANALIZA USPJEŠNOSTI MJERA U PRIVLAČENJU MEĐUNARODNIH TURISTA

Evropu je u 2020. godini, prema procjenama STO, posjetilo 221,2 milion međunarodnih turista što je za 70,4% manje nego u 2019. godini. Višestruki talasi pandemije, zaključavanja zemalja, pad povjerenja potrošača i ekonomska recesija umanjuju izgled evropskog turizma za oporavak. Udarci pandemije korona virusa po turizam Evrope traju neprekidno od marta i ostavljaju velike ožiljke. Skoro sve evropske destinacije imaju pad dolazaka turista iznad 50%, pri čemu su Crna Gora, Sjeverna Makedonij, Kipar i BiH u najtežoj situaciji, s padom dolazaka turista preko 84%. Dostupni podaci iz januara 2021. godine pokazuju i da je, uprkos ljetnjim otvaranjima i manjim brojevima zaraženih, većina evropskih država tokom ljeta ipak pretrpjela masovni pad međunarodnih dolazaka, pri čemu su se dolasci u gotovo svim destinacijama više nego prepolovili. Povećanje zaraženih virusom korona krajem jeseni i uvođenjem novih ograničenja putovanja u brojnim zemljama dodatno je smanjilo tražnju za putovanjima. Ali, da nije sve tako crno, govori nam primjer evropskih zemalja koje su se na uspješan način uhvatile u koštac sa krizom izazvanom pandemijom. Iako veoma pogođene, sa visokim stopama zaraženih i umrlih, kreirale su mehanizme iz sfere zdravstveno-bezbjednosne, monetarne i fiskalne politike omogućivši finansijsku pomoć privredi i turizmu. Ove mjere, sa jedne strane, uz pravovremen i efikasan mehanizam njihovog upravljanja, sa druge strane, dali su u najvećem djelu očekivane rezultate.

Tabela 2. Procenat promjene međunarodnih turističkih dolazaka 2019/2020 godina

		Učešće turizma u BDP-u (%)	Međunarodni dolasci u 2019. (u mil)	Procenat promjene međunarodnih dolazaka 2019/2020	Odstupanje od negativnog evropskog prosjeka u 2020. godine od -70,4%
1.	Austrija	15,5	31,884	-48,3	22,1%
2.	Italija	14,7	64,513	-58,1	12,3%
3.	Albanija	27,0	5,919	-59,5	10,9%
4.	Bugarska	11,8	9,312	-60,2	10,2%
5.	Velika Britanija*	11,0	39,418	-60,5	9,9%
6.	Hrvatska	25,1	17,353	-67,7	2,7%
7.	Turska	12,8	51,152	-71,8	-1,4%
8.	Portugal	19,5	24,600	-75,2	-4,8%
9.	Grčka	21,5	31,348	-76,8	-6,4%
10.	Španija	13,3	83,509	-76,9	-6,5%
11.	Gruzija	33,9	5,080	-78,6	-8,2%

*Naponena : Nepotpuni podaci za Veliku Britaniju (samo prva dva kvartala)

Izvor: adaptirano prema UNWTO 2021

U tabeli 2. su predstavljeni rezultati analize uspješnosti zemalja u smanjenju pada, odnosno drugim riječima u privlačenju međunarodnih turista. Kriterijum za izbor analiziranih zemalja je bio učešće turizma u BDP-u preko 10% i preko 5 miliona međunarodnih turista u prethodnoj godini. Dakle, jedanaest evropskih zemalja ispunjavalo je taj kriterijum. Može se uočiti da dva evropska turistička giganta Francuska i Njemačka ne ispunjavaju prvi kriterijum sa 9,5% odnosno 8,5% učešća turizma u BDP-u. Može se konstatovati da je apsolutni pobjednik uspješno provedenih mjera za ublažavanje krize izazvane pandemijom Austrija, a zatim slijede tri zemlje Italija, Albanija i Bugarska koje su takođe ostvarile odlične rezultate. Iznad evropskog prosjeka su Velika Britanija³ i Hrvatska sa rezultatom od 2,7%. Ostale zemlje u analizi su ispod evropskog prosjeka, a naročito upada u oči loš rezultat Grčke, Španije i Gruzije. Grčka je negativan primjer s obzirom na visok nivo učešća turizma u BDP-u i visok broj turista. Ovi rezultati će sigurno ostaviti posljedice po i onako "krhku" ekonomiju Grčke. U nastavku rada analiziraće se pojedinačne mjere Austrije, Italije, Albanije i Bugarske.

3.1. Austrija

Austrija je šesta najposjećenija zemlja u Evropi sa 31,8 miliona turista i ima 567,7 hiljada zaposlenih u turizmu. Prihod od međunarodnog turizma Austrije je 21,8 milijardi evra, a njen turizam

³ Podaci za veliku Britaniju su nepotpuni, obrađena su samo sva kvartala u 2020. godini.

doprinosi BDP-u sa 15,5%. Iako pogođena pandemijom korona virusa sa 424,8 hiljada zaraženih (4,7% stanovništva) i 8.032 umrlih (0,08%) uspjela je da bude najuspješnija zemlje u pogledu ublažavanja pada međunarodnih turističkih dolazaka. U odnosu na 2019. godinu njen pad bio je -48,3%, što je za 22,1% bolje od ukupnog evropskog prosjeka od -70,4%. Mjere koje je vlada Austrije od sredinom marta donosila za podršku turizmu su sljedeće:

- Covid-19 paket za oporavak od 38 milijardi evra uključujući i hitnu pomoć 4 milijarde evra (za spašavanje radnih mjesta), krizni fond od 15 milijardi evra (uz garancije 90% za kredite i subvencije 75% na operativne troškove) i odlaganje poreza od 10 milijardi evra, moratorijum od 3 mjeseca na kredite.
- Covid-19 paket za oporavak od 50 milijardi evra koji uključuje fiskalne olakšice, podršku zapošljavanju, garancije za kredite 100% i direktne dotacije za 75% fiksnih troškova nastalih tokom ograničenog perioda od tri meseca, direktne subvencije za MSP od 15.000 evra i odgađanje plaćanja poreza. Takođe u ovom paketu su i smanjenje PDV-a 10% na hranu, 20% na piće, 5% restoranima do kraja godine, kao i prenešenje gubitaka i njihovo uračunavanje u dobiti iz prethodnog perioda.
- Posebne mjere za MSP u turističkom sektoru su: državne garancije za premošćavanje kredita koji se koriste za pokrivanje privremene nelikvidnosti uzrokovanih smanjenjem prometa, troškove ovih garancija snosi država, kamatne stope pokriva nekoliko pokrajina u Austriji, suspenzija otplata aktivnih kredita turističkih preduzeća.
- Nadležno ministarstvo turizma je u stalnoj komunikaciji sa turističkom industrijom i ostalim zainteresovanim stranama u turizmu i razgovaraju o trenutnoj situaciji, nastalim problemima i daljim koracima. Takođe, sve informacije za turiste i preduzeća dostupne su na odgovarajućim veb stranicama državnih institucija i granskih udruženja.
- Prekogranično putovanje je dozvoljeno za turiste iz susjednih zemalja (koji imaju uporediv pad virusa), a granice su otvorene 15. juna sa Njemačkom, Švajcarskom i Lihtenštajnom, a kasnije i sa drugim zemljama. Zdravstveno uvjerenje koje se traži prilikom ulaska je negativan test na virus, a oni bez potvrde moraju se samoizolovati se 14 dana. Testiranje je dostupno na bečkom aerodromu po ceni od 190 evra. Restorani, barovi i hoteli su otvoreni od juna. Maske za lice obavezne u javnom prevozu i u prodavnicama. Fudbalska austrijska Bundesliga pušta domaće navijače na stadione od septembra.
- Covid-19 testiranje za turističko osoblje primjenjuje se od jula putem programa dobrovoljnog testiranja za osoblje u sektoru hotelijerstva i smještaja. Osoblje ima priliku da se jednom nedeljno besplatno testira na Covid-19, troškove snosi država. Ustanove koje učestvuju mogu dobiti etiketu kojom dokazuju da su deo programa testiranja. Od septembra, program je proširen na osoblje iz gastronomije, omladinskih hostela i kampova, a od novembra, program je dalje proširen na instruktore skijanja, planinske vodiče, turističke vodiče i operatere privatnih konaka.
- Svi sadržaji za razonodu i znamenitosti od 29. maja ponovo su otvoreni uz minimalnu udaljenost od 1 metar. Događaji (koncerti, pozorište, festivali itd.) su ograničeni na najviše 100 učesnika, a od jula maksimalan broj učesnika na događajima sa fiksnim sedištim postepeno je podignut do 1000 (u zatvorenom) i 1250 (na otvorenom). Od 15. juna održavaju se trgovinske i javne izložbe. Posjetoci moraju da nose maske za lice ako je minimalna udaljenost 1 metar, a izlagači moraju da nose maske za lice ili da koriste druge uređaje kako bi se fizički udaljili od posjetilaca.
- Restorani, kafići, barovi itd su ponovo otvoreni od 15. maja (dozvoljeno radno vreme od 06:00 do 23:00) uzimajući u obzir posebnu socijalnu distancu i zdravstvene i sanitarne mjere, kao što su najviše 4 odrasle osobe i njihova deca za jednim stolom, nije potrebno minimalno rastojanje), gosti koji ne sede zajedno za jednim stolom moraju držati minimalnu udaljenost od 1 metra, servisno osoblje je obavezno da nosi maske za lice, ne moraju da drže minimalnu udaljenost od 1 metra dok serviraju, gosti moraju samo da nose maske za lice prilikom ulaska u ustanovu, stolove treba rezervirati unapred (grupne rezervacije za nekoliko stolova nisu dozvoljene).
- Pružaoci smještaja su ponovo otvoreni od 29. maja za privatna noćenja. Zoološki vrtovi su ponovo otvorili svoje prostore od 15. maja, pod uslovom da je minimalna udaljenost od posetioca 1 metar garantovano. Ostala turistička preduzeća i znamenitosti su otvorena od 29. maja, pod uslovom da je garantovana minimalna udaljenost od 1 metra. Za zatvorene prostore

takođe postoji obaveza nošenja maski za lice i ograničenje na najmanje 10 m² prostora po posetiocu. Bazeni i sadržaji za razonodu takođe su otvoreni od 29. maja.

- Nove mjere zabrane su uvedene 21. septembra, a još rigoroznije 17. novembra.

Sve nabrojane mjere i te kako su uticale na ostvarenje odličnih rezultata. Veoma je značajno što su te mjere bile pravovremene i njima se na kvalitetan način upravljalo. Naročito se ističe mjera o liberalizaciji granica koja je donesena na bazi analize ko su turisti koji najviše posjećuju Austriju. Prema dostupnim podacima Svjetskog savjeta za turizam i putovanja, Austriju posjeti 46% Njemaca, 7% Holandana, 5% Švajcaraca, 4% Italijana i 3% Britanaca. Statistika posjeta iz jula, avgusta i septembra (ostvaren pad -40,6%, -35,2% i -43,2%) govori u prilog tome. Tu su i druge mjere koje su uticale da turisti dobiju povjerenje u sigurnost Austrijskih destinacija, a sa druge strane mjere koje su uticale da punuda bude spremna i prepremljena za trenutak kada će turisti doći. Sezonalnost austriskog turizma je izražena, a dominantni periodi su januar-mart i jul-septembar tako da je na efikasan način pripremljena ljetna sezona u svakom pogledu, za razliku od nekih zemalja sa izrazito ljetnom sezonom poput Grčke, Španije, Crne Gore⁴ i drugih koji nisu to uopšte koristili.

3.2. Italija

Posije Francuske i Španije nalazi se Italija kao treća najposjećenija zemlja u Evropi sa 64,5 miliona turista i 3,47 miliona zaposlenih u turizmu. Međunarodni turizam doprinosi sa 44,9 milijarde evra, a njen turizam doprinosi BDP-u sa 14,7%. Italija je pogođena korona virusom i opšte je poznat "italijanski scenario" sa 2,6 miliona zaraženih (4,3% stanovništva) i 91.580 umrlih (0,15%). Uprkos tome, uspjela je da se na efikasan način izbori ublažavanjem smanjenja međunarodnih turističkih dolazaka. U odnosu na 2019. godinu njen pad bio je -58,1%, što je za 10,2% bolje od evropskog prosjeka. Mjere koje je vlada Italije od sredine marta donosila za podršku turizmu su sljedeće:

- Podrška zdravstvenom sistemu 1,15 milijardi evra i podrška od 1,5 milijardi evra Agenciji za civilnu zaštitu. Takođe, odlučeno je da vrijedost fiskalnog paket bude 25 milijardi evra.
- Specifične fiskalne mjere uključuju obustavljanje plaćanja poreza po odbitku, doprinosa za socijalno osiguranje i socijalnu zaštitu, kao i premije za obavezno osiguranje za kulturna preduzeća (pozorišta, koncertne sale, bioskope, sajmove ili događaji kulturno-umetničke prirode, muzeje, biblioteke, arhive, mjesta i istorijske spomenike itd.) barovi, restorani, banje, zabavni ili tematski parkovi, usluge prevoza, iznajmljivanje sportske i rekreativne opreme ili objekata i opreme za događaje, vodiči i turistički asistenti.
- Vlada je 16. marta namjenila 200 miliona evra za podršku problematičnim avio-kompanijama Alitalia i Er Itali.
- Evropska komisija odobrila je italijansku šemu za podršku u iznosu od 1,6 miliona evra sportskim udruženjima i organizacijama pogođenim pandemijom. Turistički operateri i turističke agencije u Italiji dobile su finansijsku podršku za izlazak iz trenutne ekonomske krize, pošto je Komisija Evropske unije odobrila 625 miliona evra.
- Jednokratne isplate od 500 evra po osobi za samozaposlene, podrška kompanijama koje imaju višak zaposlenih, zamrzavanje otpuštanja radnika i novčani bonus za Italijane koji rade tokom zaključavanja. Odobreni su dodaci za radnike u sektorima turizma, kulture, zabave, filma i audiovizuelne tehnologije. Dodaci se takođe dodjeljuju radnicima bez socijalne zaštite. Proširenje socijalne zaštite i na sezonske radnike u turizmu i zabavi, kao i intervencije u korist autora, umjetnika, izvođača i agenata.
- Vlada je odobrila hitan paket mjera za zaštitu festivala, pozorišta i bioskopskog sektora, koji uključuje stvaranje Fonda koji se sastoji od 130 miliona evra za 2020. godinu koji bi bio podrška autorima, umjetnicima, izvođačima i za investicije usmjerene na ponovno pokretanje ovih sektora. Metode za dodjelu će se utvrditi uzimajući u obzir negativan uticaj na korisnike koji proizilazi iz mjera za suzbijanje zaraze COVID-19 i uključuju vaučer za

⁴ Poseban naglasak je na katastrofalnom upravljanju mjerama u Crnoj Gori koja je apsolutno zatvorila granice za turiste koji čine 54% međunarodnih dolazaka (Srbija 25%, Rusija 19% i BiH 10%). Ako na to dodamo činjenicu da turizam učestvuje u BDP-u 21,9% možemo zaključiti da će smanjenje turističkih dolazaka od -84,6% ostaviti nesagledive posljedice po ukupnu ekonomiju Crne Gore. Politička odluka, par excellence, da se zatvore granice praktično je do korjena sasjekla nadomnatniju granu crnogorske ekonomije i odbacila blizu 600 miliona evra prihoda od turizma.

bioskopske karte, pozorišta, muzeje i koncerte. Povrat sredstava sa vaučerima već obezbeđenim za putovanje, a otkazani turistički aranžmani takođe se proširuju na karte za predstave, bioskope, pozorišta, muzeje i druga mesta kulture. Povrat sredstava sa već obezbeđenim vaučerima za otkazane putničke i turističke aranžmane i druge smještajne kapacitete.

- Italija je otvorila svoje granice od 3. juna za sve zemlje Evropske unije i šengenskog prostora. Putnici iz te države će moći da uđu u zemlju bez potrebe za karantinom.
- Italija je odobrila praznični bonus za porodice pod određenim uslovima koji će im omogućiti da putuju unutar zemlje i povećaju tražnju. Praznični bonus nudi doprinos do 500 evra za boravak u hotelima, kampovima, vikend naseljima, seoskim kućama i noćenje s doručkom u Italiji. Korisnici su porodice sa prihodom do 40.000 evra, a iznos bonusa zavisi od broja članova porodice.
- Nove mjere zabrane su uvedene 18. oktobra.

Lepeza mjera koje su italijanske vlaste donijele uticale su na ostvarenje dobrih rezultata. Dakle, kao i kod njihovog sjevernog susjeda te mjere bile su pravovremene i dobro vođene. Ističe se ta zaštita manifestacionog turizama i svih dejalnosti koju podupiru kulturno-umjetničku djelatnost. Takođe, važno je otvaranje granica za građane EU (plus šengenski prostor) jer samo Nijemci, Francuzi i Britanci čine 34% međunarodnih turista. Ostale mjere značajno su doprinijele da turistički sektor bude spreman za novi početak.

3.3. Albanija

Zemlja sa izuzetno visokim učešćem turizma u BDP-u od 27,0% i 5,9 miliona međunarodnih turista u 2019. godini uspjela je da efikasnim upravljanjem bude trećeplasirana zemlja u Evropi po smanjenju međunarodnih turističkih dolazaka. Albanija je imala smanjenje u 2020. godini u odnosu na prethodnu godinu od -59,5%, što je 10,9% bolje od evropskog prosjeka. Takođe, treba istaći da Albanija ima 254,3 hiljade zaposlenih u turizmu i ostvaruje 2,08 milijardi evra od međunarodnih turista. Korona virusom zaraženo je 86.289 (3,0%), a umrlo 1.472 ljudi (0,05%). Mjere koje je vlada Albanije sredinom marta donosila za podršku turizmu su sljedeće:

- U domenu fiskalne politike uvedene su poreske olakšice i napravljeno odlaganje plaćanja poreza, a u domenu monetarne politike vlada je uvela reprogram kredita.
- Odobrene su državne garancije za kredite u visini 90 miliona evra u korist banaka, a osnovan je "Suvereni garantni fond" od 150 miliona američkih dolara kao garancija bankama koje kreditiraju velikap preduzeća. Kamatnu stopu pokriva vlada Albanije. MMF je odobrio finansijsku pomoć Albaniji u iznosu od 190,5 miliona američkih dolara u okviru Instrumenta za brzo finansiranje u svrhu uravnoteženja platnog bilansa.
- Odobrena je novčana pomoć za zaposlene u poslovnim subjektima sa godišnjim prihodom do 114.000 evra, ekonomska pomoć za one koje nisu radili tokom pandemije.
- Odobrena je novčana pomoć od 50 miliona evra za zaposlene i otpuštene radnike zbog pandemije, a od toga direktnu pomoć od 400 američkih dolara dobilo je 176 hiljada porodica, 100 hiljada zaposlenih u malim preduzeća, 66 hiljada zaposlenih u velikim preduzećima i 10 hiljada zaposlenih u turističkom sektoru.
- Kreiran je finasijski paket AntiCovid-19-I od 65 miliona američkih dolara i AntiCovid-19-II od 70,4 miliona američkih dolara, a Evropska unije je doznačila 50 miliona evra za socijalnu zaštitu i oporavak poslovanja.
- Ministarstvo turizma i zaštite životne sredine, u saradnji sa drugim institucijama, u stalnoj je komunikaciji sa turističkom industrijom i ostalim zainteresovanim stranama u turizmu kako bi razgovarali o trenutnoj situaciji i problemima, te kreiranju preporuke i smjernice svim zainteresovanim stranama u turizmu. Cilj je minimizirati potencijalnu štetu po imidž albanskog turizma kroz zaštitu putnika i vraćanje poverenja. Ministarstvo je u saradnji sa GIZ-ovim programom za održivi ruralni razvoj (SRD) pokušalo da identifikuje i riješi probleme sa kojima se suočavaju preduzeća i kompanije u turističkoj industriji u vezi sa pandemijom COVID-19 i vanrednom situacijom u Albaniji.
- Ministarstvo turizma i zaštite životne sredine u saradnji sa Ministarstvom zdravlja i socijalne zaštite izradilo je „Protokol mjera Anti-Covid-19 tokom turističke sezone 2020. godine“, što

je prateći dokument za orijentaciju i regulisanje neophodnih preduslova koje treba da preduzmu turistička preduzeća tokom turističke sezone 2020. godine, kako bi se garantovao uspješan napredak aktivnosti, kao i sprečio rizik od širenja virusa u i van smještajnih struktura u cilju zaštite zdravlja zaposlenih i posetilaca.

- Kopnene granice su otvorene za međunarodne turiste, a domaća putovanja su sada dozvoljena. Hoteli, prodavnice i restorani počeli su ponovo da se otvaraju. Plaže su otvorene od 6. juna. Noćni klubovi, bazeni, pozorišta, bioskopi ponovo su otvoreni 23. juna. Albanija je jedna od četiri destinacije u svetu koja je ukinula ograničenja putovanja radi nastavka turizma i omogućila ulazak turista iz svih zemalja i nacija bez ograničenja. VizEr je osnovao novu bazu u Tirani 1. jula 2020. godine i najavio 15 novih linija za osam zemalja iz Tirane počev od jula 2020. godine.
- Nove mjere zabrane su uvedene 2. decembra.

Albanski primjer može da posluži nekim zemljama u našoj regiji kako relativno siromašna zemlja, svjesna značaja turizma za njenu ekonomiju, može na efikasan način da upravlja mjerama. Vlada Albanije stavila je akcenat na izgradnju i primjenu protokola tokom turističke sezone i kvalitetnim upravljanjem granicama stekla kredibilno povjerenje kod turista. Prevenstveno se to odnosi na okolne zemlje jer one najviše učestuju u turističkim dolascima (Sjeverna Makedonij 12%, Grčka 9%, Italija 8%, Crna Gora 6%). Iskoristili su povoljan trenutak da naprave pomak i u saobraćajnoj povezanosti sa drugim zemljama putem VizEr-a.

3.4. Bugarska

Bugarsku posjeti 9,3 miliona turista i ima 340,6 hiljada zaposlenih u turizmu. Prihod od međunarodnog turizma Bugarske je 3,85 milijardi evra, a njen turizam doprinosi BDP-u sa 11,8%. Iako pogođena pandemijom korona virusa sa 224,849 hiljada zaraženih (3,2% stanovništva) i 9.420 umrlih (0,13%) četvrti je predstavnik uspješnih zemalja u pogledu ublažavanja pada međunarodnih turističkih dolazaka. U odnosu na 2019. godinu njen pad bio je -60,2%, što je za 10,2% bolje od ukupnog evropskog prosjeka. Mjere koje je vlada Bugarske od sredine marta donosila za podršku turizmu su sljedeće:

- Evropska komisija je odobrila šemu javne garancije od 255 miliona evra za podršku MSP u kontekstu izbijanja koronavirusa.
- U sektoru turizma uvedeno je ublažavanje negativnih efekata kašnjenja dužnika za kredite i zakupe, država će pomagati preduzećima pokrivajući isplate osiguranja koje duguju poslodavci, a predviđen je rok za povrat sredstava od turopatora (13. jun) u slučaju da putnik ne prihvati opcije (vaučer ili zamena turističkog paketa).
- Bugarska je dala 5,1 miliona evra za pomoć u turističkim preduzećima pogođenim pandemijom. Turistička preduzeća dobiće 5,11 miliona evra u okviru operativnog programa EU za inovacije i konkurentnost.
- Evropska komisija odobrila je Bugarske mjere podrške aerodromima u Burgasu i Varni u iznosu od 4,4 miliona evra.
- Centralna banka je pokrenula nove programe za podršku preduzećima. Ona dopunjuje vladine mjere i uključuje sektore koji su za sada izostavljeni iz delokruga državne pomoći. Finansijski resursi usmjereni su ka sektorima koji su najteže pogođeni pandemijom - trgovina na malo, transport, hotelijerstvo, ugostiteljstvo, turizam, predškolsko obrazovanje u privatnom sektoru, umetničke i kreativne aktivnosti, sportske aktivnosti, organizacija kongresa i izložbi.
- Evropska komisija je odobrila bugarsku šemu od 150 miliona evra za podršku malih i srednjih preduzeća (MSP).
- Narodna skupština je 24. marta izglasala Zakon o mjerama i radnjama tokom vanrednog stanja. Neki od njih usmjereni su na podršku zapošljavanju i omogućavaju poslodavcima da zaposlenike raspoređuju da rade od kuće, kao i da ih šalju na plaćene godišnje odmоре.
- Ministarstvo turizma izdalo je Smernice i preporuke Ministarstva turizma i Komisije za zaštitu potrošača u vezi sa zaključenim ugovorima o turističkom paketu čija primena je nemoguća u uslovima vanrednog stanja koje je rezultat širenja virusa Ministarstvo turizma je formulisalo Smjernice za smještajne kapacitet i posebnu izjavu za turiste koji će biti smešteni u različitim turističkim objektima u zemlji.

- Ministarstvo turizma održava stalnu komunikaciju sa svim turističkim akterima - turističkim organizacijama, udruženja, hotelijera, ugostitelja, turoperatora i turističkih agenata. Ministarstvo objavljuje informacije na svojoj veb stranici u pogledu situacije. Uspostavljen je logistički koordinacioni centar u blizini Nacionalnog operativnog centra.
- Granice su otvorene za turiste iz Velike Britanije, EU i zemalja Šengena. Hoteli i bazeni su otvoreni, a dozvoljeni su pojedinačni sportovi na otvorenom. Poseta planinama i nacionalnim parkovima je takođe dozvoljena. Muzeji, galerije i bioskopi otvoreni su ograničenog kapaciteta.
- Bugarska vlada odobrila je 1,23 miliona evra za oglasnu kampanju za zimski turizam 2020. godine. Preporuke Ministarstva turizma, koordiniranih sa Ministarstvom zdravlja, u vezi sa zimom 2020/2021 sezona uključuju do detalja razradne protokole i predviđenom promocijom istih.
- Nove mjere zabrane su uvedene 2. decembra.

Bugarska se, kada je u pitanju finansijska pomoć, oslonila na podršku Evropske unije koju je i dobila. Takođe, mora se odati priznanje da je Vlada uložila napor i preko resornih ministarstava kreiralo efikasne protokole i preporuke kako bi privukli goste. Tradicionalno Rumuni i Njemci su bugarski gosti u 24% slučajeva, zatim sljede Turci 8%, Grci 8% i Rusi 6%. Ljtana sezona na crnomorskoj obali, koja je najvažnija karika turizma, je uspješno iskorišćena da ublaži negativne posljedice.

4. OPTIMALNI SET MJERA ZA KRIZNO UPRAVLJANJE U TURIZMU

Iz iskustva zemalja koje su najviše uspjele amortizovati udar pandemije na turističke dolaske i prihod od turizma moguće je ustanoviti obrazac po kome su birane i uvođene odgovarajuće mjere. Zajednički imenitelj za sve mjere jeste njihov uticaj na formiranje povjerenja u kontekstu turističkih putovanja. Naime, ispostavilo se da je od presudnog značaja bilo adekvatno upravljanje granicom koje je uživalo povjerenje proisteklo iz kredibilnog setinga zdravstveno-bezbjednosnih protokola. Treba istaći da je preduslov kredibiliteta tih mjera kod međunarodnih turista bilo prethodno stečeno povjerenje domaćih turista. Jasni kriterijumi za relaksaciju mjera u pogledu uslaska u zemlju koji su između ostalog uvažavali značaj pojedinih emitivnih turističkih tržišta doprinosili su paralelnom rastu i domaćih i stranih turista, što je bilo od izuzetnog značaja za održavanje opstojnosti turističkog sektora.

Tabela 3. Optimalne mjere za upravljanje u turizmu

Vrsta mjere	Ciljani efekat
Zdravstveni protokoli (kreiranje i promocija istih)	Sticanje povjerenja turista u zdravstvenu bezbjednost i sigurnost destinacije
Kredibilno upravljanje granicama	Omogućavanje turističkog kretanja iz ključnih emitivnih tržišta koja su komplementarna epidemijским mjerama i zdravstvenim protokolima
Finansijska pomoć turističkim preduzećima u osiguravanju zdravstvenih protokola	Obezbeđivanje funkcionisanja sistema koji svojom urednom primjenom utiče na povjerenje i percepciju turista
Finasijska pomoć za stvaranje turističke ponude	Sposobnost zadovoljenja očekivane potrošačke euforije nakon otvaranja granica

Izvor: obrada autora

Komplemetarnost mjera upravljanja granicom sa zdravstvenim protokolima i njihovom promocijom rezultiralo je time da ni jedna odluka o liberalizaciji ulaska nije bila kompromitovana, već naprotiv ojačana zdravstvenim protokolima. Valja napomenuti, da je tajming primjene mjera bio sinhronizovan i da je pokazao da je obrazac po kome moguće uspostaviti kredibilno krizno upravljanje vezan za prvobitno uspostavljanje zdravstvenih protokola, a potom otvaranje granica.

5. ZAKLJUČAK

Turistička industrija je viđena kao glavni uzročnik i nosilac novog korona virusa koji je pokrenuo izbijanje pandemije. Pandemija je skoro zaustavila globalni turizam. Sve učesnici u turizmu moraju zajedno raditi na tome da industrija postane dovoljno otporna da se nosi sa krizom. Velikim globalnim turističkim igračima nedostaje ponovno pokretanje da bi preživjeli u vrijeme postpandemie, a mali igrači mogu izaći kao pobjednici etablirajući svoje mikrolokacije kao novoprihvaćenu ponudu.

Pandemija korona virusa je izazvala ogromnu strepnju i paniku, zato je neophodno usvojiti strategije za ublažavanje strahova i poboljšati bezbjednosti turista. Razumjevanje „straha od putovanja“ može dati ključne odgovore i podstaći oporavak turizma nakon pandemije. Usljed desetina hiljada medijskih poruka koje pojedinac svakodnevno primi „strah od zaražavanja“, a samim tim „straha od putovanja“ postaje i precipira se na mnogostruko veća opasnost nego što jeste. Zato, u postpandemijskom ili u otključanom pandemijskom periodu, moraju se preduzeti precizne mjere kako bi se pokazalo da turistička industrija može kontrolisati socijalno distanciranje i smanjiti potencijalne rizike od infekcije korona virusom među turistima. Različiti strahovi nastaju zbog razlika pojedinaca u procjeni opasnosti, a ne zbog težine korona virusa u njihovom okruženju. Zbog toga je za ublažavanje strahova i generisanje kredibilnog povjerenja važno u obnovi turističkih poutovanja. Takođe, važno je motivistai ljude da se zaštite kako bi pomogli ili ublažili izbjegavanje putovanja i podstakli oprezno ponašanje turista. Da bi probudili motivaciju turista, kreatori turističke politike trebaju primeniti komunikacione kanale koji na efikasan način povećavaju povjerenje turista o prevenciji. Na primjer, turističke destinacije mogu pružiti informacije o socijalnom udaljavanju u realnom vremenu, uputstava o zaštiti turista i prezentovati uspješne rezultate u dosadašnjim aktivnostima. Da bi se povećala percepcija efikasnosti prevencije protiv korona virusa, turistima treba predložiti mjere koje turisti mogu lako naučiti i zapamtiti.

U zavisnosti od inteziteta korona virusa neka ograničenja putovanja se ublažavaju, zemlje širom sveta daju prednost domaćem turizmu i na taj način pripremaju i usvajaju mjere za promociju putovanja u okviru svojih zemalja. Glavni cilj takvih inicijativa je jačanje domaćih putovanja i vraćanje samopouzdanja u sektoru turizma. Promocija domaćeg turizma je, u mnogim slučajevima, prvi korak za ponovno pokretanje turizma i u većini zemalja ovo bi trebalo da prati inicijative namenjene privlačenju međunarodnih turista, makar iz bliže regije. U prilog tome, izdvajaju se dvije različite vrste inicijativa finansijska pomoć i marketinške kampanje kombinovane sa jasnim i preciznim zdravstveno-bezbjednosnim porukama koje treba da neutrališu svaku sumnju koje bi potencijalog turistu odvratila od posjete toj destinaciji. Naravno, ne treba zaobići ni segment kontole graničnog prostoje koji je jedan važan mehanizam koji podupire prethodne inicijative. Na osnovu svega navedenog, kao i na osnovu rezultata sprovedenih analiza u radu, može se zaključiti da su zemlje koje su čvrsto u svojim rukama raspolagale u upravljale nabrojanim elementima i uspješno provele mjera za ublažavanje krize izazvane pandemojom ostvarile odlične iznadprosječne rezultate. Tu prvenstveno treba izdvojiti Ausriju, a zatim dodati Italiju, Albaniju i Bugarsku. Zamljama poput Grčke, Španije, Gruzije i Crne Gore ostaje pitanje za razmišljanje zašto nisu iskoristile ove mogućnosti i u nekoj mjeri sapsile svoj turizam i ekonomiju.

LITERATURA

- Sharma, G. D., & Mahendru, M. (2020). Lives or livelihood: Insights from locked-down India due to COVID19. *Social Sciences & Humanities Open*, 2(1), Article 100036. <https://doi.org/10.1016/j.ssaho.2020.100036>
- Mehroliya, S., Alagarsamy, S., & Solaikutty, V. M. (2020). Customers response to online food delivery services during COVID-19 outbreak using binary logistic regression. *International Journal of Consumer Studies*. <https://doi.org/10.1111/ijcs.12630>.
- Pine, R., & Mckercher, B. (2004). The impact of SARS on Hong Kong' s tourism industry. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 16(2), 139–143
- Kuo, H.-I., Chen, C.-C., Tseng, W.-C., Ju, L.-F., & Huang, B.-W. (2008). Assessing impacts of SARS and Avian Flu on international tourism demand to Asia. *Tourism Management*, 29(5), 917–928.
- Gössling, S., Scott, D., & Hall, C. M. (2020). Pandemics, tourism and global change: A rapid assessment of COVID-19. *Journal of Sustainable Tourism*, 1–20.
- Williams, C. C., & Kayaoglu, A. (2020). COVID-19 and undeclared work: Impacts and policy responses in Europe. *The Service Industries Journal*, 1–18. <https://doi.org/10.1080/02642069.2020.1757073>
- Tsionas, M. G. (2020). COVID-19 and gradual adjustment in the tourism, hospitality, and related industries. *Tourism Economics*. <https://doi.org/10.1177/1354816620933039>
- Assaf, A., & Scuderi, R. (2020). COVID-19 and the recovery of the tourism industry. *Tourism Economics*, 26(5), 731–733. <https://doi.org/10.1177/1354816620933712>
- Kirby, J., 2000. Will Coronavirus Cause a Global recession? We still Don't know. *Vox*, 9March 2020, available on. <https://www.vox.com/2020/2/28/21153492/coronavirus-recession-china-stock-market-economy/>. visited 14 March 2020.
- Marron, D., 2020. Macroeconomic Policy in the Time of COVID-19. *Federal Budget and Economy, TaxVox*, 17 March 2020, available on. <https://www.taxpolicycenter.org/taxvox/macro-economic-policy-time-covid-19>. visited 15 March 2020.
- Mandel, A., Veetil, V., 2020. The economic cost of COVID lockdowns: an out-of-equilibrium analysis. *Econ. Disasters Climate Change*. <https://doi.org/10.1007/s41885-020-00066-z>
- Sigala, M. (2020). Tourism and COVID-19: Impacts and implications for advancing and resetting industry and research. *Journal of Business Research*, 117, 312–321. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.06.015>
- WTTC. 2021. World Travel & Tourism Council Accessed 8. Feb <https://wttc.org/>
- UNWTO. 2021. The World Tourism Organization Accessed 8. Feb <https://www.unwto.org/>
- UNWTO. 2021. UNWTO World Tourism Barometer. Vol 19 (1)
- UNWTO. 2020. Understanding Domestic Tourism and Seizing its Opportunities. Madrid
- Worldmeters 2021. COVID-19 Coronavirus Pandemic. Accessed 8. Feb <https://www.worldometers.info/coronavirus>

Samir Aličić¹

O POGLAVLJU DIGESTA „O PORESKIM REGISTRIMA“ (D.50.15)

Apstrakt: Predmet rada je petnaesto poglavlje (odnosno titulus) pedesete knjige Justinijanovih Digesta, zbornika prava sačinjenog 533 godine po nalogu istočno-rimskog cara Justinijana, koji zajedno sa Kodeksom i Institucijama čini Justinijanovu kodifikaciju (*Corpus iuris civilis*). Ovo poglavlje, pod naslovom *De censibus*, sadrži izvode iz dela klasičnih rimskih pravnika koji se odnose na cenzuse, odnosno popise rimskih građana i njihove imovine. Autor analizira sastav i sadržinu poglavlja. U prilogu rada dati su prevod sa latinskog na naš jezik i izvorni latinski tekst poglavlja.

Ključne reči: finansijsko pravo, porezi, rimsko pravo, Justinijanova Digesta, poreski registri.

ON THE TITLE OF DIGEST „ON TAX REGISTERS“ (D.50.15)

Abstract: The subject of this paper is the fifteenth title of the 50th book of the Digest of Justinian, a codification of law made in 533 by the order of the east-roman Emperor Justinian, which together with the Code and the Institutes, makes the Justinian's Codification (*Corpus iuris civilis*). This title, *De censibus*, contains excerpts from the works of classical Roman jurists relating to censuses of Roman citizens and their property. The author analyses both the composition and the content of the title. In the appendices are given the translation and Latin original of the text of the title.

Keywords: Law of Public Finances, Taxes, Roman Law, Digest of Justinian, Tax Registers.

1. POGLAVLJE DIGESTA «O PORESKIM REGISTRIMA» (D.50.15).

Argumenti u prilog značaja poreske politike i poreske regulative za ekonomiju toliko su brojni i dobro poznati, da bi bilo teško dodati još koji. Da privreda ne može funkcionisati bez jasnog i dobro uređenog pravnog okvira, opšte je poznata stvar. Zbog toga ni ne čudi što je ovom pitanju posvećivana velika pažnja još od osvita civilizacije. Već u antičkim pravima postoji detaljna i dobro izbalansirana regulativa o načinu razrezivanja i prikupljanja poreza. Osnovni principi koji su tada postavljeni u kasnijim vekovima će se razvijati i nadograđivati, ali se suštinski uglavnom neće menjati, te je i današnje poresko pravo velikim delom zasnovano na antičkom, pre svega rimskom pravu. Stoga, poznavanje rimskih rešenja i koncepata u ovoj oblasti i konteksta u kojem su nastali može da doprinese boljem razumevanju današnjih propisa, kao i da predstavlja inspiraciju i polaznu tačku za stvaranje novih pravnih, finansijskih i ekonomskih instrumenata.

Jedno od pitanja kojima su rimski pravници i ekonomisti posvećivali veliku pažnju je i način vođenja poreskih registara. Institut cenza (popisa građana i njihove imovine) imao je dugu istoriju, i njegovi koreni su možda još u arhaičnom periodu Rima. Njegov značaj i način sprovođenja menjali su se vremenom. U Justinijanovo doba ovi popisi su služili prevashodno kao poreski registri, te se naslov poglavlja Digesta *De censibus* može prevesti „O poreskim registrima“.²

Titulus se sastoji od osam fragmenata iz dela petorice klasičnih pravnika. Veći deo poglavlja sastoji se od dva obimna i jednog kraćeg Ulpijanovog fragmenta iz njegove knjige o poreskim registrima, među koje je umetnut jedan kraći fragment iz Ulpijanovog komentara civilnog prava („Knjige o Sabinu“). Zatim sledi po jedan kraći fragment od Papinijana, Celza i Gaja. Titulus se završava jednim obimnijim fragmentom iz Paulove knjige o poreskim registrima.

Poglavlje započinje listom gradova u provincijama u statusu kolonije koji imaju italsko pravo (*ius italicum*), koje pored drugih privilegija po pravilu nosi određene poreske olakšice za stanovnike ovih gradova. Zatim slede detaljna pravila o metodu pravljenja poreskih registara, nadležnosti, podacima koji se u njih unose, poreskim prijavama, promenama podataka i ispravkama grešaka,

¹ Pravni fakultet Univerziteta u Istočnom Sarajevu; Pravni departman Državnog univerziteta u Novom Pazaru ✉ samiralicic1@gmail.com

² Od bogate i raznovrsne literature o rimskim cenzusima videti: P. Fraccaro: *Assegnazioni agrarie e censimenti romani*, Scritti in onore di Contardo Ferrini 1, Milano 1947, pp. 262-274; A. H. M. Jones: *Census Records of the Later Roman Empire*, JRS. 43/1953, pp. 49-64; H. Braunert: *Der römische Provinzialzensus und der Schätzungsbericht des Lukas-Evangeliums*, Historia 6/1957, pp. 192-214; U. Coli: *Voce «Census»*, Novissimo Digesto Italiano III. Torino 1959, pp.105-109; W. Suder: *Census Populi: Bibliographie de la démographie de l'antiquité romaine*, Bonn 1988; C. Gizewski: *Census*, Der neue Pauly II, Stuttgart – Weimar 1997.

posebnim poreskim olakšicama i zahtevima za oslobođenje od poreza. Na kraju sledi još jedna lista gradova koji uživaju poreske olakšice. U daljem tekstu ćemo prvo analizirati pravila o poreskim registrima, a zatim spisak gradova sa poreskim povlasticama.

2. PRAVILA O VOĐENJU PORESKIH REGISTRARA.

U registre se beleže relevantni lični podaci i imovina poreskih obveznika. Registri kao takvi predstavljaju integrisani sistem evidencije koji na neki način objedinjava funkciju današnjih matičnih i zemljišnih knjiga. No iako je upis u cenz, bar u nekim periodima rimske istorije, bitno uticao na pravni status lica lica (slobode i rimskog građanstva), kada se radi o popisu imovine, treba napomenuti da upis nekretnina i druge imovine u cenz nije nikada shvatan kao akt prenosa vlasništva, kao što je slučaj sa današnjim zemljišnim knjigama. U Rimu je evidencija nepokretnosti imala samo fiskalni značaj, i korišćena je pre svega radi razrezivanja poreza.

U tekstovima se naglašava da se, kad se radi o unosu podataka o licima, pored imena, u poreske registre obavezno unosi starosna dob, jer su maloletnici i starije osobe po pravilu izuzeti od plaćanja nekih poreza.³ Pol lica je od značaja jer gore navedene godine starosti nisu isto određene za muškarce i za žene, ali nije predviđeno da se pol posebno unosi, verovatno zato što je Rimljanima na osnovu imena bilo jasno kojem polu osoba pripada.

Za evidenciju zemljišta propisan je poseban formular u koji se obavezno unosi naziv parcele, grad i kotar u kojem se zemljište nalazi, podaci o parcelama sa kojima se graniči, te površina u jugerima, a kod maslinjaka i vinograda mora se uneti i tačan broj stabala odnosno čokota. Pored toga, upisuju se podaci o eventualnim jezerima, zabranima, ribnjacima i solanama koji se nalaze na određenoj parceli.⁴

Od pokretne imovine u registre se obavezno upisuju robovi. Formular za upis robova predviđa da se navedu njihovo poreklo, godine života, poslovi koje obavljaju i veštine koje poseduju.⁵

Mesna nadležnost organa koji obavlja upis u registar kada se radi o porezima na nekretnine se određuje na osnovu mesta gde se nalazi nekretnina, a ne po osnovu domicila poreskog obveznika.⁶

Dužnost podnošenja poreske prijave za upis u registar i, prema tome, teret plaćanja poreza, padaju na posednika zemljišta. Ukoliko ih ima više, i ukoliko je jedan podneo prijavu i platio porez za sve, on ima pravo regresa prema ostalima. Ako je zemljište preneto na drugog posednika, bilo po osnovu pravnog posla bilo sukcesije za slučaj smrti ili drugog pravnog osnova, obaveza plaćanja zaostalih dažbina koje prethodni poreski obveznik nije izmirio pada na novog posednika. U slučaju da je zemljište izdato u zakup, teret plaćanja poreza pada na zakupca, ali teret prijave ostaje na posedniku zemljišta, te ukoliko ne prijavi zakupca, posednik mora sam platiti porez.⁷

Greške prilikom upisa u registar i izmene takođe se ispravljaju po inicijativi posednika.⁸

Porez ne plaćaju lica koja su izuzeta odnosno imaju imunitet od poreskih obaveza, kao i posednici nekretnina koje su izuzete od poreza. Pored toga, moguće je smanjenje poreskih obaveza na lični zahtev, u slučaju da posednik ne može da koristi svoje zemljište ili pretrpi štetu usled više sile, recimo u slučaju zemljotresa ili propasti zasada usled biljnih bolesti, vremenskih nepogoda ili drugih razloga. Smanjenje poreza međutim nije moguće ukoliko posednik namerno umanja vrednost imanja, na primer ukoliko poseče stabla.⁹

3. PORESKE POVLASTICE.

Italско pravo je najprivilegovaniji pravni rang koji su provincijski gradovi mogli dobiti u vreme principata. On je iz raznih razloga dodeljivan od strane imperatora, po pravilu gradovima u statusu kolonije koji su i inače imali širu samoupravu, a samo izuzetno i onima u statusu municipije. Dodela privilegije italškog prava je značila uvođenje pravne fikcije da se određeni grad nalazi u Italiji. To je

³ D.50.15.3pr

⁴ D.50.15.4pr; D.50.15.4.6-7.

⁵ D.50.15.4.5

⁶ D.50.15.4.2

⁷ D.50.15.5pr; D.50.15.4.8.

⁸ D.50.15.4.10

⁹ D.50.15.4.1

nosilo određene pravne povlastice za njegove stanovnike, ali i oslobođenje od nekih poreza, pre svega od poreza na zemlju i druge nekretnine i ličnog poreza.¹⁰

Ova lista je u Justinijanovo doba imala pre svega istorijski značaj. Naime, u vreme dominata i sama Italija je nakon dodeljivanja rimskog građanstva slobodnim stanovnicima provincija, a još više nakon Dioklecijanovih poreskih reformi, izgubila najveći deo svog povlašćenog statusa. Tim pre se to dogodilo i sa provincijskim gradovima koji su imali italsko pravo. Iako je moguće da su neki od njih zadržali pojedine povlastice, sa drugima to nikako nije mogao biti slučaj. Na listi se nalaze i gradovi koji su već vekovima bili pod vlašću varvara, poput Sarmizegetuze i drugih gradova u Dakiji, oblasti iz koje su se Rimljani povukli više od dva i po veka pre Justinijanove vladavine. Poštovanje prema prošlosti vidljivo je i po nazivima. Jerusalim je, iako u to vreme već uveliko sveti grad i mesto hodočašća za hrišćane, označen i dalje imenom koji mu je dao Hadrijan kada je na mestu razorenog jevrejskog grada podigao novi, rimski: Elija Kapitolina. Ipak, ova lista je važna jer, pored toga što ukazuje na Justinijanove pretenzije da obnovi Rimsku imperiju, i činjenicu da se Rimljani nikad nisu *de iure* odrekli svojih teritorija, predstavlja i svedočanstvo značaja koji je italsko pravo u očima Rimljana i dalje imalo, pa makar ono bilo i samo počasnog karaktera.

Ulpijan nabroja veći broj gradova na istoku Imperije koji imaju status kolonije, no za pojedine od njih ističe da sa statusom kolonije nisu dobili i italsko pravo. Paulov spisak obuhvata i mnoge gradove na zapadu. Za pojedine od njih je, izgleda, bilo sporno da li u pravom smislu te reči potpadaju pod italsko pravo. Tako, Ulpijan odbacuje mogućnost da se italsko pravo proteže na Cezareju i Eliju Kapitolinu (Jerusalim). Paul međutim smatra da se one nalaze suštinski u pravnom položaju italske kolonije, i prema tome potpadaju pod italsko pravo, samo što im status kolonije, oslobođenje od zemljišnog i oslobođenje od ličnog poreza nisu dodeljeni u isto vreme, nego kao odvojene povlastice.¹¹

Dodajmo da je ovaj Ulpijanov spisak važan i zbog jednog značajnog autobiografskog podatka: veliki pravnik iz epohe Severa na samom početku spiska navodi „veličanstvenu koloniju Tir“, grad u Fenikiji, i obasipajući je pohvalama, sa ponosom ističe da on upravo iz ovoga grada vodi poreklo.¹²

4. ZAKLJUČAK.

Poglavlje Digesta „O poreskim registrima“ značajan je izvor saznanja o rimskom poreskom pravu, koje opet predstavlja osnovu savremenih pravnih rešenja. Pored toga, ono sadrži i mnoge korisne institute koji bi mogli biti od pomoći u rešavanju današnjih pravnih problema. U skladu s time, smatramo da postoji potreba da se naša stručna i naučna javnost upozna sa ovim značajnim delom rimske pravne zaostavštine, te u prilogu dajemo prvi prevod ovog poglavlja na naš jezik, kao i izvorni latinski tekst.

5. PRILOG.

D.50.15 O PORESKIM REGISTRIMA

D.50.15.1pr. *Ulpijan, iz prve knjige o poreskim registrima*: Treba znati da postoje određene kolonije sa italskim pravom, kao što je u Feničanskoj Siriji veličanstvena kolonija Tir, odakle ja vodim poreklo, plemenita među oblastima, po sledu vekova najstatija, moćna po oružju, po savezima sklopljenim sa Rimljanima najvernija; njoj je naime božanski Sever i naš imperator zbog izuzetne odanosti republici i imperiji Rimljana dodelio italsko pravo.

§ 1. Ali i kolonija Bejrut u istoj provinciji je počastvovana Avgustovim povlasticama i (kako je božanski Hadrijan u nekom govoru rekao) (nosi naslov) Avgustovska kolonija, koja ima italsko pravo.

¹⁰ Od literature o italskom pravu videti: G. I. Luzzatto: *Appunti sul «ius Italicum»*, RIDA 5/1950, pp. 79-110; P. Catalano: *'Latinus' come sinonimo di 'Italicus' nel linguaggio giuridico e religioso*, Studi Volterra 4. Milano 1971, pp. 799-809; S. Mazzarino: *'Ius italicum' e storiografia moderna*, Atti del convegno internazionale Lincei, Roma 1974, pp. 357-372; C. González Román, *Ius Italicum e Immunitas en las colonias romanas de Hispania*, Roma y las Provincias, Madrid 1994, pp. 131-145

¹¹ D.50.15.1.6; D.50.15.8.7.

¹² D.50.15.1pr

§ 2. Tu je i (kolonija) Heliopolis, koja je republika od strane božanskog Severa prilikom građanskog rata primila (status) italske kolonije.

§ 3. Postoji i kolonija Laodikeja u Koile Siriji, kojoj je božanski Sever dodelio italsko pravo zbog zasluga u građanskom ratu. Međutim kolonija Ptolemaida, koja je smeštena između Fenikije i Palestine, nema ništa osim naslova kolonije.

§ 4. Ali i gradu Emesa u Fenikiji naš imperator je dodelio pravo kolonije i učinio da ima italsko pravo.

§ 5. Postoji i grad Palmira u provinciji Fenikiji smeštena među varvarskim narodima i nacijama.

§ 6. U Palestini su bile dve kolonije, Cezareja i Elija Kapitolina, ali ni jedš na nema italsko pravo.

§ 7. Takođe božanski Sever je uzdigao grad Sevasteju u koloniju.

§ 8. U Dakiji takođe kolonija Zernensija od strane božanskog Trajana podvedena je pod italsko pravo.

§ 9. Sarmizegetuza je takođe istoga prava; zatim kolonija Napoka i Apuleja i selo Patavija, kome je od strane božanskog Severa dodeljeno pravo kolonije.

§ 10. Tu je i Apameja u Bitiniji i Sinopa na Pontu.

§ 11. Tu su i Selinunt i Trajanopolis u Kilikiji.

D.50.15.2 *Ulpijan, iz dvadeset osme knjige o Sabinu*: Greške u ranijim poreskim registrima ispravljaju se izdavanjem novih na osnovu primedaba.

D.50.15.3pr *Ulpijan, iz druge knjige o poreskim registrima*: Prilikom pravljenja poreskog registra neophodno je naznačiti starosnu dob, jer ponegde životna dob doprinosi, da ne budu opterećeni porezom; na primer u Siriji muškarci od četrnaest godina, žene od dvanaest pa do šezdeset pete godine obavezni su na lični porez. Uzima se međutim u obzir životna dob u vreme kada je pravljen poreski registar.

§ 1. Da stvari kojima je dodeljen imunitet ne trebaju da budu oporezovane reskriptom našeg imperatora Pelignijanima ispravno je konstatovano; jer kada je samim osobama dat imunitet on sa (samom) osobom nestaje (tj. njenom smrću), a na stvarima nikad ne nestaje.

D.50.15.4pr *Ulpijan iz treće knjige o poreskim registrima*: Formom poreskih registara je predviđeno, da se zemljišta ovako beleže u poreski registar. Naziv svakog zemljišta; i u kojem gradu i u kojem kotaru se nalazi; i koja su mu dva susedna najbliža (zemljišta). I oranica, koja je u poslednjih deset godina bila zasejana, koliko jugera ima; vinograd koliko ima čokota; maslinjak koliko jugera i koliko stabala ima; livada, koja je u toku poslednjih deset godina bila košena, koliko jugera; pašnjak koliko se jugera smatra da ima; zatim šume za seču. Sve to neka proceni sam onaj koji podnosi prijavu.

§ 1 Onu pravičnost treba da dopusti poreznik, da se u skladu sa njegovom nadležnošću olakša teret onome, koji ne može iz nekih razloga da koristi ono što je prijavljeno u javne registre. Stoga i ako deo zemljišta propadne usled zemljotresa, treba da mu bude olakšan teret od strane poreznika. Ako su čokoti izumrli ili se stabla osušila, nije pravedno uvrstiti ga u poreski registar; a ako bi isekao stabla ili čokote, naređuje se da ne treba da prijavi ništa manje od onog broja (stabala ili čokota), koji bude u vreme pravljenja registra, osim ako ne dokaže porezniku (valjani) razlog seče.

§ 2 Onaj pak, koji ima zemljište u drugom gradu, u onom gradu treba da ga prijavi, u kojem je zemljište; naime porez na zemljište treba prikupljati u onom gradu, na čijoj se teritoriji poseduje.

§ 3 Iako u pogledu nekih privilegija imunitet dat osobi nestaje sa (samom) osobom, ipak kada je uopšte (naseljenim) mestima ili kada je gradovima dat imunitet smatra se da je tako dat, da se prenosi na sledbenike.

§ 4 Ako, kada ja posedujem zemljište, njega prijavim (u registar), a tužilac koji ga zahteva ga ne prijavi, smatra se da njemu ostaje tužba.

§ 5 Prilikom prijavljivanja robova treba voditi računa, da se posebno prijave njihova nacionalnost, životna dob, dužnost (koju obavljaju) i veštine.

§ 6 Jezero kao i ribnjak i veštačko jezero vlasnik treba da prijavi u poreski registar.

§ 7 Ako na imanjima postoje solane, takođe treba da se prijave u poreski registar.

§ 8 Ako neko zakupca ili kolona ne prijavi, biće (sam) obavezan po osnovu poreskog registra.

§ 9 Sve što je neposredno nakon sačinjavanja poreskog registra rođeno ili nakon toga pribavljeno, treba da bude prijavljeno.

§ 10 Kada neko zahteva odobrenje, da mu bude dopušteno da ispravi svoj poreski registar, a onda nakon što u tome uspe shvati da nije trebao to da zahteva, jer stvar nije zahtevala ispravku; nikakva prethodna presuda (ne treba da bude donesena), često je veoma razumno odgovoreno u reskriptima.

D.50.15.5pr *Papinijan, iz devetnaeste knjige odgovora*: Kad jedan posednik zbog izvršenja nekog (pravnog) posla bude odgovarao po poreskom pravu, protiv ostalih, koji takođe drže zemljišta, onome koji je odgovarao tužba biva prenetā od strane fiska, naravno da bi svi u skladu sa veličinom zemljišta doprineli novcu za porez. I nisu bez razloga tužbe prenete, iako je fisk primio svoj novac, jer se smatra kao da je prihvaćena isplata cene u ime prodavca.

§ 1 Oni koji bez uobičajenog razloga po osnovu fideikomisa vraćaju zemljišta, imaju tužbu po osnovu pisama božanskog Antonina Pija, kojom je propisano da ima mesta (da zahtevaju) ono što je legirano i isplaćeno (po osnovu poreza).

§ 2 Za novac na ime poreza, koji nije isplaćan u predviđenom roku, ne prihvata se garancija ponuđena da bi se sprečilo otuđenje zemljišta po osnovu prava zaloge; niti niti će biti saslušan legatar koji bi se protestovao zbog porezā iz ranijeg perioda, koje bi naslednik trebao da plati i onaj, koji je zadužen za prijem poreza...

D.50.15.6 *Celz, iz dvadeset pete knjige Digesta*: Kolonija Filipi ima italsko pravo.

D.50.15.7 *Gaj, iz šeste knjige o Julijevom i Papijevom zakonu*: Italsko pravo imaju Troja, Berit (Bejrut) i Dirahijum (Drač).

D.50.15.8pr. *Paul, iz druge knjige o poreskim registrima*: U Luzitaniji Pacens (Paks Julija) i Emerit (Merida) imaju italsko pravo. Isto pravo imaju Valensija i Licitanija (Burgos); takođe u tom kraju imunitet ima i Barcina (Barselona).

§ 1 Gali iz Lugdunuma (Liona), kao i stanovnici Vijene (Beča) u Narbonskoj (Galiji) imaju italsko pravo.

§ 2 U Donjoj Germaniji (Kolonija) Agripina (Keln) ima italsko pravo.

§ 3 Laodikeja u Siriji i Berit u Fenikiji imaju italsko pravo kao i njihovo zemljište.

§ 4 Isto pravo je dodeljeno i gradu Tiru od strane božanskih Severa i Antonina.

§ 5 Božanski Antonin je građane Antiohije učinio kolonima i izuzeo ih od poreza.

§ 6 Naš imperator Antonin učinio je grad Emesu kolonijom i (dodelio joj) italsko pravo.

§ 7 Božanski Vespazijan je građane Cezareje učinio kolonima a da nije dodao, da dobijaju i italsko pravo, ali ih je oslobodio ličnog poreza; ali protumačeno je da ih je božanski Tit takođe oslobodio i poreza na zemljište. Smatra se da su oni u sličnom položaju kao građani (Elije) Kapitoline.

§ 8 U provinciji Makedoniji stanovnici Dirahijuma, Kasandre, Filipa, Diona i Stobija imaju italsko pravo.

§ 9 U provinciji Aziji dva su (grada) sa italskim pravom, Troja i Paros.

§ 10 U Pizidiji istoga je prava kolonija Antiohija.

§ 11 U Africi Kartagini, Utici, i Leptis Magni dodeljeno je od strane božanskih Severa i Antonina italsko pravo

D.50.15 DE CENSIBUS

D.50.15.1pr. *Ulpianus libro primo de censibus* Sciendum est esse quasdam colonias iuris Italici, ut est in Syria Phoenice splendidissima Tyrriorum colonia, unde mihi origo est, nobilis regionibus, serie saeculorum antiquissima, armipotens, foederis quod cum Romanis percussit tenacissima: huic enim divus Severus et imperator noster ob egregiam in rem publicam imperiumque Romanum insignem fidem ius Italicum dedit:

§ 1 Sed et Berytensis colonia in eadem provincia Augusti beneficiis gratiosa et (ut divus Hadrianus in quadam oratione ait) Augustana colonia, quae ius Italicum habet.

§ 2 Est et Heliopolitana, quae a divo Severo per belli civilis occasionem Italicae coloniae rem publicam accepit.

§ 3 Est et Laodicena colonia in Syria Coele, cui divus Severus ius Italicum ob belli civilis merita concessit. Ptolemaeensium enim colonia, quae inter Phoenicen et Palaestinam sita est, nihil praeter nomen coloniae habet.

§ 4 Sed et Emisenae civitati Phoenices imperator noster ius coloniae dedit iurisque Italici eam fecit.

§ 5 Est et Palmyrena civitas in provincia Phoenice prope barbaras gentes et nationes collocata.

§ 6 In Palaestina duae fuerunt coloniae, Caesariensis et Aelia Capitolina, sed neutra ius Italicum habet.

§ 7 Divus quoque Severus in Sebastenam civitatem coloniam deduxit.

§ 8 In Dacia quoque Zernensium colonia a divo Traiano deducta iuris Italici est.

§ 9 Zarmizegetusa quoque eiusdem iuris est: item Napocensis colonia et Apulensis et Patavissensium vicus, qui a divo Severo ius coloniae impetravit.

§ 10 Est et in Bithynia Apamena et in Ponto Sinopensis.

§ 11 Est et in Cilicia Selinus et Traianopolis.

D.50.15.2 *Ulpianus libro vicensimo octavo ad Sabinum* Vitia priorum censuum editis novis professionibus evanescent.

D.50.15.3pr *Ulpianus libro secundo de censibus* Aetatem in censendo significare necesse est, quia quibusdam aetas tribuit, ne tributo onerentur: veluti in Syriis a quattuordecim annis masculi, a duodecim feminae usque ad sexagensimum quintum annum tributo capitis obligantur. aetas autem spectatur censendi tempore.

§ 1 Rebus concessam immunitatem non debere intercidere rescripto imperatoris nostri ad Pelignianum recte expressum est: quippe personis quidem data immunitas cum persona extinguitur, rebus numquam extinguitur.

D.50.15.4pr *Ulpianus libro tertio de censibus* Forma censuali cavetur, ut agri sic in censum referantur. nomen fundi cuiusque: et in qua civitate et in quo pago sit: et quos duos vicinos proximos habeat. et arvum, quod in decem annos proximos satum erit, quot iugerum sit: vinea quot vites habeat: olivae quot iugerum et quot arbores habeant: pratium, quod intra decem annos proximos sectum erit, quot iugerum: pascua quot iugerum esse videantur: item silvae caeduae. omnia ipse qui defert aestimet.

§ 1 Illam aequitatem debet admittere censor, ut officio eius congruat relevari eum, qui in publicis tabulis delato modo frui certis ex causis non possit. quare et si agri portio chasmate perierit, debeat per censitorem relevari. si vites mortuae sint vel arbores aruerint, iniquum eum numerum inseri censui: quod si exciderit arbores vel vites, nihilo minus eum numerum profiteri iubetur, qui fuit census tempore, nisi causam excidendi censori probaverit.

§ 2 Is vero, qui agrum in alia civitate habet, in ea civitate profiteri debet, in qua ager est: agri enim tributum in eam civitatem debet levare, in cuius territorio possidetur.

§ 3 Quamquam in quibusdam beneficia personis data immunitatis cum persona extinguantur, tamen cum generaliter locis aut cum civitatibus immunitas sic data videtur, ut ad posteros transmittatur.

§ 4 Si, cum ego fundum possiderem, professus sim, petitor autem eius non fuerit professus, actionem illi manere placet.

§ 5 In servis deferendis observandum est, ut et nationes eorum et aetates et officia et artificia specialiter deferantur.

§ 6 Lacus quoque piscatorios et portus in censum dominus debet deferre.

§ 7 Salinae si quae sunt in praediis, et ipsae in censum deferendae sunt.

§ 8 Si quis inquilinum vel colonum non fuerit professus, vinculis censualibus tenetur.

§ 9 Quae post censum editum nata aut postea quaesita sint, intra finem operis consummati professionibus edi possunt.

§ 10 Si quis veniam petierit, ut censum sibi emendare permittatur, deinde post hoc impetratum cognoverit se non debuisse hoc petere, quia res emendationem non desiderabat: nullum ei praeiudicium ex eo quod petiit, ut censum emendaret, fore saepissime rescriptum est.

D.50.15.5pr *Papinianus libro nono decimo responsorum* Cum possessor unus expediendi negotii causa tributorum iure conveniretur, adversus ceteros, quorum aequae praedia tenentur, ei qui conventus

est actiones a fisco praestantur, scilicet ut omnes pro modo praediorum pecuniam tributi conferant. nec inutiliter actiones praestantur, tametsi fiscus pecuniam suam reciperaverit, quia nominum venditorum pretium acceptum videtur.

§ 1 Qui non habita ratione tributorum ex causa fideicommissi praedia restituunt, actionem ex divi Pii Antonini litteris habent, quam legato quoque soluto locum habere voluit.

§ 2 Pro pecunia tributi, quod sua die non est redditum, quo minus praedium iure pignoris distrahatur, oblata moratoria cautio non admittitur: nec audietur legatarius contradicens ob tributa praeteriti temporis, quod heres solvendo sit et is, qui tributis recipiendis praepositus fuerat.

D.50.15.6 *Celsus libro vicensimo quinto digestorum* Colonia Philippensis iuris Italici est.

D.50.15.7 *Gaius libro sexto ad legem Iuliam et Papiam* Iuris Italici sunt Troas Berytus Dyrrachium.

D.50.15.8pr *Paulus libro secundo de censibus* In Lusitania Pacenses et Emeritenses iuris Italici sunt. idem ius Valentini et Licitani habent: Barcinonenses quoque ibidem immunes sunt.

§ 1 Lugdunenses Galli, item Viennenses in Narbonensi iuris Italici sunt.

§ 2 In Germania inferiore Agrippinenses iuris Italici sunt.

§ 3 Laodicia in Syria et Berytos in Phoenice iuris Italici sunt et solum earum.

§ 4 Eiusdem iuris et Tyrionum civitas a divi Severo et Antonino facta est.

§ 5 Divus Antoninus Antiochenses colonos fecit salvis tributis.

§ 6 Imperator noster Antoninus civitatem Emisenorum coloniam et iuris Italici fecit.

§ 7 Divus Vespasianus Caesarienses colonos fecit non adiecto, ut et iuris Italici essent, sed tributum his remisit capitibus: sed divus Titus etiam solum immune factum interpretatus est. similes his Capitulenses esse videntur.

§ 8 In provincia Macedonia Dyrracheni, Cassandrenses, Philippenses, Dienses, Stobenses iuris Italici sunt.

§ 9 In provincia Asia duae sunt iuris Italici, Troas et Parium.

§ 10 In Pisidia eiusdem iuris est colonia Antiochensium.

§ 11 In Africa Carthago, Utica, Leptis magna a divi Severo et Antonino iuris Italici factae sunt.

Nenad Pandurević¹

INSTITUCIJE I INTEGRACIJE: INSTITUCIONALIZACIJA NORMI I VRIJEDNOSTI EU U ZEMLJAMA ZAPADNOG BALKANA

Apstrakt: Predmet ovog rada je izgradnja institucija kao ključni dio procesa proširenja Evropske unije (EU) na zemlje Zapadnog Balkana (ZB). Proces proširenja posmatra se kao postepena formalna horizontalna institucionalizacija vrijednosti i normi EU u zemljama ZB. Posebno se ukazuje na značaj koji institucije kao fundamentalne determinante imaju u procesu ekonomskog razvoja. Dalje, daje se pregled ostvarenih rezultata u izgradnji modernih demokratskih institucija, tokom posljednje dvije decenije, putem indikatora kvaliteta institucija i ukupne demokratizacije, te kratkim pregledom nalaza nekih ključnih predstavnika akademske zajednice. Na kraju se analizira uloga EU, gdje se posebno ukazuje na slabljene „meke moći“ EU, odnosno na slabljenje kapaciteta, vrijednosti i normi EU da privuku nove članice. Slabe institucije ostaju ključna prepreka napretku procesa evropskih integracija a time i ekonomskom napretku ZB.

Ključne riječi: Proces proširenja, Zapadni Balkan, institucionalizacija, kvalitet institucija, institucije i ekonomski razvoj, „meka moć“ EU.

INSTITUTIONS AND INTEGRATIONS: INSTITUTIONALIZATION OF EU NORMS AND VALUES IN THE WESTERN BALKANS COUNTRIES

Abstract: The subject of this paper is institution building as a key part of the process of enlargement of the European Union (EU) to the countries of the Western Balkans (WB). The enlargement process is seen as a gradual formal horizontal institutionalization of EU values and norms in WB countries. The importance of institutions as fundamental determinants in the process of economic development is especially pointed out. Furthermore, it provides an overview of the results achieved in building modern democratic institutions over the last two decades, through indicators of the quality of institutions and overall democratization, and a brief overview of the findings of some key representatives of the academic community. Finally, the role of the EU is analyzed, where special emphasis is placed on the weakened "soft powers" of the EU, ie the weakening of the capacity, values and norms of the EU to attract new members. Weak institutions remain a key obstacle to the progress of the European integration process, but also to the economic progress of the WB.

Keywords: Enlargement process, Western Balkans, institutionalization, quality of institutions, institutions and economic development, EU "soft power".

1. UVOD

Zaključivanjem Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju, te podnošenjem aplikacije za članstvo, kao i nizom drugih bilateralnih ugovora zemlje Zapadnog Balkana su se obavezale reformisati svoja društva i ekonomije u skladu sa principima, normama, vrijednostima i standardima na kojima počiva Evropska unija. Naime, članom 49. Ugovora o Evropskoj uniji zahtijeva se da evropska zemlja koja želi postati članicom EU treba da prihvata i promovise vrijednosti iz člana 2. tog Ugovora a koje uključuju poštovanje ljudskog dostojanstva, slobode, demokratije, jednakosti, vladavine prava, poštovanje ljudskih prava i prava manjina u društvima u kojima prevladava pluralizam, nediskriminacija, tolerancija, pravda, solidarnost i rodna ravnopravnost.

Dodatno, šefovi vlada i država EU su na samitu u Kopenhagenu, 1993. definisali preciznije kriterijume, koje zemlje koje žele postati članice EU moraju ispoštovati. Iako su ti kriterijumi razdvojeni u tri grupe: politički, pravni i ekonomski, najkreće rečeno oni zajedno zahtijevaju od kandidata za članstvo da izgrade *institucije* koje garantuju demokratsku vladavinu, uključujući ljudska prava, slobodne i poštene izbore, slobodu medija i izražavanja, nezavisno sudstvo i sl, funkcionisanje tržišne ekonomije te institucije sposobne da preuzmu i provedu zakonodavstvo EU.

Institucije su najznačajniji dio svake društvene strukture, s obzirom da kao takve oblikuju društvene, političke i ekonomske odnose. Institucije su, takođe, centralni predmet društvenih nauka i prava. Iako u nauci postoji debata o tome šta su dobre institucije, odnosno koje institucije odgovaraju

¹ Parlamentarna skupština Bosne i Hercegovine ✉ nenadp@gmail.com

kojem društvu i u kojem vremenu, kada su u pitanju zemlje ZB za takvu debatu nema mjesta. Naime, zemlje ZB su bez imalo dvojbe prihvatile da su dobre institucije za njih, institucije zasnovane na normama, standardima i vrijednostima na kojima počiva Evropska unija. Istina, zemlje kandidati pregovaraju o članstvu, ali se pregovorima može samo eventualno odložiti ispunjavanje određenih zahtjeva, u zavisnosti od spremnosti zemlje, dok se o samoj suštini ne pregovara.

Institucije, u skladu sa evropskim zahtjevima su, u slučaju zemalja ZB ključni uslov pristupanja EU. Moderne institucije obezbjeđuju društvenu koheziju, političku stabilnost. Međutim, institucije se danas smatraju jednim od ključnih determinanti ekonomskog rasta i razvoja, kao fundamentalni faktori koji omogućavaju da direktni faktori ekonomskog rasta (rad i kapital) daju svoj maksimum.

Predmet ovog rada su izgradnja institucija u zemljama ZB kao uslov za pristupanje EU. U tom smislu ističemo nekoliko bitnih hipoteza. Prvo, institucije su ključni faktor za ekonomski napredak u današnjem svijetu. Drugo, uz skromni napredak u izgradnji određenih ekonomskih institucija zemlje ZB nakon dvije decenije reformi i pregovora sa EU pokazuju nazadovanje ili u najboljem slučaju nikakav napredak u izgradnji većine ključnih, prije svega pravnih i političkih institucija. I treće, odgovornost za sporu izgradnju institucija u zemljama ZB snosi i EU.

2. INSTITUCIJE I EKONOMSKI RAZVOJ

Još je Adam Smit u Bogatstvu naroda ukazao na značaj institucija za ekonomski razvoj:

„Trgovina i proizvodnja rijetko mogu napredovati u bilo kojoj državi u kojoj ne postoji dosljedna primjena zakona, u kojoj se ljudi ne osjećaju sigurno u pogledu vlasništva nad svojom imovinom, u kojoj izvršavanje ugovora nije garantovano zakonom, i u kojoj autoritet vlasti ne osigurava plaćanje dugova od strane svih onih koji su dužni platiti ih. Ukratko, trgovina i proizvodnja, teško mogu napredovati u državi u kojoj ne postoji određeni stepen povjerenja u pravednu vladavinu (Smith, 2007, 1227).“

Takođe, i Džon Stjuart Mil je smatrao da su društva ekonomski uspješna kada imaju dobre institucije, a te institucije su uzrok njihovog prosperiteta (prema *Acemoglu and Robinson, 2005, 357*).

Međutim, neoklasična ekonomija neće puno pažnje pridavati ulozi institucija u ekonomskom razvoju. Prema tradicionalnom neoklasičnom modelu privredni rast je rezultat kombinacije tri ključna faktora - rada, kapitala i tehnologije. Međutim, očito je da veoma velike razlike u visini dohotka po glavi stanovnika između država mogu samo djelimično biti objašnjene na osnovu razlika u proizvodnim faktorima. Skoro polovina razlika otpada na neobjašnjeni dio, odnosno rezidual. Sa rastom popularnosti Nove institucionalne ekonomije, te razvojne ekonomije sve više ekonomista prihvata stanovište da su institucije najveći dio reziduala. Prema Novoj institucionalnoj ekonomiji upravo su institucije taj „odlučujući faktor“² koji opredjeljuje nivo i stope ekonomskog rasta, tj. razlike između zemalja u pogledu ekonomskog razvoja mogu se, prije svega, objasniti razlikama u kvalitetu institucija.

Do povećanog interesovanja za institucije kao „fundamentalne determinante“ ekonomskog razvoja dolazi od osamdesetih godina prošlog vijeka, naročito nakon radova nobelovca Daglase Norta, te Roberta Pola Tomasa. Upravo zato najčešća definicija institucija je definicija Daglase Norta prema kojoj su institucije „pravila igre ili preciznije društvena ograničenja koja oblikuju političku, ekonomsku i socijalnu interakciju“ (*North, 1981, 97; North, 1992, 477*). One uključuju formalna ograničenja (ustav, zakone, vlasnička prava) ali i neformalna ograničenja (običaje, tradiciju, tabue, vjerovanja). Stvaraju se radi uspostavljanja poretka i smanjenja neizvjesnosti u transakcijama. Zbog toga institucije utiču na transakcione ali i proizvodne troškove i time opredjeljuju profitabilnost i održivost ekonomske aktivnosti. One oblikuju kretanje ekonomske aktivnosti u pravcu rasta, stagnacije ili opadanja.

Porastu interesovanja za ulogu institucija u ekonomskom razvoju, naročito u posljednjih dvadesetak godina veoma mnogo su doprinijeli Asemoglu i Robinson, koji su se ovim pitanjem bavili u velikom broju danas veoma često citiranih radova (*Acemoglu and Robinson, 2005, 2012*). U svojim istraživanjima Asemoglu i Robinson bave se odgovorom na pitanje zašto su neke države uspješnije,

² Izraz je prvi upotrijebio *Arthur Lewis, 1955*, kada je ukazao na razliku između direktnih i fundamentalnih determinanti ekonomskog rasta. Direktno uključuju: akumulaciju fizičkog i ljudskog kapitala te porast obima i efikasnosti rada. Dok dublje, ili fundamentalne determinante uključuju kulturu, geografiju i institucije.

tačnije bogatije od drugih, odnosno nastoje objasniti porijeklo siromaštva, prosperiteta i moći. Iako priznaju ulogu geografije i kulture kao fundamentalnih determinanti ekonomskog uspjeha, ipak smatraju da ključna uloga pripada institucijama od čijeg kvaliteta zavisi dugoročni ekonomski napredak. Razlike u ekonomskom razvoju između zemalja u najvećoj mjeri, po njima, potiču od političkih i ekonomskih institucija, koje mogu podsticati ili sprečavati rast. Institucije koje podstiču rast su one koje dozvoljavaju i ohrabruju veliki dio populacije da uzme učešće u ekonomskim aktivnostima koje će omogućiti najbolje moguće angažovanje njihovog talenta i sposobnosti, te omogućiti pojedincima da prave izbore u skladu sa svojim željama. Ove institucije, koje autori nazivaju *inkluzivnim*, karakteriše zaštita privatne svojine, nepristrasna primjena zakona, i pružanje takvih javnih dobara koja osiguravaju ravnopravne uslove svim učesnicima u ekonomskim aktivnostima. Na suprotnoj strani su *ekstraktivne institucije* koje služe za izvlačenje dohotka i bogatstva od ogromne većine u korist malobrojnih elita. Ekonomska aktivnost je jednako pod uticajem i političkih i ekonomskih institucija. Ekstraktivne političke institucije omogućavaju koncentraciju moći u rukama brojčano male elite, koja onda uspostavlja ekstraktivne ekonomske institucije, kojima vrši transfer resursa od ostatka društva prema moćnoj eliti. Time se elite ojačavaju i dalje konsolidiraju ekstraktivne političke institucije. U svakom slučaju ekonomske institucije zavise od političkih institucija, odnosno politika ima odlučujuću ulogu. U društvu sa ekstraktivnim institucijama elita na vlasti sprečava i ograničava promjene, suprostavlja se inovacijama i kreativnoj destrukciji, dakle sprečava ekonomski napredak, jer to može voditi destabilizaciji njihove moći (*Acemoglu and Robinson, 2005, 460*).

U nastojanju da odgovore na pitanje „Zašto neke zemlje proizvode toliko mnogo više proizvoda po radniku od drugih“, Hal i Džons polaze od centralne hipoteze da su razlike u akumulaciji kapitala i produktivnosti, a time i u nivou proizvoda po radniku fundamentalno određene socijalnom infrastrukturom, pod kojom podrazumijevaju institucije i vladine politike koje definišu ekonomsko okruženje u kojem pojedinci stiču znanja i vještine a firme kapital, koje pretvaraju u proizvod. Zemlje u kojima je korupcija normalna pojava, koje ograničavaju trgovinu, koje ne garantuju izvršavanje ugovora, upliću se u poslovne odnose i sl. sasvim sigurno neće moći ostvariti visok nivo proizvoda po radniku. Socijalne institucije koje obezbjeđuju sigurnost proizvoda pojedinačnih produkcionih jedinica i štite ih od bilo kakvog ugrožavanja su suštinska komponenta socijalne infrastrukture koja osigurava visok nivo proizvoda po radniku. Paradoksalno je, smatraju Hal i Džons, je to što su vlade potencijalno najefikasniji pružalac socijalne infrastrukture koja štiti od zloupotrebe, istovremeno u praksi zapravo ključni akter zloupotrebe. Regulativa i zakoni mogu štititi od zloupotrebe, ali su zapravo jako često ključno sredstvo zloupotrebe. Na kraju zaključuju da su razlike u socijalnoj infrastrukturi između zemalja uzročnik velikog dijela razlika u akumulaciji fizičkog i humanog kapitala i produktivnosti, odnosno razlika u dohotku između zemalja (*Hall and Jones, 1999*).

Sličan pogled na ulogu institucija u ekonomskom razvoju iznose i Djankov i dr., koji smatraju da institucije štite pojedince jedne od drugih ali i od države. Naime, dok vlada štiti privatno vlasništvo od povrede od strane drugog pojedinca, može se naći u poziciji da sama vrši povredu privatnog vlasništva. Upravo institucionalni dizajn sprečava fundamentalni konflikt između uspostavljanja poretka i ograničavanja moći vlade, ili kako to Djankov i dr. nazivaju konflikt između haosa i diktature. U postizanju balansa između haosa i diktature institucije imaju nezamjenjivu ulogu. One određuju sposobnost zemalja da akumuliraju, da inoviraju, da usvajaju i razvijaju nove tehnologije. Institucije oblikuju ekonomske politike koje promovišu ili ograničavaju ekonomski rast (*Djankov i dr., 2003*).

Ajšer i dr. (*Eicher et al, 2006, 78*), takođe nalaze da je najveći uticaj institucija na output putem povećanja faktorske produktivnosti. I dok institucije po pravilu imaju pozitivan uticaj na produktivnost fizičkog kapitala, njihova analiza pokazuje da su institucije i ljudski kapital supstituti, što znači da su institucije mnogo značajnije za zemlje sa niskom nivoom ljudskog kapitala, nego za zemlje sa visokim kvalitetom obrazovanja. Shodno tome zaključuju da unapređenje kvaliteta institucija neće biti dovoljno za ekonomski napredak, s obzirom da je glavni pravac uticaja institucija putem povećanja faktorske produktivnosti, tako da u slučaju niskog nivoa investicija efekat institucija će biti ograničen.

Rodrik, Subramanian i Trebi (*2004*) proveli su detaljno istraživanje, na uzorku od 140 država, o ključnim, ili kako ih oni nazivaju „dubokim“ determinantama dohotka. Te determinate su geografija, kao egzogena, koja direktno utiče na dohodak ali i preko druge dvije endogene determinate, institucija i integracije. Ove tri duboke determinante uključili su u regresioni model. Kvalitet institucija mjeren je indikatorima dobrog upravljanja koji su kreirani na osnovu ideje dvojice ekonomista Danijela

Kaufmana i Arta Kraya i uz podršku Svjetske banke³. Kao pokazatelj integracije korišten je ratio trgovine (izvoza i uvoza) prema BDP-u, dok je za izražavanje geografije u regresionom modelu korišten podatak o udaljenosti od ekvatora. Rezultati do kojih su došli pokazali su da se više od 50% varijacija u dohotku između država može objasniti razlikama u kvlitetu institucija, stepenu uključenosti u međunarodnu trgovinu i geografskim položajem. Za izražavanje varijabli u regresionom modelu koristili su više različitih indikatora, i u svakoj od kombinacija pokazalo se da su institucije, najznačajniji faktor u objašnjavanju razlika u dohotku, odnosno da je njihov uticaj znatno veći od uticaja integracije ili geografije.

Do sličnih zaključaka došli su Isterli i Levin (*Easterly and Levin, 2003*) mada na manjem uzorku, od 72 zemlje. U svom modelu mjerili su uticaj prirodnih resursa, politika i institucija. Njihovi rezultati pokazuju da glavni uticaj na ekonomski razvoj imaju institucije dok, druge dvije grupe faktora, uticaj na dohodak imaju samo posredno, preko institucija. Pored toga Isterli (*Easterly, 2013*) uključuje i kvalitet usluga javnog sektora kao ključnu odrednicu kvaliteta institucija. Po njemu, naročito u zemljama u razvoju političke i ekonomske institucije ne znače mnogo ako su praćene lošim javnim uslugama. Kao primjer navodi mašine, odnosno fabrike koje imaju problem u proizvodnji zbog hroničnih prekida u napajanju električnom energijom zbog nedostatka javnih investicija u održavanje električne infrastrukture.

Đordano i dr. (*Giordano et al, 2015*) su takođe analizirali uticaj neefikasnosti javnog sektora na produktivnost preduzeća u Italiji, na osnovu podataka za približno 450.000 firmi. Prema njihovim rezultatima, ako bi javni sektor ostvario punu efikasnost u svim provincijama, produktivnost privatnih preduzeća bi mogla porasti i do 22% u preduzećima koja najviše zavise od usluga javnog sektora. Oni smatraju da bi povećanje efikasnosti javnog sektora moglo uticati na produktivnost privatnog sektora više od svih drugih politika podrške.

Veliki je broj prominentnih ekonomista, empirijskim istraživanjima ali i teorijskim razmatranjima, dao doprinos u pravcu dokazivanja povezanosti uticaja institucija na ekonomski razvoj, kao što su Nak i Kifer (*Knack, 1996; Knack and Keefer, 1995*), Asane i Gremi (*Assane and Grammy, 2003*), Gvartni i dr. (*Gwartney et al, 2004*), Redek i Susjan (*Redek and Susjan, 2005*), Sen (2014), ali i mnogi drugi.

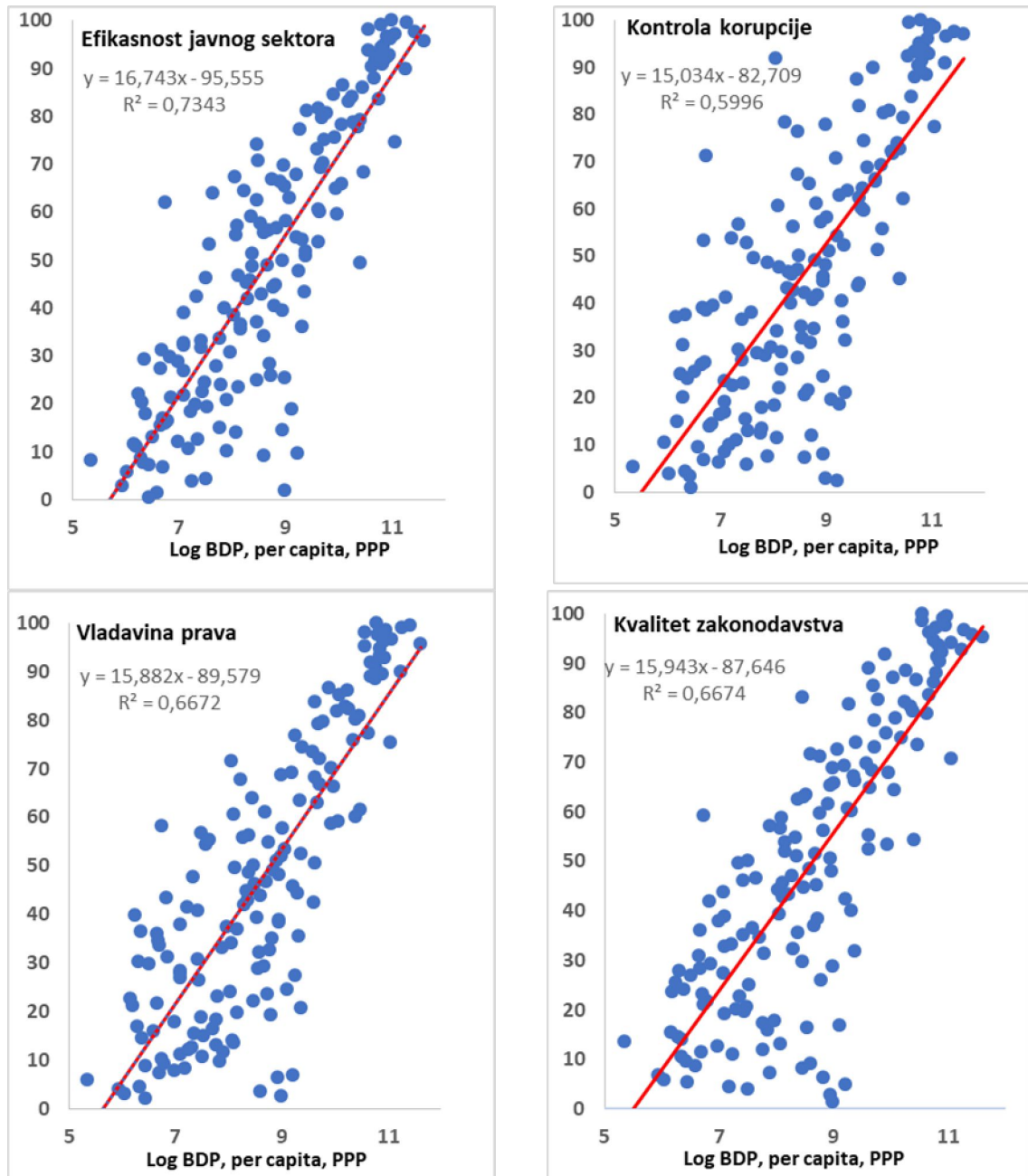
Nema sumnje da su teorijska razmatranja o ulozi institucija u ekonomskom razvoju potvrđena i empirijskim istraživanjima. Danas više niko, na generalnom nivou, ne dovodi u pitanje značaj modernih političkih, društvenih i ekonomskih institucija u izgradnji stabilnog i prosperitetnog društva. Slika 1. otkriva očiglednu visoku pozitivnu korelaciju indikatora kvaliteta institucija i dohotka po glavi stanovnika⁴. Takođe, na slici se vidi da je velika koncentracija zemalja u donjem lijevom kvadrantu, gdje se nalaze uglavnom slabije razvijene zemlje, uz znatno veći broj zemalja ispod regresione linije, odnosno ispod prosjeka. Na drugom kraju, u gornjem desnom kvadrantu, gdje se nalaze razvijene zemlje, vidimo da je kvalitet institucija u zemljama sa visokim dohotkom iznad svjetskog prosjeka.

Iz prethodnog se može izvući zaključak da reforma i modernizacija institucija trebaju da se posmatraju primarno u kontekstu ukupnog društveno ekonomskog napretka a ne isključivo kao ispunjavanje jednog od zahtjeva za članstvo u EU. Najveći dio aktivnosti u vezi razvoja institucija na ZB veže se za ispunjavanje uslova na putu ka članstvu u EU, dok se njihovo istinsko unapređenje u cilju doprinosa ekonomskom napretku, uglavnom zanemaruje. Prinudena, često vlastitim unutrašnjim problemima i interesima da se pokaže bilo kakav napredak na tom planu, EU vrlo često snižava vlastite kriterijume i zadovoljava se i skromnim napretkom, a zemlje to bilježe kao ispunjavanje uslova.

³ <https://info.worldbank.org/governance/wgi/Home/Documents>

⁴ Indikatori dobrog upravljanja Svjetske banke su: **Uticaj građana na vlast** pokazuje u kojoj mjeri građani imaju uticaj na izbor vlasti uključujući slobodne izbore, slobodu udruživanja i izražavanja kao i slobodu medija. **Politička stabilnost** pokazuje vjerovatnoću izbijanja političke nestabilnosti kao i politički motivisanog nasilja. **Efikasnost javne uprave** pokazuje kvalitet javnih usluga, kvalitet javne uprave i stepen njene nezavisnosti od političkog uticaja. **Kvalitet zakonodavstva** pokazuje sposobnost vlasti da formulišu i sprovede efikasne javne politike koje omogućavaju razvoj privatnog sektora kao i istinsku opredjeljenost vlasti za takve politike. **Vladavina prva** pokazuje povjerenje u društvene norme uključujući zaštitu ugovora, vlasničkih prava, kao i povjerenje u policiju i sudove. **Kontrola korupcije** pokazuje u kojoj mjeri se javne funkcije koriste za privatne koristi. Na slici je prikazana korelacija za četiri indikatora.

Slika 1. Indikatori kvaliteta institucija i BDP po glavi stanovnika (log skala i paritet kupovne moći)



Izvor: Autor na bazi indikatora dobrog upravljanja (The Worldwide Governance Indicators – WGI: <http://info.worldbank.org/governance/WGI>)

3. INSTITUCIJE ZEMALJA ZAPDANOG BALKANA NAKON DVADESET GODINA REFORMI

Iako je proces tranzicije zemalja bivšeg socijalističkog bloka započeo već početkom devedesetih godina prošlog vijeka, na Balkanu je taj proces suštinski pokrenut početkom novog milenijuma. Proces obnove i stabilizacije regiona pokrenut je po okončanju ratnih sukoba na teritoriji zemalja nastalih raspadom bivše Jugoslavije i pokretanjem većeg broja različitih inicijativa podržanih od strane međunarodnog faktora, od kojih su najznačajnije Pakt stabilnosti za Jugoistočnu Evropu (koji su podržale sve ključne međunarodne organizacije i vlade njmocnijih zemalja) te Proces stabilizacije i pridruživanja pokrenut od strane EU sa ciljem pridruživanja zemalja ZB Evropskoj uniji. Obje inicijative pokrenute su 1999. skupovima na najvišem nivou u Sarajevu, odnosno Zagrebu (Pandurevic, 2001). Uz više nego izdašnu finansijsku podršku, velikim dijelom u vidu bespovratne

pomoći, te uz ogromnu stručnu i tehničku asistenciju, bilo je očekivati da se za dvije decenije ostvari vidljiv napredak u vidu snažnijih institucija, unutrašnje i regionalne stabilnosti te ekonomskog prosperiteta. Međutim, takvi rezultati izostali su na svim poljima.

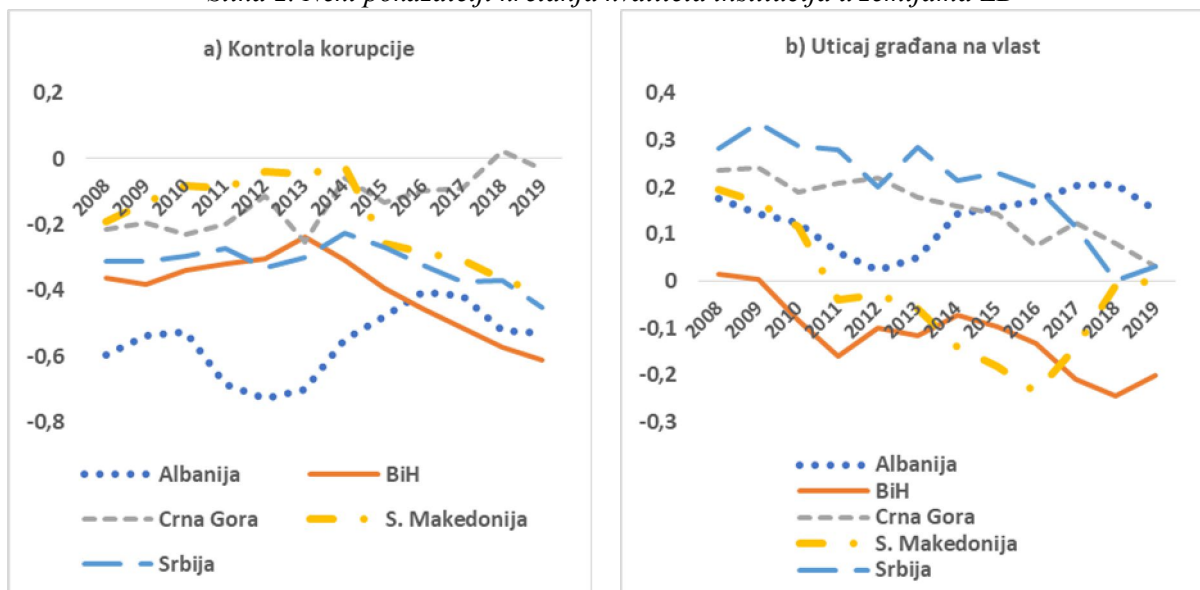
I dok se na ekonomskom planu bilježe održani pomaci, istina i dalje skromni i nedovoljni za ozbiljniji ukupni društveno-ekonomski naapredak, na planu institucionalne izgradnje, prije svega u pogledu razvoja demokratskih standarada, vladavine prava, nezavisnog i profesionalnog sudstva, slobodnih izbora, slobode medija, ne samo da nema napretka, nego se nekoliko posljednjih godina bilježe negativni trendovi za skoro sve ključne indikatore kvaliteta institucionalnog razvoja. Istina, jedan dio problema dolazi i od nemogućnosti objektivnog mjerenja kvaliteta institucija, jer je kvantifikovanje njihovog kvaliteta uglavnom rezultat percepcije, odnosno subjektivne ocjene. Međutim, zbog povećanog značaja institucija za ekonomski i ukupni društveni napredak, veliki broj međunarodnih institucija razvio je u posljednjih nekoliko decenija različite indikatore kao i agregatne pokazatelje kojima nastoji doći do, što je moguće više objektivne ocjene kvaliteta institucija. Tako, npr. Svjetska banka u okviru projekta Globalni indikatori upravljanja, kvalitet institucija mjeri preko šest indikatora, do kojih opet dolazi agregirajući podatke iz velikog broja različitih izvora. Na sličan način i Ekonomist (*Economist Intelligence Unit*) mjeri i Indeks demokratije, ili pak *Freedom House*, koji takođe putem različitih indikatora dolazi do Procenata demokratije. UN mjeri Indeks humanog razvoja, itd.

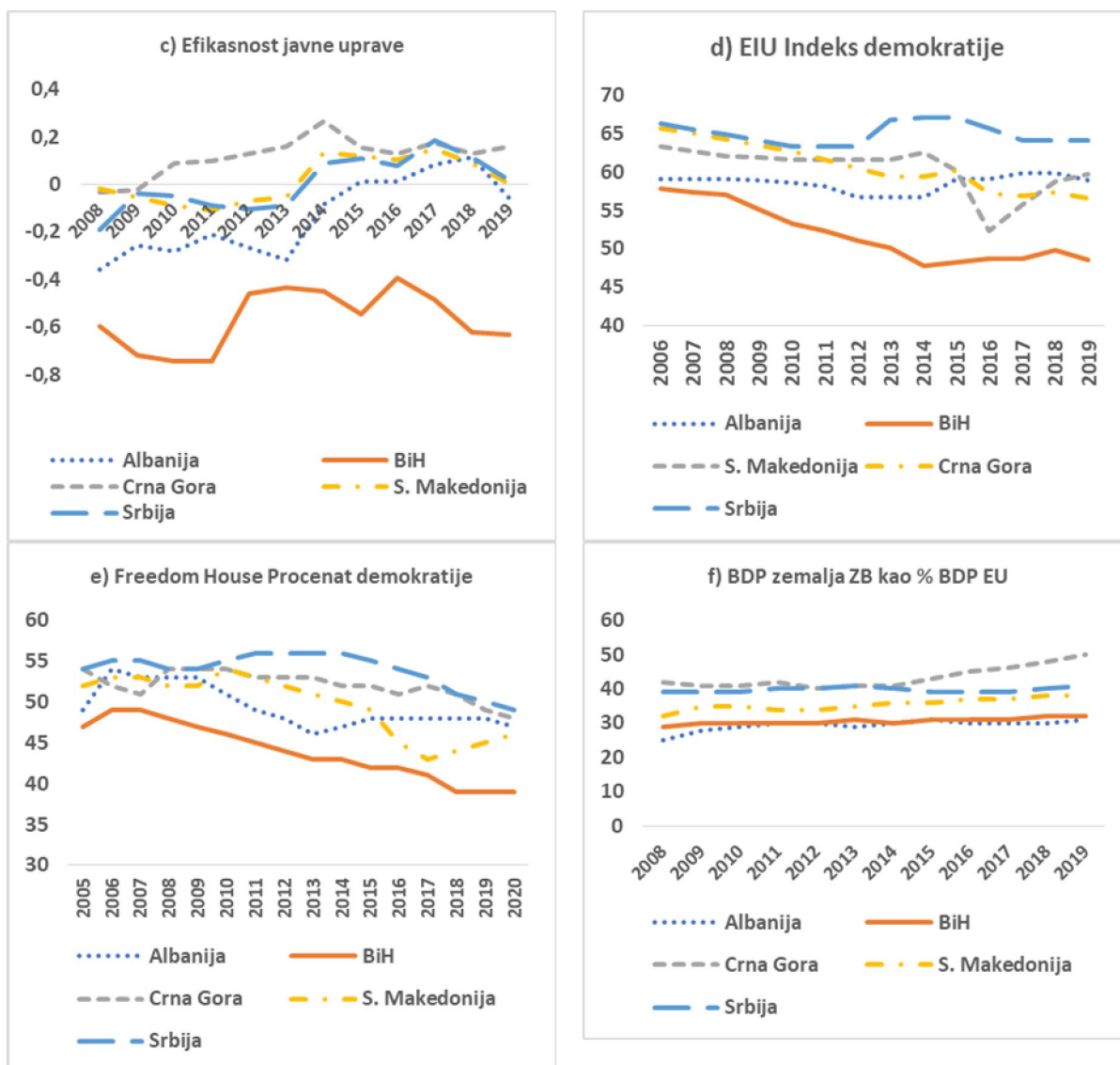
Međutim, koji god da izvor uzmemo može se uočiti, u najboljem slučaju stagnacija, ali u većem broju slučajeva nazadovanje u pogledu kvaliteta institucija na ZB. Naredna Slika 2. sadrži grafički prikaz indikatora ili indeksa za zemlje ZB i to: Globalne indikatore upravljanja Svjetske banke (a, b i c), EIU Indeks demokratije (d) te *Freedom House* Procenat demokratije (e). Pored toga graf pod f) pokazuje konvergenciju BDP u odnosu na prosjek u EU.

Economist Intelligence Unit utvrđuje Indeks demokratije na osnovu pet indikatora: izborni proces i izborni pluralizam, funkcionisanje vlasti, politička participacija, građanske slobode i politička kultura. Na bazi ukupnog skora Indeksa demokratije svi režimi se klasifikuju kao autoritarni, hibridni, manjkave te potpune demokratije. Sve zemlje ZB osim Srbije, koja se klasifikuje kao manjkava demokratija, spadaju u hibridne režime, međutim trend u posljednjih nekoliko godina kod svih zemalja ZB pokazuje kretanje ka autoritarnom polu.

Freedom House uzima u obzir: demokratsko upravljanje, izborni proces, civilno društvo, nezavisnost medija, demokratsko upravljanje na lokalnom nivou, nezavisnost sudstva i korupciju na osnovu čega dolazi do ukupnog skora demokratije i procenta demokratije, kojim na skali od 1 do 100 izražava dostignuti nivo ka punoj demokratiji. Sve zemlje se klasifikuju od potpunih autoritarnih režima do konsolidovane demokratije. Ni jedna od zemalja ZB ne spada čak ni na donji nivo polukonsolidovane demokratije, sve su svrstane među hibridne ili tranzicione režime, dok je trend zapravo ka polukonsolidovanim autoritarnim režimima.

Slika 2. Neki pokazatelji kretanja kvaliteta institucija u zemljama ZB





Izvor: Autor na osnovu podataka Svjetske banke, Economist Intelligence Unit, Freedom House i Eurostat.

Iako prethodna analiza na bazi merenja percepcije kvaliteta institucija otkriva nazadovanje u pravcu većeg ili manjeg stepena autoritarizma, deskriptivna analiza otkriva još veće razmjere udaljavanja institucija zemalja ZB od demokratskih standarda. Većina autora koja se bavi ovom temom, režime vlasti na ZB karakterišu od manjkavih i defektnih demokratija (Merkel, 2004), preko hibridnih režima (EIU, 2020), pa do potpunog ili konkurentskog autoritarizma (Bieber, 2020b, Levitsky and Way, 2010). Bez obzira na konkretan naziv, režime na ZB karakterišu postojanje formalnih demokratskih institucija, putem kojih se bori za vlast, međutim uz ozbiljno narušavanje demokratskih standarda - manipulacija u provođenju izbora, nejednak pristup medijima, zalupotreba javnih resursa, i različiti stepeni nasilja i zastrašivanja, čime se pravila igre iskrivljuju u korist vladajuće strukture. Izborna konkurencija je stvarna ali nepoštena (Levitsky and Way, 2010, 3). Levitski i Vaj su režime na ZB u devedesetim okarakterisali kao konkurentski autoritarizam, smatrajući da je došlo do njihove demokratizacije nakon dvijehiljaditih. Međutim, nakon početnih koraka ka usvajanju istinskih demokratskih standarda zemlje ZB vrlo brzo skreću ponovo na put konkurentskog autoritarizma (Bieber, 2020b, 7; Bieber and Kmezić, 2017, 12).

Lideri na ZB vladaju kroz neformalne strukture moći, državne resurse kojima upravlja vladajuća partija, pokroviteljstvo i kontrolom medija (BiEPAG, 2017, 3). Lideri u polu-autoritarnim režimima, kao što su na ZB, znaju dobro da reforme za njih nisu niti neophodne niti poželjne. Oni su svjesni da bi dublja demokratizacija u pravcu istinske konstitucionalizacije i vladavine prava dovela do njihovog odlaska sa vlasti (Mujanovic, 2018, 99). Sebe predstavljaju kao pro-Zapadne faktore

stabilnosti što za rezultat ima režime koji su vrlo krhke i manjkave demokartije ili kako se još nazivaju „stabilitokratije“ (BiEPAG, 2017).

Rezultati odusustva naprekta ka modernim demokratskim institucijama mogu se vidjeti i u jako skromnom ekonomskom napretku, imajući u vidu našu prethodno elaboriranu hipotezu o značaju institucija za ekonomski razvoj. Nakon dvadeset godina, i uz ogromnu finansijsku podršku zemlje ZB su uspjele tek neznatno da se, u pogledu životnog standard, približe evropskom prosjeku (Graf 2 f)). Prema nalazima studije Evropske banke za obnovu i razvoj, na osnovu prosječne stope rasta u periodu 2001-2016, zemlje ZB mogu očekivatio do dostignu nivo prosječnog BDP u EU za 60 godina. U optimističkom scenariju, na bazi stopa rasta prije krize 2008, zemlje ZB bi mogle dostići EU prosjek za 40, godina, dok u pesimističkom scenariju, na osnovu stopa rasta nakon krize, za dostizanje evropskog prosjeka biće im potrebno 200 godina (Sanfey and Milatovic, 2018, 5). Ključni razlog za toliko zaostajanje zemalja ZB za EU autori studije vide prije svega u nedosatku odgovarajućih faktora i institucija neophodnih za dugoročni visok nivo rasta produktivnosti (Sanfey and Milatovic, 2018, 4-5).

4. EU I INSTITUCIONALNI RAZVOJ U ZEMLJAMA ZB

Ostvarenim rezultatima, nakon dvije decenije tranzicije i reformi ne može biti zadovoljan niko, ni vlasti, ni građani zemalja ZB, a ništa manje ne može biti nezadovoljna ni EU. Kao aktivni učesnik svih procesa EU ne može izbjeći odgovornost, za više nego spor razvoj institucija, koje su sada nakon dvadeset godina reformi bliže autoritarnom nego demokratskom polu. EU je uključena u definisanje agende, u postavljanje ciljeva, određivanje rokova, nadziranje procesa, preduzimanje korektivnog djelovanja, sankcionisanje i nagrađivanje. Stoga se nameće pitanje kako objasniti takvo ponašanje EU koja uprkos nezadovoljavajućih rezultata, ne preduzima odgovarajuće korake i godinama nastoji kroz uopštene i nejasne fraze „određeni napredak“, „ograničeni napredak“, „skromini napredak“ i sl. naći opravdanje za svoje djelovanje, čime se umjesto ohrabrenja u pravcu agilnijeg djelovanja, zapravo dodatno ohrabruje djelovanje onih snaga u zemljama ZB koje nisu spremne na radikalne reforme.

Tabela 1. Kratak pregled ocjene stanja i napretka u procesu pristupanja zemalja ZB po pojedinim područjima

	2008	2010	2011	2013	2015	2016	2018	2019	2020
Albanija									
Pravosuđe	OGN		ON	ON	RNP/ON	ONS/DN	ONS/DN	ONS/DN	ONS/DN
Korupcija	ON		ON	ON	ONS/ON	ONS/ON	ONS/DN	ONS/DN	ONS/DN
Kriminal	OGN		ON	ON	ONS/ON	ONS/ON	ONS/ON	ONS/DN	ONS/DN
Sloboda izr.	ON		ON	ON	ONS/ON	ONS/NON	ONS/ON	ONS/OGN	ONS/NON
Bosna i Hercegovina									
Pravosuđe	ON	OGN	OGN	ON	ONS/ON	ONS/ON	ONS/OGN	ONS/OGN	ONS/NON
Korupcija	OGN	OGN	OGN	OGN	ONS/ON	ONS/ON	ONS/OGN	ONS/OGN	ONS/NON
Kriminal	OGN	OGN	OGN	OGN	ONS/ON	ONS/ON	ONS/OGN	ONS/OGN	ONS/NON
Sloboda izr.	OGN	OGN	OGN	OGN	ONS/NAZ	ONS/NON	ONS/OGN	ONS/OGN	ONS/NON
Crna Gora									
Pravosuđe	ON	ON	ON	ON	SNP/ON	SNP/ON	SNP/ON	US/ON	SNP/ON
Korupcija	ON	ON	ON	ON	ONS/ON	ONS/ON	ONS/ON	ONS/OGN	ONS/OGN
Kriminal	ON	ON	ON	ON	ONS/ON	ONS/ON	ONS/ON	ONS/ON	ONS/ON
Sloboda izr.	NON	ON	ON	ON	ONS/NON	ONS/NON	ONS/NON	ONS/NON	ONS/NON
Sjeverna Makedonija									
Pravosuđe	ON	OGN	OGN		ONS/NAZ	ONS/NAZ	ONS/DN	ONS-SP/DN	ONS-SP/DN
Korupcija	ON	ON	ON		ONS/NON	ONS/NON	ONS/ON	ONS/DN	ONS-SP/DN
Kriminal	ON	ON	ON		ONS/NON	ONS/NON	ONS/ON	ONS/ON	ONS/ON
Sloboda izr.	NON	ON	NON		ONS/NAZ	ONS/NON	ONS/DN	ONS-SP/DN	SNP/OGN
Srbija									
Pravosuđe	ON	ON		ON	ONS/ON	SNP/ON	ONS/ONG	ONS/OGN	ONS/NON
Korupcija	ON	ON		ON	ONS/ON	ONS/NON	ONS/ONG	ONS/OGN	ONS/OGN
Kriminal	NON	ON		ON	ONS/ON	ONS/OGN	ONS/ONG	ONS/OGN	ONS/OGN
Sloboda izr.	ON	NON		ON	ONS/NON	ONS/NON	ONS/NON	ONS/NON	ONS/NON

Izvor: Izvještaji Evropske komisije o napretku.

Napomena: Od 2015. godine EU koristi nove formulacije pri izradi izvještaja za svaku od kandidata i potencijalnih kandidata. Za stanje spremnosti zemlje za integraciju: Rani nivo pripremljenosti (RNP) - *Early stage*, Određeni nivo spremnosti (ONS) - *Some level of preparation*, Srednji nivo pripremljenosti

(SNP) - *Moderately prepared*, Dobar nivo pripremljenosti (DNP)- *Good level of preparation*, Napredan nivo pripremljenosti (NNP) - *Well advanced*. Za progres po pojedinim oblastima: Nazadovanje (NAZ) - *Backsliding*, Nije ostvaren napredak (NON) - *No progress*, Određeni napredak (ON) - *Some progress*, Dobar napredak (DN) - *Good progress*, Veoma dobar napredak (VDN) - *Very good progress*. Do 2015. nisu korišteni izrazi za ocjenu dostignute spremnosti, nego samo formulacije za ostvareni napredak. Pored ovih izraza EU čestu koristi „ograničeni napredak“ (OGN) – *limited progres*, da bi istakla da postoji napredak, tamo gdje je njegovo postojanje upitno.

Vidimo da EU u čitavom periodu u većini slučajeva ističe da je ostvaren „određeni napredak“, a u posljednje vrijeme čak i „dobar napredak“ dok su zemlje uglavnom na „određenom nivou spremnosti“ u navedenim područjima, šta god to moglo da znači. Tek u rijetkim slučajevima, uglavnom kod slobode medija, bilježi se nazadovanje ili stagniranje. Takvo ocjenjivanje dovelo je do paradoklasne situacije. Zemlje ZB ostvarujući, iako skroman, ipak „određeni napredak“ u ispunjavanju uslova za članstvo u EU, tokom posljednjih dvije decenije su došle u situaciju da su dalje od istinskih demokratskih standarda, te da se kreću prema različitim oblicima autoritarne vladavine. Očigledno je da EU, iz određenih razloga „drugачijim očima“ gleda na zemlje ZB u procesu njihovog pridruživanja. Ali zbog čega? U nastavku ćemo pokušati dati barem neke od mogućih odgovora.

U objašnjavanju procesa proširenja, u okviru teorije integracija i međunarodnih odnosa danas dominiraju dva pristupa: racionalistički i konstruktivistički. Prema racionalističkom pristupu, materijalni faktori opredjeljuju širenje međunarodnih organizacija. Racionalistički pristup je zapravo ekonomska analiza regionalizma, gdje proširenje zavisi od troškova i koristi, kako za postojeće članice međunarodne organizacije tako i za eksterne aktere koji se pridružuju. Međunarodne organizacije se šire sve dok granične koristi proširenja nadmašuju granične troškove, kao i ako granične koristi proširenja nadmašuju druge moguće oblike povezivanja međunarodne organizacije i eksternih država. Dakle, države se neće pridružiti ukoliko to neće donijeti granične koristi i za međunarodnu organizaciju i za potencijalne članice. (*Schimmelfennig, 2002; Schimmelfennig and Sedelmeier, 2002; Jupille, Caporaso and Checkel, 2003, Plumper, Schneider and Troeger, 2005*).

Prema konstruktivističkom pristupu, međunarodna organizacija predstavlja međunarodnu zajednicu vrijednosti i normi. Shodno tome proširenje će zavisiti od toga koliko autsajderi identifikuju sebe sa tim vrijednostima i normama i koliko ih prihvataju i pridržavaju ih se. Ako države više prihvataju i pridržavaju se tih normi i vrijednosti viša je vjerovatnoća da će biti prihvaćene u članstvo te međunarodne zajednice. EU je međunarodna organizacija liberalnih vrijednosti i normi. Liberalna ljudska prava su fundamenatne vrijednosti i norme te zajednice. Na domaćem planu liberalni principi društvenog i političkog poretka – društveni pluralizam, vladavina prava, demokratska politička participacija i predstavljanje kao i privatna svojina i tržišna ekonomija proizilaze iz ljudskih prava kao fundamenatnog principa. Na međunarodnom planu liberalni poredak karakteriše međunarodni demokratski mir i multilateralizam koji se zasnivaju na liberalnim normama ekternalizovanih iz domaće sfere. Dakle, proširnje EU zavisi od širenja liberalnih vrijednosti i normi među evropskim državama (*Schimmelfennig, 2002; Schimmelfennig and Sedelmeier, 2002; Schneider and Troeger, 2005*).

Racionalistički pristup ne otkriva mnogo mogućih razloga za ponašanje EU u procesu proširenja na ZB. Prije svega jer se radi o geografski i populaciono malim zemljama, uz to i na samom evropskom dnu po ekonomskoj razvijenosti. Dakle, radi se o malim tržištima, a uz to i o zemljama opterećenim dubokim podjelama i sa skromnim iskustvom demokratskog funkcionisanja, što znači da bi budući troškovi, čak i nakon eventualnog članstva, za stare članice EU mogli biti jako visoki, dok su potencijalne koristi relativno skromne. I što je još bitnije, većinu ekonomskih koristi EU može ostvariti putem drugih formi povezivanja, prije svega putem područja slobodne trgovine, kakvo je već svaka od zemalja ZB uspostavila sa EU. Dakle, trgovina se odvija uz minimalna ograničenja, uz dijagonalnu kumulaciju porijekla, investicije su zaštićene, EU pravila konkurencije se već sada primjenjuju a građani se kreću bez viza. Pristupanjem ovih članica stare članice EU ne mogu očekivati značajno veće ekonomske koristi, dok bi potencijalni troškovi mogli značajno biti povećani, naročito u područjima jednoglasnog odlučivanja (*Plumper, Schneider and Troeger, 2005, 18*).

Pristup po kojem EU želi uključiti sve evropske zemlje koje dijele njene vrijednosti i koji su ih spremni pridržavati i promovisati ih, izgleda kao mnogo logičnije objašnjenje procesa pristupanja. Zapravo, proces proširenja je proces postepene formalne horizontalne institucionalizacije vrijednosti i normi jedne međunarodne organizacije. Horizontalna institucionalizacija je proces u kojem te norme i vrijednosti, koje služe za oblikovanje akcija i interakcija društvenih aktera, postaju normativno uobličene i prihvaćene od strane eksternih članica (*Schimmelfennig and Sedelmeier, 2002, 503*).

Ključno oružje za transmisiju normi i vrijednosti EU ka zemljama kandidatima za članstvo jeste tzv. „meka moć“. Pojam meke moći u međunarodnu politiku uveo je američki autor Džozef Naj, početkom 2000. Prema Naju „meka moć“ je način da država ili neki drugi subjekt na međunarodnom planu ostvari svoje ciljeve zbog toga što drugi prihvataju njegove principe i vrijednosti (Nye, 2004, 5). Mjera „meka moći“ EU je njena sposobnost da utiče na pozitivne procese u svijetu bez upotrebe sile. Kultura i vrijednosti koje EU promoviše djeluju kao magnet na druge države koje same žele da joj se pridruže, od Maroka, preko Balkana, Turske, Ukrajine pa do Kavkaza. Ili je barem tako do nedavno bilo.

„Meka moć“ EU bila je na svom vrhuncu početkom XXI vijeka, pri prvom talasu proširenja na zemlje bivšeg sovjetskog bloka, čime se EU nedvojbeno hvalisala. SAD se ne mogu pohvaliti da je ijedna zemlja u svijetu prihvatila njene norme i vrijednosti tako revnosno, kao nove članice EU 2004. U privlačenju ovih zemalja EU nije koristila vojnu moć, nego moć savremenih demokratskih normi i vrijednosti, umjesto prinude koristila je moć privlačenja (*Euractiv, 2003*). „Meka moć“ djeluje samo ako je vaš model atraktivan za ljude u zemljama koje žele postati članice. „Meka moć“ je „šargarepa“ ali ne i „štap“. Norme neće zaživjeti ako su samo nametnute, bez pristanka. Za „meku moć“ od presudnog značaja je legitimitet i konzistentnost. Ako ste nedosljedni u pogledu svojih principa, ako se ne držite obećanja, vaša „meka moć“, vaša atraktivnost značajno slabi (*Euractiv, 2003*).

Međutim, danas dvije decenije kasnije upravo se to dešava. „Meka moć“ EU osjetno slabi. Atraktivnost EU, njenih normi i vrijednosti je značajno opala, njena nedosljednost i dupli standardi postaju sve očigledniji, poruke koje šalje i obećanja često su kontradiktorna, a ispunjavanje obećanja se odlaže. „Šargarepa“ ni blizu ne izgleda tako privlačna kao prije dvadeset godina, a „štap“ ako ga EU uopšte ima, ne izgleda nimalo kao neka ozbiljna prijetnja. I dok je na početku milenijuma put EU ka ekonomskoj i političkoj uniji izgledao nezaustavljiv proces koji će donijeti do tada neviđeni nivo stabilnosti i prosperiteta, čak i na geopolitičkom planu, danas je evropski projekt zapao u mnoge nevolje. Dugotrajni problemi Evrozone, migrantska kriza, Brexit razotkrili su sve slabosti Unije, njenu nekonzistentnost i ranjivost, sve do toga da neki analitičari predviđaju i raspad Evrozone pa i same Unije (*Maher, 2020*). Međunarodna organizacija koja se stalno suočava sa novim krizama, definitivno nije više tako atraktivan model.

Upravo u slabljenju „meka moći“ EU moguće je naći barem, jedan dio odgovora na pitanje zbog čega EU ne kvalifikuje istim riječnikom stanje u pogledu institucionalnog razvoja u zemljama ZB kao analitičari i istraživačke institucije. EU uglavnom vidi samo, makar i „ograničen“, „određeni“ ili „skromni“ napredak, dok uglavnom ne govori o iliberalnim, manjkavim, pseudo- ili defektnim demokratijama, ili pak o hibridnim, polu-autoritarnim ili autoritarnim režimima. EU jednostavno ne želi da prizna da njena „meka moć“ kao jedini realni oblik uticaja na potencijalne članice više nije ni blizu tako snažan magnet kakav je bila. Istovremeno, EU ne nalazi adekvatan „štap“ odnosno oblik pritiska. Tolerisanjem određenih nedemokratskih djelovanja političkih elita na ZB Unija nastoji da ih barem drži na kanapu, u nadi da će se uspjeti na neki način promijeniti tok stvari. Pored toga, imajući u vidu istoriju i stanje nestabilnosti u ovom regionu, EU svjesno trguje demokratiju za stabilnost, te umjesto demokratije preferira „stabilitokratiju“ (*Kmezic, 2017*). I na kraju, EU podržava lokalne lidere sve dok joj to služi u geopolitičkim interesima, tj. dok ih uspijeva pridobiti na svoju stranu u odvracanju uticaja drugih moćnih geopolitičkih aktera, prije svega Kine, Rusije, Turske i zemalja Zaliva. I dok na početku milenijuma Šimelfenig konstatuje da su svi drugi faktori od značaja za proširenje (geopolitički ili ekonomski) beznačajni u odnosu na širenje demokratskih vrijednosti (*Schimmelfennig, 2002*), danas je situacija apsolutno obrnuta.

Teško je naći logično objašnjenje zbog čega EU sa političkim elitama i liderima na ZB 20 godina pregovara o istim stvarima (procesuiranje korpucije, nezavisno sudstvo, poštenu izbore, slobodni mediji itd.) i očekuje rezultate, kada je sasvim jasno da bi reforme u tom pravcu za veći dio tih elita značio odvođenje u zatvor (*Bieber, 2020c; Mirel, 2019; Vachudova, 2019; Carpenter, 2018; Hehir, 20016; Pavlovic, 2016; Hopkins, 2012*). Ili kako je to u ironičnom tonu, ali surovo istinito iskazao Florijan Biber u Savjetima za Balkanskog vladaoca, gdje na kraju kaže da Balkanski vladalac može vladati samo ako tvrdi da je njegova vlast demokratska i da on podržava evropske integracije, ali isto tako može ostati dugo na vlasti samo ako ni slučajno ne djeluje u tom pravcu. Jer i jedno i drugo (i demokratizacija i EU integracije) bi ga moglo odvesti u zatvor. Zato balkanski vladalac mora da pleše na tankoj žici između deklarativnih izjava, i prema svojim glasačima i prema EU, kojima podržava prave vrijednosti, a radi sasvim suprotno (*Bieber, 2020,x*). Bieber, dalje ističe kako je frustriran, kako takav oblik ponašanja vlade zapadnih zemalja i EU zvaničnici uporno ignorišu, čime zapravo njeguju regionalne autokrate, dajući im legitimitet i dalje jačajući njihovu poziciju. Takvo djelovanje

razotkriva hipokriziju EU kada su u pitanju njeni principi i vrijednosti, kao što su vladavina prava i ljudska prava, što dalje dovodi do slabljenja podrške procesu proširenja od strane intelektualne elite u zemljama kandidatima (Radeljić, 2019, 174). Zemlje ZB su naučile kako da izigravaju EU, dok je EU svjesna da je izigrana, ali iz nekih svojih razloga pristaje na to (Zweers, 2019, 3). Takvom stanju u velikoj mjeri doprinosi EU, koja ne uspijeva da da pravi odgovor kada elite na vlasti potkopavaju demokratske vrijednosti (Keil, 2019). Dok vlade zemalja kandidata identifikuju sebe sa EU i procesom pridruživanja, veliki broj formalnih i neformalnih ekonomskih i političkih elita nastavlja da manipulira etno-nacionalističkom mobilizacijom radi vlastitih interesa i očuvanja svoje političke moći (BiEPAG, 2014, 12).

Istina, da rezultati u domenu izgradnje institucija u procesu proširenja nikako nisu zadovoljavajući, EU je javno priznala 2018. godine, kada je u Strategiji proširenja posebno naglašeno da su institucije od suštinskog značaja za sprečavanje i borbu protiv korupcije, nezavisno sudstvo, uopšte vladavinu prava. Jačanje demokratskih institucija je istaknuto kao suštinski element procesa proširenja (EC, 2018, 5). Pjer Mirel, bivši direktor Direkcije za proširenje u Evropskoj komisiji (od 2001 do 2013), je među prvim visokim političarima koji je zatražio da se razmotri odgovor na „zabrinjavajuću demokratsku recesiju na ZB“ (Mirel, 20219). U februaru 2020., Evropska komisija je izašla sa prijedlogom konkretne metodologije u kojoj je istaknuto da će u središtu procesa proširenja ubuduće biti „snažniji fokus na fundamentalne reforme, počevši od vladavine prava, funkcionisanja demokratskih institucija i javne uprave, kao i na ekonomiji zemalja kandidata (EC, 2020, 2-3). Međutim, treba imati u vidu da je do nove metodologije došlo, ne kao rezultat ranije prepoznatih nedostataka u dotadašnjem pristupu proširenju, nego nakon, sada već čuvenog, francuskog „non“ otpočinjanju pregovora EU sa Albanijom i S. Makedonijom. Takođe, treba imati u vidu da je francuski stav naišao na mnoge kritike među evropskim političarima, koji su izvinjavali balkanskim liderima za takav stav⁵.

Dugotrajni izostanak napretka u pravcu istinske, i formalne i neformalne institucionalizacije EU normi i vrijednosti u zemljama ZB prijeti da se režimi u tim zemljama još više udalje u pravcu pseudo-demokratskih oblika vlasti, koje Džon Kin naziva „novi despotizam“, koji je po njemu nikako ne može biti etapa na putu ka demokratizaciji društva i vlasti, nego naprotiv, postaje trajan i stabilan oblik vladavine pogotovo u kontekstu slabljenja demokratije u cijelom svijetu. Novi despotizam je ultramoderan i svaki dan postaje sve pametniji razvijajući inovativne forme da se prikaže demokratskim, ali praktikujući različite, takođe inovativne forme autoritarne vladavine (Keane, 2020, 26).

5. ZAKLJUČAK

Jedna izreka iz poslovnog svijeta kaže: „Ako ste u biznisu sa nekretninama onda su vam važne samo tri stvari: lokacija, lokacija i lokacija“. Slično bi se moglo reći, ako želimo ostvariti društveni i ekonomski napredak, najbitnije su tri stvari: institucije, institucije i institucije. Institucije su, i teorijski i empirijski potvrđene kao fundamentalne determinante ekonomskog razvoja, koje ključno operedjeljuju produktivnost direktnih proizvodnih faktora.

Iako u teoriji postoji debata o tome šta su to najbolje institucije u datom prostoru i vremenu, kada su u pitanju zemlje ZB tu dileme nema. Zemlje ZB su se bez i najmanje dvojbe opredjelile i obavezale izgraditi institucije na normama, vrijednostima, principima i standardima EU. To je jasno potvrđeno, sada već u destinama ugovora, dok se svake godine potpisuje po nekoliko novih, kojim se samo dodatno proširuju i potvrđuju već preuzete obaveze.

Međutim, danas nakon dvije decenije intenzivne podrške od strane EU ali i mnogih drugih međunarodnih subjekata (država i organizacija), rezultati izgradnje institucija na ZB su razočaravajući. Većina predstavnika akademske zajednice koji se bave ovom temom stanje institucija na ZB kvalifikuju od najblažih formulacija kao: iliberalne-, pseudo-, manjkave ili defektne demokratije, pa do onih koji smatraju da institucije na ZB od demokratije imaju samo demokratsku fasadu dok je interijer od najblizavijih primjeraka autoritarne prakse, kvalifikujući ih kao hibridne, polu-autoritarne, autoritarne, pa čak i novo-despotske režime. Istovremeno EU, iako takođe kritički gleda na to pitanje, ni blizu nije tako oštra u kvalifikacijama režima na ZB. Prethodno formulacije se po pravilu

⁵ https://www.washingtonpost.com/world/europe/frances-macron-wants-to-make-it-harder-to-get-into-the-eu-club/2019/11/22/27a4ac76-0bb5-11ea-8054-289aef6e38a3_story.html
<https://www.wsj.com/articles/france-moves-to-slow-european-unions-balkan-expansion-11574424004>

izbjegavaju, a čak se svake godine u izvještajima o napretku nastoji istaći makar i najmanji napredak u većini oblasti. To dovodi do paradoksalne situacije da ZB, praveći napredak, makar i minimalan, zapravo napreduju ka autoritarnom polu u dihotomiji režima vladavine.

Razloge za takav pristup EU moguće naći u njenim internim problemima, kao i u eksternim interesima. EU je svjesna da njena „meka moć“ kao ključni oblik kojom raspolaže više ni blizu nije tako snažna kakva je bila na početku procesa tranzicije istočno-evropskih zemalja. Dugotrajni problemi Evrozone, migrantska kriza, Brexit razotkrili su sve slabosti Unije, njenu nekonzistentnost i ranjivost, sve do toga da neki analitičari predviđaju i raspad Evrozone pa i same Unije. Međunarodna organizacija koja se stalno suočava sa novim krizama, definitivno nije više tako atraktivan model. Kako to ne bi i javno priznala EU nastoji naći, makar i najmanji napredak, kako bi pokazala da njena „meka moć“ i dalje djeluje. Na spoljnom planu EU proces proširenja na ZB podređuju svojim geopolitičkim interesima, trgujući demokratskim standardima u zamjenu za stabilnost u regionu i odbijanje uticaja drugih svjetskih sila prije svih Kine, Rusije, Turske i zemalja Zaliva.

LITERATURA

- Acemoglu, D., Johnson, S. and J. Robinson (2005). Institutions as a Fundamental Cause of Long Run Growth, in P. Aghion and S. Durlauf (eds.), *Handbook of Economic Growth*, Elsevier, Amsterdam.
- Acemoglu, D. and Robinson, J. A. (2012). *Why Nations Fail. The Origins of Power, Prosperity and Poverty*, Crown Publishing Group, New York.
- Assane, D. and Grammy, A. (2003). “Institutional Framework and Economic Development: International Evidence”, *Applied Economics*, Vol. 35, No. 17, pp. 1811-1817.
- Bieber, F. (2020a). The Election of Losers, European Western Balkans, Internet: <https://europeanwesternbalkans.com/2020/06/24/the-election-of-losers/>
- Bieber, F. (2020b). *The Rise of Authoritarianism in the Western Balkan*, Palgrave Macmillan.
- Bieber, F. (2020c). Election of Losers, European Western Balkans, Internet: <https://europeanwesternbalkans.com/2020/06/24/the-election-of-losers/>
- BiEPAG (2014). Unfulfilled Promise: Completing the EU Enlargement to the Balkans, Balkans in Europe Policy Advisory Group.
- BiEPAG (2017). *The Crisis of Democracy in the Western Balkans: Authoritarianism and EU Stabilitocracy*, Balkans in Europe Policy Advisory Group.
- Carpenter, T. G. (2018). Renewed Turmoil in the Balkans, Anatomy of a Western Policy Failure, *Mediterranean Quarterly*, Vol. 28, No. 4, pp. 5-13.
- Djankov, S., Glaeser, E. L., La Porta, R., Lopezde-Silanes, F. and Shleifer, A. (2003). “The New Comparative Economics.”, *Journal of Comparative Economics*, Vol. 31, No. 4, pp. 595–619.
- Džankić, J., Keil, S. and Kmezić, M. (eds.) (2019). *The Europeanisation of the Western Balkans: A Failure of EU Conditionality?* Palgrave, Macmillan.
- Easterly, W. (2013). *The Tyranny of Experts: Economists, Dictators, and the Forgotten Rights of the Poor*, Basic Books, New York.
- Easterly, W. and R. Levine (2003). ‘Tropics, Germs, and Crops: How Endowments Influence Economic Development,’ *Journal of Monetary Economics*, Vol. 50, No. 1, pp. 3–39.
- EC (2018). A Credible Enlargement Perspective for and Enhanced EU Engagement with the Western Balkans, European Commission, COM(2018) 65 final, Brussels.
- EC (2020). Enhancing the Accession Process - A Credible EU Perspective for the Western Balkans, European Commission, COM(2020) 57 final, Brussels.
- Eicher, T. S., Garcia-Penalosa, C. and Teksoz, U. (2006). “How Do Institutions Lead Some Countries to Produce So Much More Output per Worker than Other” in Eicher, S. T. and Garcia-Penalosa, C. (eds) *Institutions, Development, and Economic Growth*, Massachusetts Institute of Technology: Massachusetts.
- EIU (2020). The Democracy Index 2019: A Year of Democratic Setbacks and Popular Protest, A Report by the Economist Intelligence Unit.
- Euractiv (2003). The Athens Summit: Enlargement is a Success of European Soft Power, Apr 16, Internet: <https://www.euractiv.com/section/enlargement/opinion/the-athens-summit-enlargement-is-a-success-of-european-soft-power/>
- Giordano, R., Lanau, S., Tommasino, P. and P. Topalova (2015). *Does Public Sector Inefficiency Constrain Firm Productivity: Evidence from Italian Provinces*, International Monetary Fund Working Paper WP/15/168.
- Glaeser, E., La Porta, R., Lopezde-Silanes, F. and A. Schleifer (2004). ‘Do Institutions Cause Growth?’, *Journal of Economic Growth*, Vol. 9, No. 3, pp. 271–303.
- Gwartney, J. D., Holcombe, R. G. and Lawson, R. A. (2004). “Economic Freedom, Institutional Quality, and Cross-Country Differences in Income and Growth”, *Cato Journal*, Vol. 24, No. 3, pp. 205-233.

- Hall, R. E., and Jones, C. I. (1999). "Why Do Some Countries Produce So Much More Output per Worker than Others?" *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 114, No. 1, pp. 83–116.
- Hehir, A. (2016). "How the West Built a Failed State in Kosovo," *National Interest*, August 31.
- Hopkins, V. (2012). Montenegro: The Mafia State in the EU Neighbourhood, Open Democracy, Internet: <https://www.opendemocracy.net/en/montenegro-mafia-state-in-eu-neighbourhood/>
- Jupille, J., Caporaso, J. A. and Checkel, J.T. (2003). "Integrating Institutions: Rationalism, Constructivism, and Study of the European Union", *Comparative Political Studies*, Vol. 36, No.1-2, pp. 7-40.
- Kaufmann, D., Kraay, A. and Mastruzzi, M. (2011). „The Worldwide Governance Indicators: Methodology and Analytical Issues“, *Hague Journal on the Rule of Law*, Vol. 3, pp. 220–246.
- Keane, J. (2020). *The New Despotism*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.
- Keil, S. (2018) The business of state Capture and the rise of Authoritarianism in Kosovo, Macedonia, Montenegro, and Serbia. *Southeastern Europe*, Vol. 42, No. 1. pp. 59- 82.
- Kmezić, M. (2017). Reverse Trend "Stabilitocracy" Promotion, European Western Balkan, Internet: <https://europeanwesternbalkans.com/2017/12/01/reverse-trend-stabilitocracy-promotion/>
- Kmezić, M. (2020) Rule of Law and Democracy in the Western Balkans: Addressing the Gap Between Policies and Practice, *Southeast European and Black Sea Studies*, Vol. 20, No. 1, pp. 183-198,
- Knack, S., (1996). Institutions and the Convergence Hypothesis: The Cross-National Evidence, *Public Choice*, Vol. 87, No. 3-4, pp. 207 –228.
- Knack, S., Keefer, P., (1995). Institutions and Economic Performance: Cross-country Tests Using Alternative Institutional Measures, *Economics and Politics*, Vol. 7, No. 3, pp. 207–228.
- Levitsky, S. and Way, L- A. (2010). *Competitive Authoritarianism: Hybrid Regimes after Cold War*, Cambridge University Press.
- Lewis, A. (1955). *Theory of Economic Growth*, Routledge, London.
- Maher, R. (2020). International Relations Theory and the Future of European Integration, *International Studies Review*, pp. 1-26.
- Marovic, J., Prelec, T. and Kmezić, M. (2019). *Strengthening the Rule of Law in the Western Balkans: Call for a Revolution against Particularism*, Policy Study, Balkans in Europe Policy Advisory Group.
- Merkel, W. (2004). Embedded and Defective Democracies, *Democratization*, Vol. 11, No. 5, pp. 33–58
- Mirel, P. (2018). The Western Balkans: Between Stabilization and Integration in the European Union. European Issues Policy Paper, Foundation Robert Schuman, No. 459, January 23.
- Mirel, P. (2019). European Union-Western Balkans: for a revised membership negotiation framework, European issues n°529 30th September 2019.
- Mujanovic, J. (2018). *Hunger and Furry: The Crisis of Democracy in the Balkans*, Oxford University Press.
- North, D. C. (1971). „Institutional Change and Economic Growth“, *Journal of Economic History*, Vol. 31, No. 1, pp. 118-125.
- North, D. C. (1991). Institutions, *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 5, No. 1. pp. 97-112.
- North, D. C., (1992). „Institutions, ideology, and economic performance“, *Cato Journal*, Vol. 11, No. 3, pp. 477-488.
- North, D. C. and Thomas, R. P. (1970) „An Economic Theory of the Growth of the Western World“, *The Economic History Review*, Vol. 23, No. 1, pp. 1-17.
- Nye, J. S. (2004). *Soft Power: The Means to Success in World Politics*, New York, Public Affairs.
- Pandurevic, N. (2001). Security Aspects of Stability Pact for South East Europe, *Security Dialogue*, Oslo, Vol. 32, No. 3., pp. 311-324.
- Pavlovic, K. (2016). Montenegro: Brussels and Washington turn a blind eye to vote fraud, violence, and faked coup d'etat, European Conservatives and Reformists (ECR) Party, Internet: https://www.ecrparty.eu/article/montenegro_brussels_and_washington_turn_a_blind_eye_to_voter_fraud_violence.
- Plumper, T., Schneider, C. J. And Troeger, V. E. (2005). The Politics of EU Eastern Enlargement: Evidence from a Heckman Selection Model, *British Journal of Political Science*, Vol. 36, No. 1, pp. 17-38.
- Radeljic, T. (2020). Tolerating Semi-authoritarianism? Contextualising the EU's Relationship with Serbia and Kosovo, in Džankić, J., Keil, S. and Kmezić, M. (eds.) (2019). *The Europeanisation of the Western Balkans: A Failure of EU Conditionality?* Palgrave, Macmillan.
- Redek, T. and Susjan, A. (2005). "The Impact of Institutions on Economic Growth: The Case of Transition Economies", *Journal of Economic Issues*, Vol. 34, No. 4, pp. 995-1027.
- Rodrik, D., Subramanian A. and Trebbi F. (2004). "Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Integration and Geography in Economic Development", *Journal of Economic Growth*, Vol. 9, No. Pp. 131-165.
- Sanfey, P. and Milatovic, J. (2018). *The Western Balkans in Transition: Diagnosing the Constraints on the Path to a Sustainable Market Economy*, European Bank for Reconstruction and Development, London.
- Schimmelfennig, F. (2002). 'Liberal Community and Enlargement: An Event History Analysis', *Journal of European Public Policy*, Vol. 9. No. 4, pp. 598–626.
- Schimmelfennig, F. and Sedelmeier, U. (2002). „Theorizing EU Enlargement: Research Focus, Hypotheses, and the State of Research“, *Journal of European Public Policy*, Vol. 9, No. 4, pp. 500–528.

- Sen, K. (2014). *Governance and Development Outcomes in Asia*, ADB Economics Working Paper Series, NO. 384, Asian Development Bank
- Smith, A. (2007). *An Inquiry into the nature and Causes of the Wealth of Nations*, Edited by S. M. Soares, MetaLibry Digital Library,
- Vachudova, M. A. (2019) EU Enlargement and State Capture in the Western Balkans, in Džankić, J., Keil, S. and Kmezić, M. (eds.) (2019). *The Europeanisation of the Western Balkans: A Failure of EU Conditionality?* Palgrave, Macmillan.
- Zweers, W. (2019). *Between Effective Engagement and Damaging Politicisation: Prospects for a Credible EU Enlargement Policy to the Western Balkans*, Clingendael - Netherlands Institute for International Relations.

Saša Stevanović¹**(NE)ODRŽIVOST DUGA REPUBLIKE SRPSKE**

Apstrakt: Naše društvo u svakoj krizi, pred svako usvajanje budžeta, pred svaku emisiju obveznica ili trezorskih zapisa u javnom prostoru dobija nove informacije o pitanju dugova naše Republike. Sa ciljem doprinosa ovoj temi motiv rada je obogatiti predstojeću naučnu konferenciju na Jahorini i pružiti osnov za debatu o pitanjima dugova i na naučnim osnovama zasnovati zaključke o poziciji dugova, potrebama i pravcima fiskalne konsolidacije. Najbolji kredit ili dug je onaj koji ne postoji, a ukoliko postoji, važno ga je razumjeti. Razumijevanje pozicije dugova započecemo genezom njihovog nastanka. Davne 1995. godine spoljna zaduženost Republike Srpske je iznosila 21 milion KM. Mala zaduženost pretpostavka je rezultat nepriznatih obaveza po osnovu ino-kredita koji je prostor Republike Srpske imao, a po osnovu 49% teritorije BiH. Spoljna zaduženost kao jedini dug prema kreditorima je karakteristična do 2007. godine. Tada nastaje unutrašnji dug Republike Srpske. Rođeno je novih 1,7 milijardi KM ukupnog duga. Veličina ovog duga, odnosno fiskalnog šoka iz domena priznatih sudskih presuda po osnovu ratne štete, stare devizne štednje, ali i obaveza prema dobavljačima je iznosila tadašnjih 24% BDP-a. Četvrtina ukupnog kreiranog bogatstva u toj godini. Dinamika duga određuje njegovu dugoročnu održivost i ograničava sadašnji, ali i budući fiskalni prostor kojim svaki ekonomski sistem u manjoj ili većoj mjeri raspolaže.

Ključne riječi: dug, upravljanje dugom, • javni dug, • fiskalna politika

THE (UN)SUSTAINABLE DEBT OF THE REPUBLIC OF SRPSKA

Abstract: In every crisis, before every adoption of the budget, before every issue of bonds or treasury bills in public space, our society received new information on the issue of debts of our Republic. In order to contribute to the topic, the motive of the paper is to enrich the upcoming scientific conference on Jahorina and provide a basis for debate on debt issues and to base conclusions on the position of debts and the needs and way of fiscal consolidation on a scientific basis. The best loan or debt is the one that does not exist, and if it does, it is important to be understood. Understanding the position of debts will begin with the genesis of their origin. Back in 1995, the external indebtedness of the Republic of Srpska amounted to 21 million BAM. The assumption is that low indebtedness is the result of unrecognized obligations based on foreign loans that the territory of the Republic of Srpska had, and on the basis of 49% of the territory of Bosnia and Herzegovina. External indebtedness as the only debt to creditors was characteristic until 2007. That is when the internal debt of the Republic of Srpska arises. An additional 1.7 billion BAM of total debt was generated. The size of this debt, i.e. the fiscal shock from the domain of recognized court judgments based on war damage, old foreign currency savings, but also liabilities to suppliers, amounted to 24% of GDP at the time, which is a quarter of the total revenue created in that year. Debt dynamics determine its long-term sustainability and limit the current, but also the future fiscal space that each economic system has to a greater or lesser extent.

Keywords: debt, • debt management, • sovereign debt, • fiscal policy

1. UVOD

Održivost javnih finansija je bitno pitanje za kreatore ekonomske politike i ekonomskog sistema u cjelini. U uslovima gdje nije moguće monetarnom politikom uticati na stimulanje ekonomije usljed nedostatka znanja, opredijeljenja da se monetarnom politikom ne utiče ili stalnim monetarnim stimulansima gdje efekat monetarne politike „otupi“ ono što preostaje kreatorima politika je u domenu fiskalne politike. Fiskalni prostor je po pravilu ograničen do nivoa fiskalne održivosti odnosno fiskalnom solvetno[u]. Prema Izvještaju o javnoj potrošnji i finansijskoj odgovornosti za BiH

¹ Član Fiskalnog savjeta Republike Srpske ✉ sasa.stevanovic@fiskalnisavjets.net

Izneseni stavovi predstavljaju lične stavove autora i ne predstavljaju nužno stavove Fiskalnog savjeta Republike Srpske. Publikovanje je izvršeno u cilju otvaranja rasprave i debate o pitanjima od značaja za ekonomiju Republike Srpske i Bosne i Hercegovine.

iz 2014. godine² naveden je problem analize održivosti duga koju domaće institucije u BiH ne rade redovno. Stanje javne zaduženosti u BiH iznosi 12,1 milijardu KM zaključno sa 30.6.2020. godine. Obzirom da je ukupan dug u vlasništvu domaćih i stranih rezidenata od interesa je vlasnika domaćih dugova informacija o kretanjima dugova i njihovoj fiskalnoj održivosti, a koje sačinjavaju domaći autoriteti. Takođe interesantan fenomen predstavlja i sve češća negativna razlika plaćenih kamata na dug i ekonomskog rasta koji stimulatивно djeluje na kreiranje novog duga, kao i pitanje dugoročne održivosti ovog fenomena. Od nivoa kamatnih stopa, nominalnog ekonomskog rasta, primarnog bilansa i potencijalnih obaveza zavisi dinamika duga i nivo održivosti dug. Rad koji slijedi ima za cilj aktuelizovati pitanje održivosti javnih finansija Republike Srpske, otvoriti stručnu diskusiju o temi analize održivosti duga i pomoći kreatorima ekonomskih politika u identifikovanju mogućeg fiskalnog prostora koji je nužno potreban za buduće zdravstvene i ekonomske mjere u društvenom i ekonomskom sistemu Republike Srpske.

2. PROBLEMATIKA ODRŽIVOSTI DUGA

Problematici održivosti dugova pristupićemo na osnovu okvira za održivost dugova koje koriste međunarodne organizacije kojima je u mandatu održavanje globalne finansijske stabilnosti. Jedan od najsveobuhvatnijih pristupa je pristup koji koristi Međunarodni monetarni fond. Ovu metodologiju primjenićemo za ekonomski sistem Republike Srpske. Zatim ćemo našu analizu posvetiti elementima koji utiču na dinamiku održivosti dugova poput razlike između kamatne stope i nominalnog ekonomskog rasta, primarnog bilansa i potencijalnih priliva ili obaveza. Sljedeći korak je određivanje jednog kontroverznog pitanja, a to je koji nivo duga se smatra sigurnim i koji nivo duga je moguć odnosno utvrdićemo tzv. prirodni nivo duga. Ovo pitanje u mnogome određuje fiskalni prostor koji se može definisati kao budžetski prostor koji omogućava Vladi da obezbjedi resurse za javnu upotrebu uz zadržavanje fiskalne održivosti.

Analitički okvir koji ćemo koristiti zasnivaće se na iskustvima Međunarodnog monetarnog fonda (MMF-a). Prije svega zbog njegove uloge i mandata koje ima na globalnom nivou, a u cilju uporedivosti dobijenih rezultata sa ostalim ekonomskim sistemima. Korijene osnivanje MMF-a možemo pronaći u djelu Džona Majnarda Kejnza „Ekonomске posljedice mira“ i konferencije u Breton Vudsu. Osnovna misija ove institucije je održavanje stabilnosti međunarodnog monetarnog sistema. Ova misija se postiže praćenjem svjetske ekonomije i ekonomija zemalja članica, kreditiranje zemalja sa platno-bilansnim deficitom i davanjem savjetodavne pomoći zemljama članicama. Međunarodni monetarni fond u saradnji sa Svjetskom bankom je razvio instrument za analizu održivosti duga. U okviru analize održivosti duga (Debt Sustainability Framework – DSF) razvijen je instrument DSA (Public Debt Sustainability Analysis). Okvir za analizu je bitan zbog toga što MMF i Svjetska banka teže da DSA bude uporediva između različitih zemalja. Za analizu održivosti duga zemalja koje imaju pristup finansijskom tržištu koristi se tzv. Okvir za fiskalnu politiku i analizu održivosti duga zemalja koji imaju pristup tržištu (Framework for Fiscal Policy and Public Debt Sustainability Analysis in Market-Access Countries (MAC DSA)). Za ostale zemlje koristi se tzv. Zajednički okvir Svjetske banke i MMF-a za zemlje niskog nivoa dohotka (The Joint World Bank – IMF Debt Sustainability Framework for Low-Income Countries (LIC DSF)).

Okvir se zasniva na funkciji dugoročne održivosti duga tzv. dinamika održivosti duga koja se može prikazati sljedećom formulom:

$$\Delta d_t = \frac{i_t - g_t}{1 + g_t} d_{t-1} - pb_t + dda_t$$

a gdje je:

Δd_t – rast duga kao procenta BDP-a

i_t – kamatna stopa izražena kao procenat BDP-a

g_t – nominalni rast BDP-a

d_{t-1} – odnos duga izražen kao procenat BDP-a iz prethodnog perioda

pb_t – primarni bilans

dda_t – faktori koji utiču na dug poput primitaka od privatizacije, priznavanje potencijalnih obaveza, oprost dugova i dr.

² Izvještaj je dostupan na www.pefa.org

Možemo tvrditi da je dug dugoročno održiv kada je zadovoljen uslov da su plaćene kamate manje od ostvarenog ekonomskog rasta uz uslov da je $pb = 0$ i $dda = 0$. Odnosno, opravdano je plaćati kamate dokle god imamo veću korist, tj. veću stopu ekonomskog rasta od troška izraženo kao plaćene kamatne stope koje imamo.

Obzirom da su sve češće tvrdnje da je razlika između plaćenih kamata i nominalnog ekonomskog rasta negativna na duži rok i da je to novo normalno stanje ovom pitanju je potrebno posvetiti dodatnu pažnju. Budući da je oko 25% državnih dugova sa negativnom kamatnom stopom³ postavlja se pitanje da li je to novo normalno stanje. Blanchard (2019) iznosi argument da se negativna razlika ($i-g$) povećava od 80-ih godina i da niske kamatne stope postaju pravilo nakon Svjetske ekonomske krize. Prethodno navedeno podstiče razmišljanja o ekspanzivnim fiskalnim politikama u cilju stimulisanja ekonomskog rasta, što se reflektuje na povećavanje javnih dugova. Ipak istraživanje (Lian et al., 2020) sugerise oprez i empirijski dokazuju da u uslovima niskih kamatnih stopa i negativne razlike ($i-g$) viši nivo duga čini zemlje ranjivim.

U situaciji kada je razlika ($i-g$) = 0, primarni bilans služi kao korektivni faktor koji se može iskoristiti u cilju stabilizacije kretanja duga i njegovu opadajuću putanju. Na koji način možemo očekivati da će se kretati primarni bilans zavisi od funkcije fiskalne reakcije. U svom istraživanju (Ostry 2010) opisuje funkciju fiskalne reakcije koja zavisi od prethodnog primarnog bilansa, nivoa duga, inflacije, državne potrošnje, eventualnih aranžmana sa MMF-om, otvorenosti ekonomije, cijena nafte, jaza BDP-a, prosječne starosti stanovništva itd. kao faktore uticaja na primarni bilans.

Potencijalni prilivi, zaostale obaveze, oprost dugova značajno utiču na održivost duga. Za ekonomski prostor Republike Srpske ovaj faktor je karakterističan. Privatizacijom Telekomu Republike Srpske 2007. godine ostvaren je priliv sredstava u javni sektor u iznosu 1,26 milijardi KM koji je bio približno jednak ukupnim budžetskim sredstvima u 2007. godini koja su iznosila 1,25 milijardi KM. Takođe zaostale obaveze predstavljaju bitan faktor. Donošenjem Zakona o utvrđivanju i izmirenju unutrašnjeg duga Republike Srpske u 2010. godini formirane su obaveze po osnovu unutrašnjeg duga u iznosu od 1,7 milijardi KM, što je bilo približno jednako ukupnim budžetskim sredstvima za 2010. godinu koja su iznosila 1,6 milijardi KM. Mjereno BDP-om priliv od privatizacije u 2007 godini je iznosio 17% BDP-a, dok je fiskalni šok manifestovan priznavanjem zaostalih obaveza po osnovu obaveza prema dobavljačima, ratne štete i stare devizne štednje iznosio 20% BDP-a u toj godini. Navedeni stohastički faktori u mnogome utiču na određivanje „sigurnog“ i korekciju prirodno nivoa duga.

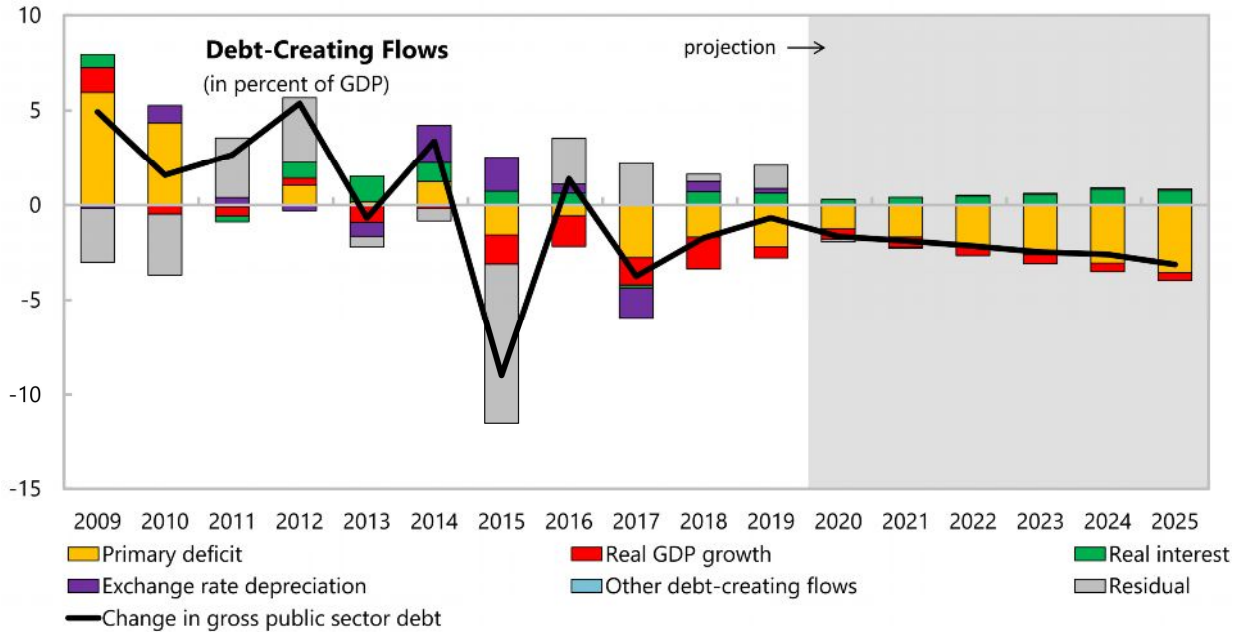
Analitički okvir za određivanje „sigurnog“ i mogućeg nivoa duga zasnivaemo na pristupu koji se koristi za razvijene zemlje (Debrun 2020) uz eventualne korekcije prilagođene karakteristikama ekonomije Republike Srpske. Siguran nivo duga je nivo duga koji je moguće stabilizovati i umanjiti korištenjem fiskalne politike koja je moguća. Ovaj pristup je zabilježen kod Mendose i Ovied-a (2004) i obuhvatao je tržišta u razvoju. Prethodna definicija se zasnivana tri elementa: a) zahtjev da vlada ostane solventna sa visokim nivoom povjerenja, b) da su politike koje se koriste da se dug vrati na siguran nivo izvodljive, c) slučajni šokovi na ekonomski rast, kamatne stope i budžet su u korelaciji i djeluju u istom pravcu. Utvrđivanje gornje granice sigurnog duga vršice se stohastičkom simulacijom i stres testom imajući u vidu činjenicu da ova granica treba da bude postavljena dovoljno nisko, da u slučaju velikom šoka Vlada bude sposobna da generiše primarni bilans koji je dovoljan da uravnoteži dug vraćajući ga na put održivosti. Nivo duga zavisi od tzv. „efekta grudve“ i primarnog suficita, odnosno situaciju gdje nivo duga i plaćene kamate postaju veće nego ekonomski rast u normalnim uslovima.

3. ANALIZA DUGA REPUBLIKE SRPSKE

Osnov za tvrdnju o (ne)održivosti duga Republike Srpske predstavljaće analitički okvir za zemlje u razvoju koji imaju pristup finansijskom tržištu. Dug Republike Srpske je po tom osnovu dugoročno održiv. Kao prilog ovoj tvrdnji iznosimo sljedeće argumente. Prvi argument predstavlja tzv. tok kreiranja duga.

³ Ukupna vrijednost dugova investicionog ranga u 2019. godini je iznosila oko 17 hiljada milijardi dolara prema agenciji Bloomberg dok je ukupan državni dug prema procjenama MMF-a u 2019 godini iznosio 69 hiljada milijardi dolara.

Slika 1: Tok kreiranja duga (eng. Debt-Creating Flow)

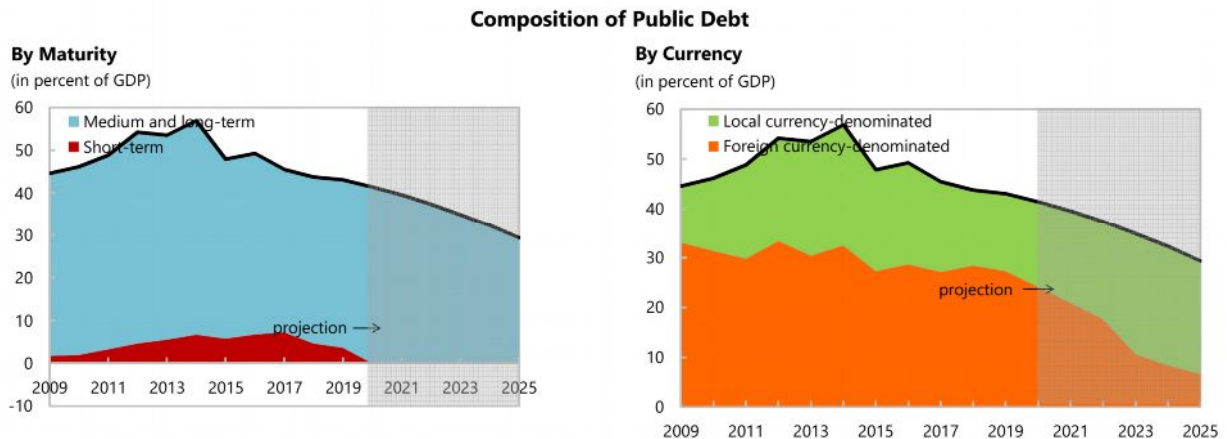


Izvor: Kalkulacije autora

Osnov smanjenja budućeg duga i izvor njegove dugoročne održivosti predstavljaju budući primarni suficiti u budžetu. Za koje se u periodu 2020-2025 godine očekuje da iznose kumulativno oko 14% BDP-a. Dug će biti održiv i na nivou primarnog deficita koji neće biti veći od 0,3% godišnje. Pozitivno na smanjenje duga će uticati i buduća očekivana realna stopa ekonomskog rasta za koju se očekuje da iznosi oko 1,3% godišnje.

Sa ciljem određivanja strukture duga u pogledu ročnosti i valutne strukture narednim grafikonom prikazujemo strukturu duga u cilju dodatne argumentacije o održivosti dugova.

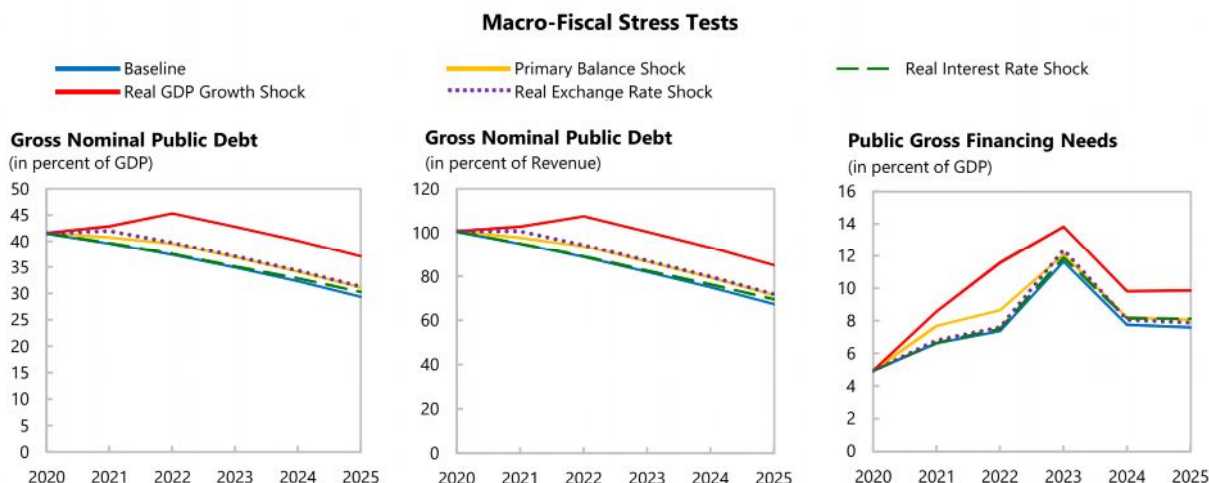
Slika 2: Struktura duga Republike Srpske u pogledu ročnosti i valutne strukture sa projekcijama za naredni period



Izvor: Kalkulacije autora

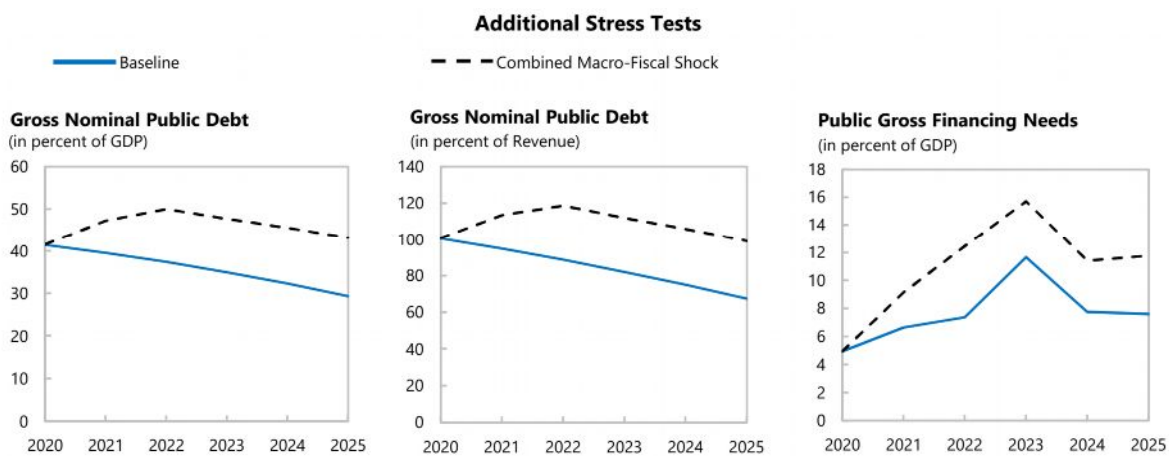
Grafikon 2 prikazuje dominantno učešće srednjoročnog i dugoročnog duga Repbulike Srpske čime se bruto finansijske potrebe mogu planirati, a eventualno dodatni kratkoročni dug iskoristiti za potrebe dodatne likvidnosti i optimizaciju odnosa rizika i prinosa portfelja duga. Valutna struktura duga imajući u vidu da je najveći dio duga u stranoj valuti u EUR i čiji su povjerioci međunarodne razvojne finansijske institucije ne predstavlja veći rizik na postojeći i budući portfelj duga. Putem različitih stres testova duga Republike mogu se izvesti zaključci i dodatna argumentacija u tvrdnji da je trenutni nivo duga Republike dugoročno održiv.

Slika 3: Makro-fiskalni stres test duga Republike Srpske



Makro fiskalni stres test duga Republike ukazuje da šokovi na strani ekonomskog rasta, primarnog bilansa, realne kamatne stope i valutnog rizika ne ugrožavaju održivost duga, da je dug na silaznoj putanji, da se smanjuje budući teret duga u ukupnog prihodu javnog sektora, kao i da su bruto finansijske potrebe u prihvatljivim nivoima, sa određenim izazovima koji će se javiti u 2023. godini. Obzirom da se potreba za eksternim finansiranjem kreće u rasponu od 5% do 15% što se smatra prihvatljivim granicama. Daljom analizom i kombinovanim stres testom može se dodatno izneti argument o održivosti duga.

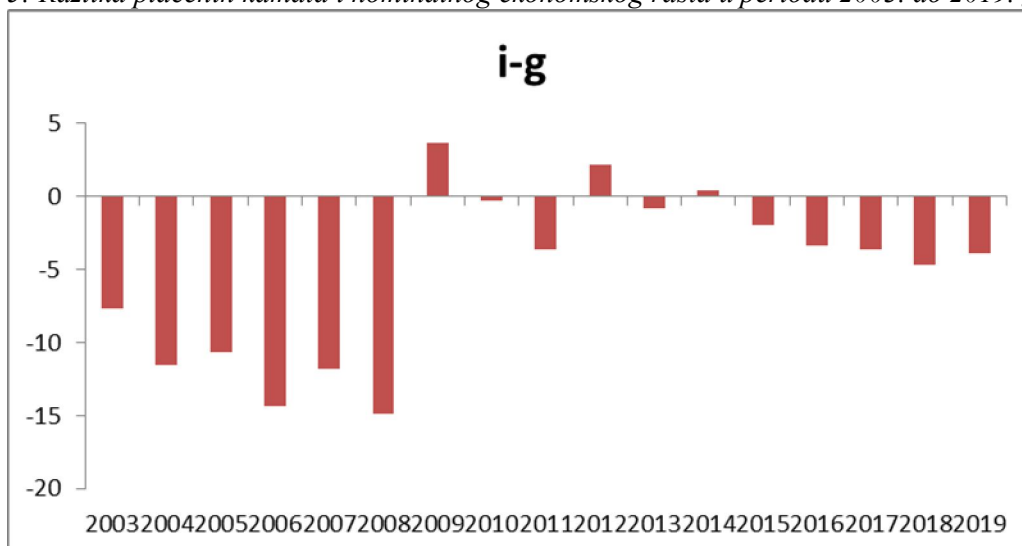
Slika 4: Kombinovani stres test duga Republike Srpske



Kobinovanim uticajima šokova može se iznijeti dodatna tvrdnja da je dug održiv i da će se izazov u 2023 godini u slučaju ostvarenja kobinovanog šoka bruto finansijske potrebe povećati na nivo od 16% BDP-a. S tim u vezi potrebno je razmotriti i specificirati mjere kojim će se uticati na obezbeđivanje dodatnih 6% BDP-a bruto finansijskih potreba u 2023. godini.

Obzirom da smo izabranim metodološkim pristupom i argumentima dokazali da je trenutni nivo duga održiv, a da je u kombinovanom šoku potrebno specificirati mjere u nastavku ćemo izneti argumentaciju sa ciljem sticanja uvida u kretanje pojedinih elemenata koji utiču na održivost duga. Jedan od najznačajnijih elemenata je razlika između plaćenih kamata i nominalnog ekonomskog rasta koji ćemo prikazati u nastavku.

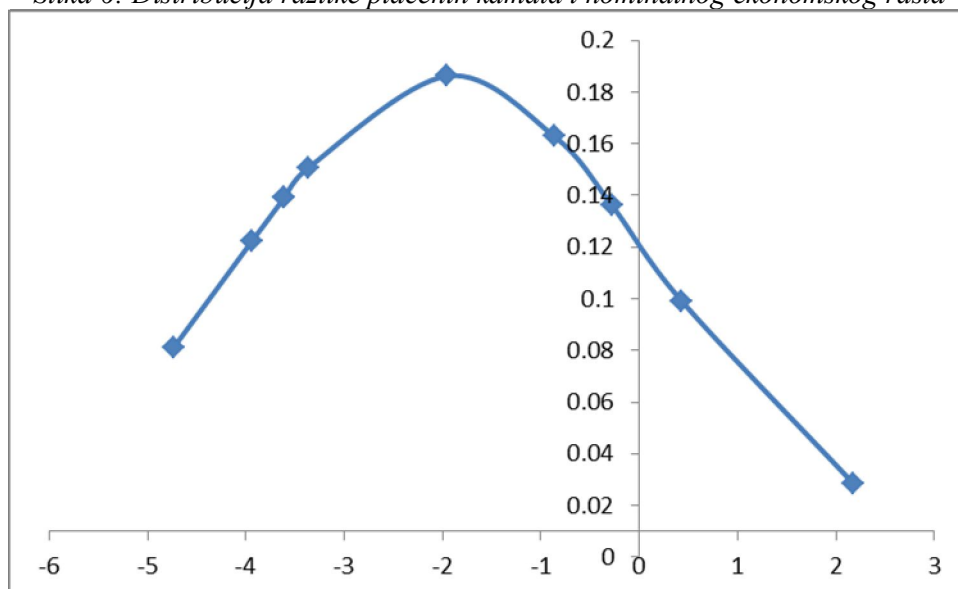
Slika 5: Razlika plaćenih kamata i nominalnog ekonomskog rasta u periodu 2003. do 2019. godine



Izvor: Kalkulacije autora

Na osnovu grafikona 5. možemo zaključiti da je posmatrajući period 2003. do 2019. godine 3 puta od 17 puta razlika je bila pozitivna. To je period 2009., 2012., i period 2014. godine. Odnosno period recesije izazvan Svjetskom ekonomskom krizom 2008. godine i period prirodne nepogode (poplave) u 2014. godini. Ovi periodu su izuzeci više nego pravilo. Formiranje očekivanja za budući period izvršićemo na osnovu prosjeka u prethodnih deset godina. Tim pristupom možemo očekivati da će očekivana razlika između plaćenih kamata i nominalnog ekonomskog rasta u budućnosti iznositi -2% na godišnjem nivou. U nastavku ćemo prikazati distribuciju razlike plaćenih kamata i nominalnog ekonomskog rasta u poslednjih 10 godina.

Slika 6: Distribucija razlike plaćenih kamata i nominalnog ekonomskog rasta

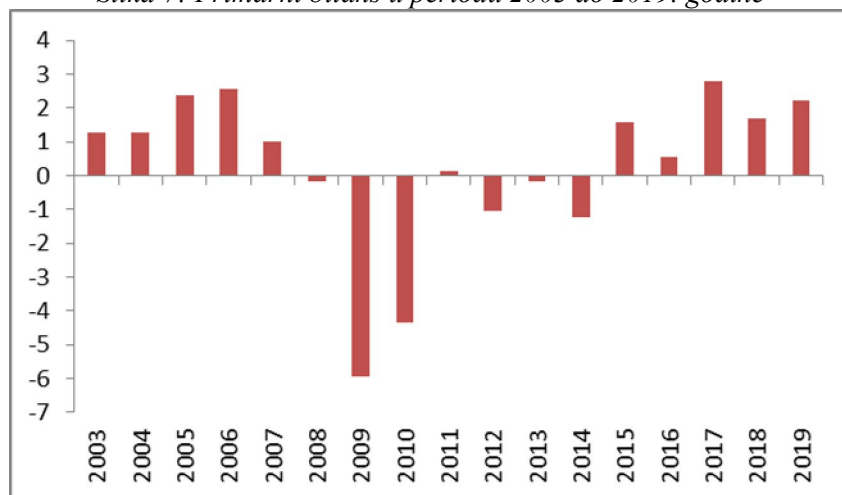


Izvor: Kalkulacije autora

Na osnovu grafikona 6. zaključujemo da je posmatranjem perioda 2010-2019. godine očekivana negativna razlika $i-g$ oko 1,97% uz standardnu devijaciju od 2,14%. To znači da možemo očekivati u 68% slučajeva da razlika između $i-g$ bude u rasponu od -4,1% do 0,1%, dok će u 82% slučajeva ona biti negativna.

Sljedeći faktor od uticaja predstavlja primarni bilans. Primarni bilans ćemo razumijeti kao opšti bilans korigovan za plaćene kamate. U nastavku prikazujemo primarni bilans Republike Srpske u periodu 2003. do 2019. godine.

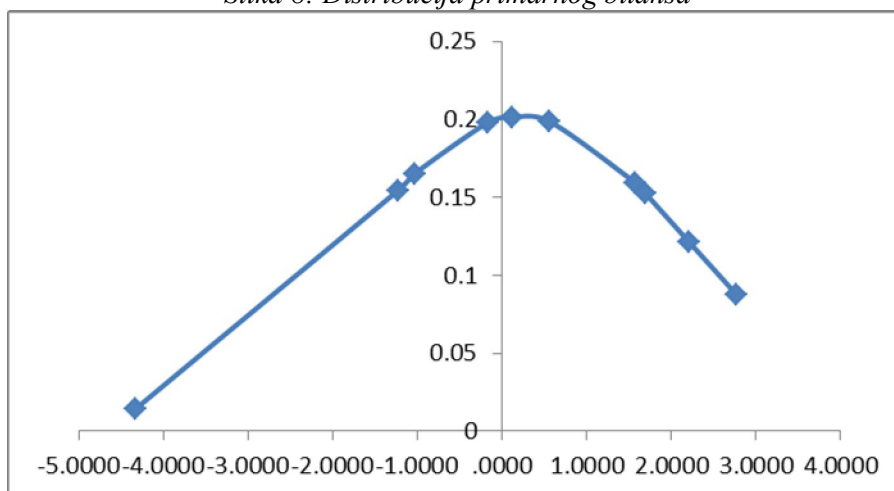
Slika 7: Primarni bilans u periodu 2003 do 2019. godine



Izvor: Kalkulacije autora

Na osnovu grafikona 7. možemo zaključiti da je posmatrajući period 2003. do 2019 godine 6 puta od 17 puta ostvaren primarni deficit, odnosno negativan primarni bilans. Primarni bilans je u svojoj osnovi funkcija fiskalne reakcije koja zavisi od faktora poput prethodnog primarnog bilansa, nivoa duga, inflacije, potrošnje države, aranžmani sa MMF-om, otvorenosti ekonomije, zatim cijene nafte, jaza BDP-a, prosječne starosti stanovništva itd. Na osnovu prethodnih deset godina možemo formirati očekivanje budućeg primarnog bilansa koji iznosi 0,2% godišnje. Da bismo razumjeli pojavu u potpunosti prikazaćemo i distribuciju primarnih bilansa u prethodnom desetogodišnjem periodu.

Slika 8: Distribucija primarnog bilansa



Izvor: Kalkulacije autora

Grafikon 8. ukazuje na veoma visok nivo odstupanja, pa samim tim i rizika u kretanju primarnog bilansa. Očekivani primarni bilans je u malom suficitu od 0,2% dok je standardna devijacija 1,97%, što znači da je u 68% slučajeva moguće ostvariti primarni deficit od 1,77% odnosno primarni suficit od 2,17%. Vjerovatnoća da će primarni bilans biti pozitivan iznosi 55%. Ovdje je moguće evidentirati koliziju između vjerovatnoće nastanka pozitivnog primarnog bilansa i rezultata dobijenih analizom toka kreiranja duga prikazanim grafikonom 1. U cilju ostvarenja efekata identifikovanih u toku kreiranja duga i činjenice da se najveći dio zasniva na umanjenju duga putem pozitivnog primarnog bilansa potrebno je jačati budžetsku disciplinu, transparentnost i uspostaviti program fiskalne konsolidacije imajući u vidu sva ograničenja koji ovaj program nosi.

Pitanje „sigurnog“ nivoa duga zaslužuje posebnu pažnju, pogotovo u vremenima nestabilnosti. Teza da je najbolje imati što niži nivo duga i dug smanjivati nije od praktične koristi donosiocima ključnih odluka naročito u vremenu krize. Međutim, sa druge strane postavlja se pitanje da li je nivo duga koji trenutno imamo, aktivnosti koje uzrokuju njegov rast ispravna politika. Da li će doći do većih problema, pa i bankrota državnog duga. Pristup kod Mendoze i Ovied-a (2004) zasniva se na

postulatu da ekonomije koje imaju veću varijabilnost javnih prihoda moraju imati niži nivo duga odnosno kod njih je prirodni nivo duga niži nego kod ekonomija koje imaju manju varijabilnost javnih prihoda. Ova činjenica je rezultat potrebe da se održi javna potrošnja koja je potrebna za nesmetano funkcionisanje jedne ekonomije. Nivo duga u stabilnom stanju b_{t+1}^g treba da je niži od prirodnog nivoa duga ϕ a koji zadovoljava sljedeće ograničenje:

$$b_{t+1}^g \leq \phi = \frac{t - g}{R - \gamma}$$

gdje je:

t : minimalni javni prihod,

g : minimalni javni rashod,

R : kamatna stopa,

γ : konstantna stopa egzogenog ekonomskog rasta,

Na osnovu prethodnog ograničenja prirodni nivo duga imajući u vidu karakteristike ekonomskog sistema o minimalnom javnom prihodu t , minimalnom javnom rashodu g , prosječnoj cijeni duga i konstantnoj egzogenoj stopi ekonomskog rasta Republike iznosi približno 73% BDP-a. Međutim ovaj prirodni nivo duga nije koncept održivog nivoa duga, već samo predstavlja gornju granicu koja pomaže u određivanju optimalnog i održivog nivoa duga. U zavisnosti od preferencija sigurnosti i pretpostavki politika vezanih za javne prihode i javne rashode pojedini ekonomski sistemi mogu dugo da imaju nivo duga ispod gornjih granica i može da protekne dugo vremena ili da ekonomski sistem u stanje finansijske krize nikad i ne dođe kako navode autori istraživanja. Korigujući prirodni nivo duga za eventualni fiskalni šok smanjuje se dodatno fiskalni prostor. Obzirom da su fiskalni šokovi tzv. „crni labudovi“ te da ih nije moguće kvantifikovati upravo iz činjenice da se rijetko dešavaju i da se kreću u različitim rasponima od 1,2% do 56,8% (Bova 2016) prirodno utvrđeni nivo duga potrebno je korigovati za određeni nivo sigurnosti. Za ekonomski sistem Republike Srpske karakteristika je fiskalni šok iz 2010 godine koji je iznosio oko 20% BDP-a i trenutne identifikovane zaostale obaveze u zdravstvenom sektoru za koje se pretpostavlja da iznose oko 10% BDP-a. Razumno je postaviti očekivanje za nivo sigurnosti između ove dvije veličine u iznosu od 15%. Korigujući prirodni nivo utvrđenog duga od 73% za nivo očekivanog fiskalnog šoka možemo tvrditi da nivo ukupnog duga od 58% neće dovesti do fiskalne krize i biće održiv.

4. ZAKLJUČAK

Pitanje fiskalne održivosti se aktuelizira u toku svake krize. Pravilnim odgovorom na ovo pitanje može se olakšati kreatorima domaćih politika donošenje bitnih odluka za ekonomiju ali i investicionoj javnosti pružiti analitičku osnovu za donošenje kvalitetnih odluka. Dug Republike se u prethodnih deset godina period 2010 do 2019. godine se kretao u rasponu od 43% do 56,8% BDP-a. Opštim fiskalnim pravilom u Republici Srpskoj je navedeno da javni dug Republike ne može biti veći od 55% BDP-a, dok je posebnim fiskalnim pravilom navedeno da nivo duga kada pređe 50% BDP-a budžet za narednu godinu mora da bude sa suficitom. Obzirom da je trenutni nivo duga Republike zaključno sa 30.06.2020 na nivou 53,9%, dok je nivo javnog duga na nivou 43,5% fiskalni prostor koji preostaje iznosi 6,5% koliko je predviđeno posebnim fiskalnim pravilom od 50%. Međutim, karakteristike prošlih fiskalnih šokova ovaj fiskalni prostor dodatno umanjuju jer je očekivani fiskalni šok od 15% BDP-a značajan. Takođe trenutni projektovani primarni deficit u 2020. godini u iznosu od 5% predstavlja dodatni izazov i značajno utiče na budući fiskalni prostor. Obzirom da je trenutni nivo duga trenutno održiv od interesa je poznavanje ključnih faktora koji će uticati na budući nivo duga i njegovu održivost. Izazovi u njegovom upravljanju će u mngome zavisiti od kretanje ekonomskog rasta. Na kratak rok potrebno je stimulisanje agregatne tražnje, dok je na dugi rok potrebno djelovanje na agregatnu ponudu i ukupnu faktorsku profitabilnost kako bi se na kratak rok nivo ekonomske aktivnosti očuvao, a na dugi rok stvorili elementi za bržu konvergenciju ekonomskog rasta sa zemljama EU. Na taj način bi razlika između plaćenih kamatnih stopa i ekonomskog rasta pozitivno uticala na održivost duga. Dilema koja se otvara ovim pristupom tiče se da li u uslovima kada novčana masa raste rapidno, kada države zemalja EU suspenduju fiskalna pravila, kada određene analize

ukazuju da je nivo duga kod razvijenih zemalja preko 100% BDP-a prihvatljiv, treba razmišljati da li postoji mogućnost za dodatnim fiskalnim prostorom i da li je takva nova situacija dugoročno održiva, a imajući u vidu sve rizike i ranjivosti koji viši nivo duga sa sobom nosi. U svijetlu trenutnog stanja i novih okolnosti potrebno je analizirati različite opcije i buduću ekonomsku politiku i strategiju upravljanja dugom prilagoditi novim paradigmatama i vremenu povećanih neizvjesnosti. Ekonomista Džon Majnard Kejnz je na sličnu situaciju iz prošlosti ukazao rečenicom da je iracionalno voditi racionalnu politiku u iracionalnom vremenu. Opravdanost ove teze potvrđuje ili opovrgnuti test vremena.

LITERATURA

- Andrić, Arsić, Nojković (2016) "Public Debt Sustainability in Serbia Before and During Global Economic Crises", *Economic Annals* 210, pp. 47-78
- Blanchard, Olivier. "Public debt and low interest rates." *American Economic Review* 109, no. 4 (2019): 1197-1229.
- Bouabdallah, Checherita-Westphal, Warmedinger, de Stefani, Drudi, Setzer, Westphal (2017) „Debt sustainability analysis for euro area sovereigns: a methodological framework“, European Central Bank.
- Bova, E., Ruiz-Arranz, M., Toscani, F., & Ture, H. (2016). The fiscal costs of contingent liabilities: A new dataset.
- Celasun, Oya, Jonathan D. Ostry, and Xavier Debrun. "Primary surplus behavior and risks to fiscal sustainability in emerging market countries: A "Fan-chart" approach." *IMF Staff Papers* 53, no. 3 (2006): 401-425.
- Debrun, Xavier, Mariusz Jarmuzek, and Anna Shabunina. "Public debt: Safe at any speed?." *Economic Review* ii (2020): 1-34..
- Direkcija za ekonomsko planiranje (2020) – Informacija o fiskalnoj održivosti BiH.
- Hurić-Bjelan (2015) – Fiskalna održivost Bosne i Hercegovine, Fojnica, 3 Međunarodni simpoziju – Finkonsult.
- Informacija o dugu sa stanjem na dan 31.12.2013. godine – dokument Vlade Republike Srpske,
- Informacija o dugu sa stanjem na dan 31.12.2014. godine – dokument Vlade Republike Srpske,
- Informacija o dugu sa stanjem na dan 31.12.2015. godine – dokument Vlade Republike Srpske,
- Informacija o dugu sa stanjem na dan 31.12.2016. godine – dokument Vlade Republike Srpske,
- Informacija o dugu sa stanjem na dan 31.12.2017. godine – dokument Vlade Republike Srpske,
- Informacija o dugu sa stanjem na dan 31.12.2018. godine – dokument Vlade Republike Srpske,
- Informacija o dugu sa stanjem na dan 31.12.2019. godine – dokument Vlade Republike Srpske,
- Lian, W., A. F. Presbitero, and U. Wiriadinata. Public Debt and Risk at Risk. *IMF Working Paper* 20/137, 2020.
- Mendoza, E. G., & Oviedo, P. M. (2004). Fiscal solvency and macroeconomic uncertainty in emerging markets: the tale of the tormented insurer. manuscript, University of Maryland.
- MMF (2013) „Vodič za analizu održivosti duga za zemlje koje imaju pristup finansijskim tržištima“,
- Ostry, Jonathan David, Atish R. Ghosh, Jun I. Kim, and Mahvash S. Qureshi. Fiscal space. Washington: International Monetary Fund, Research Department, 2010.
- Predlog fiskalne strategije Crne Gore 2017 – 2020, Ministarstvo finansija Crne Gore
- Strategija upravljanja dugom Republike Srpske 2019-2022 – dokument Vlade Republike Srpske
- Šimović, Batur (2016) - Fiskalna održivost i održivost javnog duga u Hrvatskoj, Zagreb, Projekat: „Održivost javnih finansija na putu u monteranu uniju.
- Tadić (2016) – Javni dug i dugoročna održivost javnog duga odabranih zemalja srednje i jugoistočne evrope, Split, Univerzitet Split.

Miloš Grujić¹

DOMETI I OGRANIČENJA MEĐUNARODNE DIVERZIFIKACIJE RIZIKA ZA INSTITUCIONALNE INVESTITORE U REGIONU ZAPADNOG BALKANA

Apstrakt: Rad ispituje domete i ograničenja međunarodne diverzifikacije za institucionalne investitore sa Zapadnog Balkana. Cilj istraživanja je da se utvrde dometi i ograničenja optimizacije portfelja odnosno efekti i koristi od primjene moderne portfolio teorije za institucionalne investiture u zemljama u razvoju. U radu su analizirane dnevne promjene berzanskih indeksa u razvijenim zemljama i u zemljama u razvoju. Promjena vrijednosti svakog indeksa je u modelu tretirana kao promjena vrijednosti jedne hartije te su promjene uvrštene u korigovani Markovicev model diverzifikacije portfelja. Koristeći korigovani Markovicev metod portfolio selekcije dokazne su koristi od međunarodne diverzifikacije za institucionalne investitor u zemljama u razvoju. Rezultati pokazuju da je upotreba Markovicevog metoda portfolio selekcije na hartije od vrijednosti na tržištima u razvoju, uz sva ograničenja, poželjna, moguća i primjenljiva, čime se dokazuje istinitost postavljene hipoteze. Istraživanje daje i određene preporuke da bi rezultati istraživanja bili primjenljivi u realnom investiranju za institucionalne investitore na pomenutim tržištima. Dalja istraživanja mogu da idu u pravcu testiranja modela u različitim periodima. Takođe, buduća istraživanja se mogu usmjeriti u pravcu unapređenja postupka optimizacije.

Ključne riječi: diverzifikacija, tržišta u razvoju, institucionalni investitori, optimizacija portfolija

SCOPE AND LIMITATIONS OF INTERNATIONAL RISK DIVERSIFICATION FOR INSTITUTIONAL INVESTORS IN THE REGION OF WESTERN BALKANS

Abstract: The paper examines the scope and limitations of international diversification for institutional investors from the Western Balkans. The aim of the research is to determine effects of portfolio optimization, ie benefits of applying modern portfolio theory for institutional investments in developing countries. The paper analyzes daily changes in stock exchange indices in developed and developing countries. The change in the value of each index was treated in the model as a change in the value of one security, and the changes were included in the corrected Markowitz model of portfolio diversification. Using the corrected Markowitz method of portfolio selection, the benefits of international diversification for institutional investors in developing countries are demonstrated. The results show that the use of Markowitz's method of portfolio selection on securities in emerging markets, with all limitations, is desirable, possible and applicable, which proves the truth of the hypothesis. The research also gives certain recommendations so that the results of the research would be applicable in real investment for institutional investors in the mentioned markets. Further research may go in the direction of testing the model in different periods. Also, future research can be directed towards improving the optimization process.

Keywords: diversification, emerging markets, institutional investors, portfolio optimization

1. UVOD

Iza nas je godina u kojoj je virus potresao i promijenio cijeli svijet. Vrijednost najpoznatijeg berzanskog indeksa na svijetu *Dow Jones Industrial Average* na kraju decembra iznosila je 30.606,48 indeksnih poena, a nekoliko dana nakon što je proglašena pandemija, 23. marta 2020. godine, vrijednost indeksa iznosila je 18.591,93 poena. Globalna panika izazvala je strmoglav pad u martu, što predstavlja najgori pad od kolapsa korporacije *Lehman Brothers* iz 2008. godine. U 2020. godini smanjena je globalna ekonomska proizvodnja. Domaća privreda doživjela je snažne udarce i još uvijek krvavi zbog njih. Gotovo da ne postoji privredno društvo koje, na neki način, nije pretrpjelo štetu. Racionalno je očekivati da su danas svi subjekti u svijetu prilagodili poslovanje očekivanim šokovima i da eventualne potrese dočekuju s boljim odbrambenim rezervama nego prošle godine. Naš region, ili tzv. Zapadni Balkan, i dalje trpi iste probleme koje je imao i prošle godine. Zbog tih istih problema, fokus naših istraživanja i posmatranja čak se može prenijeti i na čitavu Jugoistočnu Evropu. Za sve zemlje u regiji pandemija virusa korona naglasila je odlike domaće ekonomije: visoka politička

¹ Društvo za upravljanje Penzijskim rezervnim fondom Republike Srpske a.d. Banja Luka ✉ milos.grujic@pref.rs.ba

turbulencija, unutrašnja konfliktnost društava, visoka nezaposlenost, usporavanje stope privrednog rasta, trgovačke nesuglasice, ometena politička i ekonomska saradnja. U vezi s tim, institucionalni investitori u regiji nalaze se pred izazovom da optimizuju svoje portfolije. Većina velikih portfolio investitora poštuje načela sigurnosti, likvidnosti, profitabilnosti i diverzifikacije rizika. Veliki izazov predstavlja stvaranje i održavanje portfolija koji će sačuvati vrijednost aktive pod upravljanjem, štaviše, povećati njenu vrijednost, a uz prihvatljiv nivo rizika.

Istraživačko pitanje glasi „Da li je primjena modela diverzifikacije portfolija za institucionalne investitore primjenljiva na tržištima u razvoju?“ Glavna hipoteza istraživanja glasi: „Geografska portfolio diverzifikacija za institucionalne investitore u zemljama u razvoju, uz sva ograničenja stranih tržišta i ulaganja investitora, jeste poželjna, moguća i primjenljiva.“

S ciljem testiranja postavljene u radu, akcenat je na upotrebi moderne portfolio teorije. Osnovni model razvio je Heri Markovic 1952. godine u svom radu „Selekcija portfolija“ (Markovic, 1952). Najveći doprinos moderne portfolio teorije je formula za izračunavanje varijanse portfolija, odnosno za izračunavanje efikasne diverzifikacije portfolija (Radivojac, Grujić, 2016). Najznačajnija Markoviceva pretpostavka u vezi sa ponašanjem investitora u modelu je da investitori procjenjuju rizik portfolija na bazi varijabiliteta očekivanih prinosa. Sljedeća pretpostavka podrazumijeva da se odluke o investicionim ulaganjima koje donose investitori isključivo zasnivaju na očekivanom prinosu i riziku (Grujić, 2016). Prema tome, njihove krive korisnosti su funkcija očekivanog prinosa i očekivane varijanse (ili standardne devijacije) prinosa. Sljedeća važna pretpostavka podrazumijeva da će investitori uvijek preferirati najviši prinos za određen nivo rizika, odnosno najniži rizik za isti nivo prinosa.

Portfolio, u finansijskom smislu, predstavlja kombinaciju različite vrste aktive, tj. finansijskih instrumenata i depozita. Pod finansijskom aktivom podrazumijeva se svaki oblik imovine koji ima vrijednost koja se može razmjenjivati. Može da obuhvata: hartije od vrijednosti, žiralni novac, devizna sredstva, zlato i plemenite metale i sl. Dva osnovna motiva za kreiranje portfolija su zarada i diverzifikacija rizika za investitora. Izbor odgovarajućeg portfolija zavisi od očekivane stope prinosa, rizika pojedinih hartija od vrijednosti, korelacije (uzajamne povezanosti prinosa) između pojedinih hartija od vrijednosti, te preferencija investitora (sklonosti, odnosno averzije prema riziku). Koncept diverzifikacije u svrhu smanjenja rizika najslikovitije se objašnjava izrekom: „Ne stavljajte sva jaja u jednu korpu“. Kada se govori o kreiranju portfolija hartija od vrijednosti na finansijskom tržištu, potrebno je mnogo više analize i rada od tek nasumičnog izbora različitih hartija od vrijednosti.

Institucionalni investitori predstavljaju ulagače ili organizacije koje trguju sa najvećim dijelom hartija od vrijednosti na finansijskom tržištu. Za razliku od pojedinaca – individualnih investitora, insitucionalni investitori su, zahvaljujući svojoj veličini i značaju na tržištu, u mogućnosti da disperziraju rizik tako što mogu da kreiraju različite strukture ulaganja. Insitucionalni investitori se pojavljuju u različitim oblicima: banke, penzioni i investicioni fondovi, osiguravajuća društva (života i imovine), fondacije, sindikalni fondovi i sl. Pojam institucionalni investitor obuhvata *trust* institucije (*investment trust* i *unit trust*, u SAD *mutual fund*) koje prikupljaju udjele ili ušteđevinu velikog broja individualnih investitora s ciljem da ih uvećaju tako što će ih plasirati na tržištu.

Da bismo dokazali hipotezu posmatraćemo zamišljeni investicioni fond koji ima tri strategije: ulaganje samo u Bosni i Hercegovini, ulaganje u razvijene zemlje i ulaganje u zemlje u razvoju. U vezi s tim, prikazaćemo rezultate ulaganja za sve tri pobrojane strategije.

Radivojac i Grujić (2016) dokazuju da postoje značajna ograničenja primjene Markovicevog modela na domaće tržište kapitala. Poput većine teorijskih modela i ovaj model je koncipiran u uslovima razvijenog – anglosaksonskog, japanskog ili zapadnoevropskog tržišta kapitala. Grujić (2016) pokazuje da je Markovicev model moguće primijeniti isključivo na dužničke hartije od vrijednosti stvarajući tako različite portfolije kombinacijom ulaganja u obveznice koje je emitovala Republika Srpska. Osim navedenih, slična istraživanja nisu rađena ni u Bosni i Hercegovini i vjerujemo da će ovaj rad pružiti nove uvide u dominantne faktore koji opredjeljuju investitore u procesu međunarodne diverzifikacije portfelja.

2. PREGLED LITERATURE

Dok je klasična portfolio teorija vršila diverzifikaciju da bi smanjila rizik, moderna teorija uvodi mjerenje prinosa i rizika, na osnovu čega koriguje prinose za rizik i kreira efikasni portfolio. Prema tome, moderna teorija predstavlja matematičko-statističku formulaciju koncepta diverzifikacije.

Ova diverzifikacija ima za cilj da izabere skup finansijskih instrumenata koji, posmatran kao portfolio, ima rizik koji je, ukoliko prinosi hartija od vrijednosti uključenih u portfolio nisu perfektno pozitivno korelisani, manji od ponderisanog prosjeka rizika hartija koje ga čine. Na primjer, to je moguće jer se prinosi akcija i obveznica često kreću u suprotnim pravcima, naročito u periodima kriza i prosperiteta. Akcije iz pojedinih sektora takođe mogu biti negativno korelirane, što znači da im se cijene kreću u suprotnom pravcu, pa sve to pruža mogućnost snižavanja rizika kada se ove hartije od vrijednosti nađu u portfoliju (Radivojac, Grujić, 2016).

Osnovni motiv privlačnosti institucionalnih investitora su diverzifikacija plasmana, profesionalni menadžment i jednostavnost investiranja kapitala (Levy, 2020). Institucionalni investitori, kao finansijski posrednici, na finansijskom tržištu predstavljaju konkurenciju tradicionalnim bankama. U vezi s tim, oni doprinose većoj ponudi na tržištu i olakšavaju prikupljanje kapitala kompanijama koje su listirane na berzi. Kao rezultat toga kapital je jeftiniji, usluge su jeftinije što utiče na smanjenje provizija i drugih troškova trgovanja i pribavljanja kapitala na tržištu. Dakle, oni obogaćuju strukturu finansijskog sektora, odnosno produbljuju tržište kapitala. Istovremeno, institucionalni investitori značajno doprinose povećanju štednje tako što prikupljaju usitnjene iznosa kapitala od pojedinačnih vlasnika, ali i racionalizaciji upotrebe kapitala plasirajući to u hartije od vrijednosti (Grujić, 2016).

Institucionalni investitori su specijalizovane finansijske institucije koje sakupljaju, odnosno ukрупnjavaju, štednju malih investitora ulažući je u različite investicione oblike u skladu sa definisanim ciljevima, kao što su prihvatljivi rizik, maksimizacija povrata i dospijeeće potraživanja (Davis, Steil, 2001). Sagledavajući širi kontekst, važnost institucionalnih investitora ogleda se u podizanju efikasnosti finansijskog sistema (Jorgova, Ong, 2004; Davis, Steil, 2001). Oni obezbjeđuju bolje investicione mogućnosti i efikasnije kanale za alociranje ekonomskih resursa „i kroz prostor i kroz vrijeme” (Olgic Draženović, Mario, Stella, 2017).

Od širokog spektra institucionalnih investitora posebno se ističu tri vrste finansijskih institucija: penzijski fondovi, društva za osiguranje i investicioni fondovi. Institucionalni investitori doprinijeli su širenju ulagačkih opcija za individualne investitore, jačanju konkurentnosti na tržištu i uravnoteženju bankocentričnih finansijskih sistema (Jorgova, Ong, 2004).

Istraživanja domaćih autora pokazuju da je tržište kapitala u našoj zemlji nedovoljno razvijeno po svojoj strukturi, i po obimu i broju instrumenata, višeslojno organizovano i neaktivno (Kumalić, 2013). Istovremeno, bankarski sektor je na srednjem nivou razvijenosti i na njemu su zastupljeni osnovni agregati što ga čini osjetljivijim i rizičnijim (Serdar, 2015).

Pojam tržište u razvoju obuhvata zemlje koje karakteriše institucionalna turbulencija i nizak nivo ekonomskog razvoja u odnosu na razvijene zemlje. U skladu sa tim, tržište u razvoju može da predstavlja zemlju, odnosno tržište, na kojem je u toku tranzicija političkog ili ekonomskog sistema i gdje je ekonomski razvoj veći od jednocifrenog procenta na godišnjem nivou (Fan, 2008). Identifikovane su 64 ekonomije u razvoju (Hoskison i drugi, 2000) Iz okruženja Bosne i Hercegovine u grupu tržišta u razvoju spadaju: Hrvatska, Srbija, Crna Gora, Makedonija i Albanija.

Tržište kapitala zemalja u regiji odlikuje relativno veliki broj listiranih vlasničkih hartija od vrijednosti, ali ograničavajući faktor za diverzifikaciju predstavlja veličina tržišta, slaba likvidnost za postojeće instrumente i nepostojanje većeg broja domaćih institucionalnih investitora (Grujić, 2016). Prema klasifikaciji Duff, Phelps (Grabowski, Nunes, Harrington, 2017) većina listiranih društava na regionalnim berzama spada u grupu kompanija „mikro” tržišne kapitalizacije. Tu su kompanije od 2.395 do 632.770 miliona američkih dolara.

Najveća prednost teorije portfolija u odnosu na klasičnu teoriju jeste što analizira pojedinačne hartije od vrijednosti putem korelacije. Korelacija, odnosno stepen povezanosti pojedinih hartija od vrijednosti, je jedan od ključnih faktora koji određuje uspješnost jednog portfolija (Balvers, 2001). S druge strane, detaljna analiza teorije portfolija i njenih pretpostavki, na svakom tržištu kapitala, ukazuje na to da ona znatno pojednostavljuje složeni svijet trgovanja sa hartijama od vrijednosti. Prvi problem, koji se često zanemaruje kod većeg broja ekonomskih modela, jeste ignorisanje transakcionih troškova. Osim transakcionih troškova ignorišu se i institucionalne restrikcije na trgovine. U kojoj mjeri ova pretpostavka ograničava praktičnu validnost teorije zavisi od toga u kojoj mjeri transakcioni troškovi i institucionalna ograničenja utiču na način sastavljanja portfolija i trgovanja (Bailey, 2005).

Od nastanka moderne portfolio teorije brojni autori su na različite načine pokušavali da sugerišu investitorima kako da što bolje odaberu inicijalni skup akcija koje će efikasno diverzifikovati u portfoliju. S obzirom na specifične uslove malih tržišta kapitala, prilikom konstruisanja portfolia kao

primarni kriterijum selekcije akcija postavljena je likvidnost. Kritika se svodi na činjenicu da ovi troškovi jesu zanemarivi pri inicijalnom kreiranju portfolija, ali su značajni u slučaju da portfolio treba prilagoditi rezultatima koji su dobijeni primjenom Markovicevog modela.

U skladu sa klasičnom ekonomskom teorijom, pretpostavlja se da investitori isključivo misle na maksimiranje profita. Osim toga, moguće je preispitati pretpostavku teorije portfolija da svi investitori posjeduju iste informacije. Naime, opšteprihvaćeno je da postoje asimetričnosti informacija, tj. da jedna ugovorna strana poseduje više informacija od druge. Ovdje nastaju problemi negativne selekcije i moralnog hazarda. Mali investitori imaju problem oko nabavljanja informacija. S druge strane, asimetričnost informacija se može smanjiti uz pomoć posrednika, npr. brokera, koji posjeduju više informacija od pojedinačnog investitora. Ipak, jasno je da se i njihov nivo informisanosti razlikuje. Naime, nivo informisanosti brokera zavisi od mogućnosti dobijanja dodatnih informacija od emitentata, kao i znanja i vještina za tumačenje informacija koji su dostupni javnosti, npr. uticaj makroekonomskih pokazatelja ili promjena u regulativi. Rezultati modeliranja zavise od toga koji će se podaci koristiti za duži ili kraći istorijski period ili će se ugraditi buduća očekivanja. U zavisnosti od ugrađenih podataka u model, svaki investitor može imati različite podatke što će dovesti i do različitih odluka o investiranju. Posljedica pretpostavke o posjedovanju istih informacija bila bi da svi investitori sastavljaju isti portfolio, odnosno da se moguće kombinacije portfolija svedu na minimum. Razlog tome jeste u tome što svi investitori, prema teoriji, imaju pristup istim informacijama koje sadrže stopu prinosa svih hartija od vrijednosti iz prošlosti (Bailey, 2005; Grujić, 2016).

Teorija portfolija pretpostavlja da su berzanski kursevi raspoređeni prema normalnoj distribuciji. Međutim, u praksi berzanski kursevi imaju veliku standardnu devijaciju koju normalna distribucija ne bi mogla predvidjeti. Klasični ekonomisti imaju tendenciju da eliminišu sva maksimalna odstupanja kao anomaliju da bi dobili normalnu distribuciju podataka za svoje analize. Međutim, za ispravnu analizu neophodno je uključiti sve periode sa ekstremnim promjenama cijena, jer bi zanemarivanje ovakvih perioda dovelo do normalne distribucije, ali koja ne sadrži značajne informacije. U vezi s tim, kada bi se berzanski kursevi ponašali u skladu sa normalnom distribucijom, berzanski krah iz 1987. godine sa više od dvadeset standardnih devijacija bi imao vjerovatnoću od jedan prema milijardu (Taleb, 2007). Takođe, nastanak eksternog šoka, poput pandemije iz 2020. godine, bilo je gotovo nemoguće uobziriti tokom 2019. godine.

U dosadašnjem procesu tranzicije, zemlje u regiji su restrukturirale finansijski sistem i uspostavile nove okvire finansijskog tržišta. Organizovano je tržište kapitala koje je prošlo faze od uspostave, uspona, pada i ponovnog razbuđivanja (Kumalić, 2013) kroz povećan značaj dužničkih hartija od vrijednosti. Sve berze karakteriše mali broj nedavnih transakcija, cijene kotacije koje ne odražavaju tekuće informacije i nisu zasnovane na tekućim informacijama, cijene koje značajno variraju tokom vremena ili između pojedinih segmenata tržišta; visok raspon između ponude i tražnje ili značajna povećanja ovog raspona; značajno smanjenje ili odsustvo tržišta za nove emisije (primarnog tržišta) za datu ili sličnu aktivnu, odnosno obavezu, mali broj javno planiranih informacija itd. Upravo ovo su faktori koji se pri ocjenjivanju obima ili nivoa aktivnosti za aktivnu ili obavezu ukazuju na mala i neorganizovana tržišta.

Mogućnost kreiranja portfolija od domaćih hartija imitirajući kretanja stranih indeksa kako bi se postigao veći prinos bez direktne strane izloženosti ispitivali su (Errunza, Hogan, Hung, 1999). Utvrdili su da investicije na stranim tržištima pružaju znatne koristi za diverzifikaciju.

Li, Sarkar, Vang 2003. godine pronašli su značajne koristi za međunarodnu diverzifikaciju za investitora, sa sjedištem u SAD, uprkos ograničenjima portfolija, posebno u pogledu prodaje na kratko, tj. ugovaranja prodaje hartija koje još nisu u vlasništvu investitora. S druge strane, 2004. godine Kearney, Lucei su istakli smanjenu korist od diverzifikacije na tržištima u razvoju kako se korelacije s vremenom povećavaju (Gupta, Donleavi, 2009; Gupta, Guidi, 2012). Istovremeno Pukthuanthong, Roll 2009. godine pokazuju da korelacija između različitih tržišta ne mora nužno da pokazuje nivo integracije posmatranih tržišta. Nadalje, Berger, Pukthuanthong, Iang (2013) koriste analizu varijanse da bi pokazali koristi od međunarodne diverzifikacije, i to kada se ulaže i na tržišta u razvoju. Osim sagledavanja koristi od međunarodnih investicija per se, kasniji radovi su se bavili i nijansiranjem međunarodnom diverzifikacijom zasnovanom na stilu. Estrada (2008) ispituje blagodati međunarodne diverzifikacije u primjeni fundamentalne indeksacije i pronalazi značajne koristi za diverzifikaciju indeksa zasnovanih na osnovama koristeći indeksne fondove zemalja (Switzer, Tahaoglu, 2015). Slično, Eun, Huang i Lai (2008) razmatraju međunarodnu diverzifikaciju portfolija između 1980. i 1999. godine koristeći upravo testove varijanse. Da bi se pozabavili ovim pitanjem, Svitzer i Fan (2007) istražuju blagodeti međunarodne diverzifikacije koristeći uzorak

indeksa velikog i malog kapitala zemalja G7. Empirijski nalazi naše studije sugerišu da će tokom cijelog perioda investitori imati koristi od diverzifikacije kombinacijom ulaganja u kompanije iz razvijenih i novih ekonomija (Lorne, Cagdas, 2014).

Moderna portfolio teorija koristi osnovne statističke kategorije, kao što su: varijansa, standardna devijacija, korelacija i kovarijansa, zatim kategorije kao što su beta i drugi izvedeni pokazatelji, da bi se uspostavila i izmjerila veza između prinosa i rizika u portfoliju. Osnovna razlika između klasične portfolio teorije (koja se bavila diverzifikacijom različitih vrsta aktiva kombinujući njihovu različitu stopu rizičnosti i prinosa i vršila individualnu selekciju hartija od vrijednosti na bazi analize pojedinih akcija) i savremene portfolio teorije je u činjenici da savremena portfolio teorija uvodi matematičku i statističku analizu pri izboru portfolija u cilju sastavljanja optimalnog portfolija. Markovicev model zasnovan je na nekoliko pretpostavki koje su u vezi sa ponašanjem investitora. Najvažnije se odnose na maksimalan očekivani prinos od portfolija uz, za njih prihvatljiv nivo rizika ili, alternativno, umanjivanje rizika kojem će biti izloženi uz neki pretpostavljeni nivo očekivanog prinosa portfolija.

Prema ovoj teoriji veći prinos ne mora nužno da označava i veći rizik.

3. METODOLOGIJA

Pretpostavke portfolio teorije koje podrazumijeva Markovic su:

- investitor uzima u obzir svaku alternativu za investiranje koja je predstavljena rasporedom vjerovatnoće očekivanih prinosa u posmatranom periodu;
- investitor procjenjuje rizik portfolija na bazi varijabilnosti očekivanih prinosa portfolija;
- investitorove odluke baziraju se jedino na očekivanom prinosu i riziku, tako da su njihove krive korisnosti funkcija očekivanog prinosa i očekivane varijanse (ili standardne devijacije) prinosa;
- investitori maksimiziraju očekivanu korist i njihove krive korisnosti demonstriraju umanjujuću marginalnu korisnost bogatstva;
- za dati nivo rizika investitori preferiraju više prinose u odnosu na niže i obratno. Za dati nivo očekivanih prinosa, investitori preferiraju manji rizik nego veći.

U radu su indeksi posmatrani kao zasebne hartije. U praksi najbliže tome su *exchange traded funds* koji repliciraju kretanje indeksa. Slobodan prevod na srpski jezik navodi na to da je u pitanju „berzovno trgovani fond“. Za određivanje rizika pojedinačnih pozicija u koje se ulaže potrebna je standardna devijacija, odnosno varijansa, jer ona mjeri koliko su pojedini iznosi, u ovom slučaju prinosi, udaljeni od prosjeka. Varijansa je definisana kao kvadratno odstupanje od prosjeka, kao što pokazuje obrazac za izračunavanje:

$$\sigma^2 = \sum_{i=1}^n [R_i - E(R_i)]^2 P_i$$

Kvadratiranje ima prednost jer se pozitivne i negativne devijacije međusobno ne brišu. Međutim, kvadratiranje vodi do velikih brojki koje je teško precizno tumačiti, te se preporučuje korištenje korijena varijanse, tzv. standardne devijacije:

$$\sigma = \sqrt{P_i [R_i - E(R_i)]^2}$$

Zapažamo da se korelacija između prinosa hartija od vrijednosti, na primjer A i B, može iskazati sljedećim obrascem:

$$(p_A, p_B) = \frac{\sum_{i=1}^n (p_A - \mu_A)(p_B - \mu_B)}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (p_A - \mu_A)^2 * \sum_{i=1}^n (p_B - \mu_B)^2}}$$

Međutim, za našu analizu neophodno je uočiti kako se standardna devijacija posmatra u portfoliju. Zbog toga treba objediniti koeficijent korelacije sa standardnim devijacijama akcija u portfoliju. Time se dobija tzv. kovarijansa koja se izračunava sljedećim obrascem:

$$COV_{AB} = \sigma_A \sigma_B \rho_{AB}$$

Nakon definisanja udjela pojedinih hartija u portfoliju mogu se izračunati prosječan prinos i standardna devijacija prinosa portfolija. Kada izračunavamo prosječan prinos portfolija jednostavno izračunavamo ponderisani prosjek prinosa pojedinih hartija od vrijednosti (Markovic, 1952, 81). Očekivani prinos portfolija zavisi od udjela hartija u portfoliju. Ukupni prinos portfolija će biti između prinosa hartije sa najmanjim očekivanim prinosem i prinosa hartije sa najvećim očekivanim prinosem. (Markovic, 1952, 83-84).

Varijansa portfolija sa N hartija od vrijednosti izračunava se obrascem:

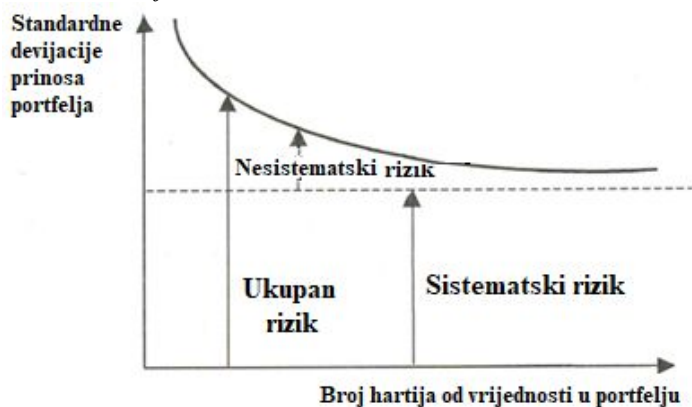
$$Var(p) = \sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^N x_i x_j \sigma_{ij}$$

Ova formula je jedna od najvećih vrijednosti teorije portfolija. Ona dokazuje da rizik portfolija zavisi od korelacije hartija od vrijednosti, odnosno određene vrste imovine. Doprinos ove formule je u tome što sugerše da se pri sastavljanju portfolija treba analizirati u kojoj mjeri su prinosi pojedine vrste imovine povezani. Ukoliko korelacija iznosi +1, u tom slučaju podaci imaju potpuno identičan razvoj; s druge strane, ukoliko korelacija iznosi -1 podaci imaju suprotan razvoj (npr. povećanje cijene instrumenta A dovodi do smanjenja cijene instrumenta B), dok korelacija od 0 znači da se podaci potpuno različito razvijaju.

Kombinovanje hartija u portfoliju, ako nisu savršeno pozitivno korelirane, utiče na smanjenje rizika portfolija. Prema tome, diverzifikacija portfolija je rezultat kombinovanja hartija od vrijednosti, investicija, sa prinosa koji nisu perfektno pozitivno korelirani. Primjeri diverzifikovanog portfolija tijesno slijede tržišni prinos. U slučaju da uložimo u samo jednu hartiju, onda je rizik portfolija, kojeg sačinjava ta jedna hartija, jednak standardnoj devijaciji te hartije. Ako se broj slučajno izabranih akcija u portfoliju povećava onda se ukupni rizik portfolija smanjuje. To smanjenje rizika odvija se po opadajućoj stopi. Rizik od pojedine hartije od vrijednosti koji se može diverzifikovati u portfoliju, zove se nesistematski rizik. Institucionalni investitori koji ostvaruju prihode od ulaganja u hartije od vrijednosti izloženi su mnogim rizicima od kojih je najvažniji tržišni rizik. Tržišni rizik, kao rizik koji insitucionalni investitori nastoje smanjiti ili izbjeći, je najlakše identifikovati i kvantifikovati jer su promjene cijena hartija od vrijednosti poznate pri svakoj transakciji (Grujić, 2017, 425). Tržišni rizik se značajno smanjuje diverzifikacijom portfolija. Najkraće rečeno, diverzifikacija portfolija predstavlja rezultat kombinovanja aktive u koju se ulaže, dakle, svih hartija od vrijednosti i drugih investicija sa prinosa koji nisu savršeno pozitivno korelirani (Radivojac i Kester, 2016, 67). Rizik portfolija zavisi od korelacije između prinosa imovine u portfoliju. Prema tome, ukupan rizik portfolija je zbir sistematskog (tržišnog) rizika i nesistematskog (specifičnog) rizika. Sistematski (sistemski) rizik, koji nije moguće diverzifikovati, predstavlja najmanji nivo rizika koji se može postići diverzifikacijom, odnosno kombinovanjem grupe hartija od vrijednosti. Nesistematski rizik se može diverzifikovati, tj. dobro diverzifikovan portfolio svodi ukupan rizik na sistematski. S druge strane, sistematski rizik je neizbježan i rezultat je svih rizičnih faktora na finansijskom tržištu. Takođe, ovaj rizik utiče na sve aktive, na primjer na sve hartije od vrijednosti u jednoj zemlji. Upravo zbog smanjenja sistematskog rizika kao posljedica izlaganja jednom tržištu se pribjegava geografskoj diverzifikaciji.

Pri kreiranju rizičnog portfolija, koji se sastoji od dvije rizične imovine, najvažnija je veza između kretanja prinosa imovine. Rizik portfolija zavisi od korelacije između prinosa imovine u portfoliju (Zvi *et al.* 2006, 52). Nesistematski rizik se sve sporije približava nuli kada se u portfoliju dodaju nove izabrane hartije od vrijednosti. Kako se povećava broj izabranih hartija od vrijednosti uključenih u portfolio ukupan rizik se smanjuje, ali još uvijek ostaje nesmanjeni dio sa povećanjem broja hartija od vrijednosti u portfoliju. Efikasna diverzifikacija smanjuje ukupan rizik portfolija na nivo na kojem ostaje samo sistematski rizik. Nesistematski rizik proizilazi iz varijabilnosti natprosječnih prinosa hartija od vrijednosti i nije u funkcionalnoj vezi sa kretanjem natprosječnih prinosa tržišta kao cjeline (Van Horne, 1993, 72). U vezi s tim, naglašavamo da varijansa portfolija opada vrlo brzo sa povećanjem broja hartija od vrijednosti u portfoliju posebno od jedne do deset hartija od vrijednosti, a nakon toga je smanjenje varijanse portfolija značajno manje.

Grafikon 1. Sistematski i nesistematski rizik



Izvor: Prikaz autora

U skladu sa navedenim predmetom analize posmatrani su indeksi najpoznatijih svjetskih berzi u periodu od 15. januara 2019. do 15. januara 2021. godine. Konkretno, predmet analize nisu sve hartije koje su listirane na posmatranim berzama. Ovakvo pojednostavljivanje analize u skladu je sa savjetima velikog broja autora da se unošenjem hartija u portfolio iznad određenog broja efekat diverzifikacije smanjuje. Za svaki indeks izračunali smo očekivani prinos na godišnjem nivou i matricu varijansi i kovarijansi, takođe na godišnjem nivou, sa drugim hartijama u portfoliju. Postavljena su sljedeća ograničenja, da:

- zbir procentualnog učešća hartija u portfoliju bude 100%,
- količina određenih hartija u portfelju ne bude negativna, tj. isključili smo takozvanu kratku prodaju i
- za svaki traženi prinos pravimo posebnu kalkulaciju.

Na osnovu matrice varijansi i kovarijansi, tj. na osnovu očekivanog prinosa i rizika akcija odredili smo udjele hartija u portfoliju za koje će se zahtjevani prinos ostvariti uz najmanji rizik, odnosno uz najnižu varijansu portfolija.²

$$\sigma_p^2 = w^T * \sum w$$

Nakon razvijanja ove jednačine dobija se sljedeći iskaz:

$$\sigma_p^2 = [w_1 \quad w_2 \quad \dots \quad w_i \quad \dots \quad w_n] \begin{bmatrix} \sigma_{11} & \sigma_{12} & \dots & \sigma_{1j} & \dots & \sigma_{1n} \\ \sigma_{21} & \sigma_{22} & \dots & \sigma_{2j} & \dots & \sigma_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ \sigma_{i1} & \sigma_{i2} & \dots & \sigma_{ij} & \dots & \sigma_{in} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ \sigma_{n1} & \sigma_{n2} & \dots & \sigma_{nj} & \dots & \sigma_{nn} \end{bmatrix} \begin{bmatrix} w_1 \\ w_2 \\ \dots \\ w_i \\ \dots \\ w_n \end{bmatrix}$$

Očekivani prinos na dobijenoj krivnoj MEF (*Markowitz efficient frontier*) varira od najvećeg očekivanog prinosa po akciji (kada bismo 100% iznosa uložili samo u hartiju sa najvećim prinosom) do najmanjeg očekivanog prinosa po akciji (kada bismo 100% iznosa uložili samo u akciju koja daje najniži prinos).

Markovic je svoju teoriju razvio na izuzetno likvidnom američkom tržištu akcija. Jedan od razloga bio je taj da se model testira na razvijenim zemljama koje odlikuje visoka likvidnost i na nerazvijenim zemljama među kojima ima i zemalja koje odlikuje niska likvidnost. Pritom, svjesno se zaobilaze obveznice kao alternativa ulaganju u akcije.

² S ciljem bržeg i tačnijeg računanja, optimizacija portfolija izvedena je pomoću potprograma *Solver*. Ovo je besplatan dodatak programskog paketa *Microsoft Excel*.

Tabela 1. Prikaz posmatranih zemalja i analiziranih indeksa sa prikazom rizične vrijednosti na 95%

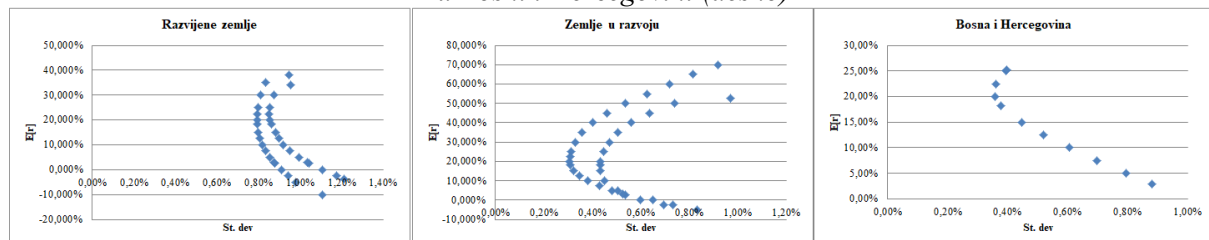
R. br.	Država	Indeks	Razvijena/ZUR	15.1.2021.	15.1.2020.	15.1.2019.	Value at Risk
1	Sjedinjene Američke Države	DJIA	Razvijena	30.409,56	28.645,26	23.062,40	24,05%
2	Kina	SSEC	ZUR	3.414,45	3.005,04	2.493,90	36,01%
3	Japan	Nikkei 225	Razvijena	27.444,17	23.837,72	20.014,77	35,79%
4	Nemačka	DAX 30	Razvijena	13.718,78	13.337,11	10.558,96	22,91%
5	Francuska	CAC 40	Razvijena	5.599,41	6.037,39	4.678,74	13,63%
6	Velika Britanija	GSPTSE	Razvijena	17.545,81	17.168,21	14.222,00	62,15%
7	Brazil	BVSP	ZUR	119.017,24	116.533,98	87.887,26	23,04%
8	Italija	FTSEI40	Razvijena	2.165,00	2.318,10	1.782,00	34,80%
9	Indija	BSESN	ZUR	47.746,22	41.575,14	36.076,72	31,45%
10	Kanada	GSPTSE	Razvijena	17.545,81	17.168,21	14.222,00	62,15%
11	Australija	AXJO	Razvijena	6.682,40	6.481,93	6.816,05	2,70%
12	Španija	IBEX35	Razvijena	8.154,40	9.700,50	8.493,70	10,74%
13	Meksiko	S&P BMV IPC	ZUR	44.693,96	44.261,51	41.459,15	2,35%
14	Južna Koreja	KOSPI	ZUR	2.873,47	2.204,21	2.041,04	43,95%
15	Indonezija	JKSE	ZUR	5.979,07	6.329,31	6.194,50	3,51%
16	Turska	BIST100	ZUR	1.479,91	1.136,84	904,35	60,19%
17	Nizozemska	AEX	Razvijena	628,06	611,01	484,17	27,64%
18	Švajcarska	SMI	Razvijena	10.703,51	10.730,15	8.429,30	20,58%
19	Švedska	OMXS30	Razvijena	1.874,74	1.798,04	1.408,74	31,06%
20	Norveška	OSE	Razvijena	973,97	933,89	799,46	14,73%
21	Belgija	BFX	Razvijena	3.663,06	3.996,35	3.209,00	5,56%
22	Tajvan	MSCIT	ZUR	589,32	465,44	358,45	76,27%
23	Austrija	ATX	Razvijena	2.780,44	3.212,54	2.745,78	2,17%
24	Južna Afrika	SAT40	ZUR	54.615,33	51.147,45	46.493,79	19,93%
25	Tajland	SETI	ZUR	1.449,35	1.578,22	1.563,88	6,85%
26	Danska	OMXC20	Razvijena	1.465,17	1.421,21	1.494,47	26,20%
27	Singapur	MISG0000FSPG	ZUR	327,43	372,32	341,32	7,75%
28	Čile	SPISA	ZUR	4.177,22	4.669,06	5.105,43	18,88%
29	Hong Kong	HSI	ZUR	27.147,11	28.225,42	25.504,20	3,65%
30	Finska	OMXHPI	Razvijena	10.872,05	9.940,07	8.709,58	17,93%
31	Grčka	ATG	Razvijena	809,08	784,81	825,26	19,33%
32	Izrael	TA125	ZUR	1.567,46	1.520,44	1.598,81	18,82%
33	Portugal	PSI20	Razvijena	4.921,78	5.269,31	4.647,16	2,35%
34	Irska	ISEQ 20	Razvijena	1.318,32	1.206,85	905,86	36,89%
35	Novi Zeland	NZX 50	Razvijena	13.236,54	12.839,44	13.501,27	0,51%
36	Hrvatska	CROBEX10	ZUR	1.739,29	2.017,43	1.748,81	0,24%
37	Slovenija	SBITOP	ZUR	900,85	873,82	918,87	14,12%
38	Srbija	BELEX15	ZUR	746,57	801,69	761,5	3,63%
40	Bosna i Hercegovina	BIRS	ZUR	576,94	618,31	588,48	0,81%
41	Bosna i Hercegovina	SASX30	ZUR	1.428,43	1.288,46	1.457,00	24,27%

Izvor: Prikaz autora

4. REZULTATI

Primjenom modela diverzifikacije, odnosno optimizacije portfolija, dobijene su različite kombinacije ulaganja. Investitor sa Zapadnog Balkana ima mogućnost da optimizuje portfolij tako što će ulagati samo u razvijene zemlje ili samo u zemlje u razvoju (Grafikon 2).

Grafikon 2. Rezultati primjene diverzifikacije na razvijenim (lijevo), na tržištima u razvoju (sredina) i u Bosni i Hercegovini (desno)



Izvor: Prikaz autora

Pažljiv čitalac zapaziće da su na grafikonima za isti nivo rizika prikazana po dva rezultata standardne devijacije. Zapravo, i vide se dvije krive na jednom prikazu. Lijeva prkazuje portfolio bez ograničenja ulaganja, a desna portfolio sa istim nivoom rizika, ali sa ograničenjem od 20% u jedan indeks. Ukoliko se odluči za ulaganje u samo razvijene zemlje može da ostvari prinos od -15,1% do 38,751%. To su krajnosti ako se 100% iznosa portfolija uloži u idneks ATG u Grčkoj ili u indeks

FTSEI40 u Italiji. Takođe, ulaganjem u zemlje u razvoju očekivani prinos bi se kretao između -14,921% ako se sav iznos uloži u indeks SPIPSA u Čile i 78,932% ako se sav iznos uloži u indeks MSCIT, odnosno u Tajvan. Racionalan investitor preferira kombinacije portfelja što je moguće više „sjevero-zapadno“. Pretpostavka je da „ispod“ svake tačke na zamišljenoj liniji postoji kombinacija sa istom standardnom devijacijom a manjim prinosom. Kalkulacije pokazuju da pri ulaganju u razvijene zemlje u portfoliju bi bilo između dvije i šest akcija (Tabela 2). Ukoliko bi se ulagalo samo u zemlje u razvoju broj akcija u portfelju bi bio između dvije i jedanaest (Tabela 3).

Tabela 2. Rezultati optimizacije u razvijenim zemljama

St.Dev	E r	DJA	Nikkei 225	DAX 30	CAC 40	GPSTSE	FTSEI40	GPSTSE	AXJO	IBEX35	AEX	SMI	OMXS30	OSE	BFX	ATX	OMXC20	OMXHP1	ATG	PSI20
0.91%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	9.34%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	59.23%	0.00%	0.00%	31.42%	0.00%
1.11%	-10.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	30.01%	0.00%	0.00%	69.99%	0.00%
0.98%	-5.000%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	59.42%	0.00%	0.00%	40.58%	0.00%
0.94%	-2.500%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	4.55%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	59.71%	0.00%	0.00%	35.74%	0.00%
0.88%	2.500%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	14.14%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	58.75%	0.00%	0.00%	27.11%	0.00%
0.88%	3.000%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	15.10%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	58.65%	0.00%	0.00%	26.25%	0.00%
0.86%	5.000%	0.00%	0.30%	0.00%	0.00%	0.00%	18.65%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	58.19%	0.00%	0.00%	22.85%	0.00%
0.84%	7.500%	0.00%	3.17%	0.00%	0.00%	0.00%	20.80%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	57.01%	0.00%	0.00%	19.02%	0.00%
0.82%	10.000%	0.00%	6.04%	0.00%	0.00%	0.00%	22.95%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	55.82%	0.00%	0.00%	15.19%	0.00%
0.81%	12.500%	0.00%	8.90%	0.00%	0.00%	0.00%	25.10%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	54.64%	0.00%	0.00%	11.35%	0.00%
0.80%	15.000%	0.00%	11.77%	0.00%	0.00%	0.00%	27.25%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	53.46%	0.00%	0.00%	7.52%	0.00%
0.80%	18.210%	0.00%	14.90%	0.00%	0.00%	0.00%	29.57%	0.00%	0.00%	0.00%	1.35%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	51.46%	0.00%	0.00%	2.73%	0.00%
0.79%	20.000%	0.00%	15.70%	0.00%	0.00%	0.00%	30.12%	0.00%	0.00%	0.00%	4.37%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	49.53%	0.00%	0.00%	0.28%	0.00%
0.80%	22.500%	0.00%	17.14%	0.00%	0.00%	0.00%	31.57%	0.00%	0.00%	0.00%	9.16%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	42.12%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
0.80%	25.000%	0.00%	16.81%	0.00%	0.00%	2.54%	31.47%	2.50%	0.00%	0.00%	5.44%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	41.25%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
0.81%	30.000%	0.00%	17.71%	0.00%	0.00%	6.02%	32.64%	4.76%	0.00%	0.00%	5.35%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	33.52%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
0.84%	35.000%	0.00%	18.85%	0.00%	0.00%	16.51%	33.58%	0.00%	0.00%	0.00%	5.53%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	25.72%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
0.95%	38.000%	0.00%	35.38%	0.00%	0.00%	0.00%	48.62%	0.00%	0.00%	0.00%	1.04%	0.00%	14.97%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%

Izvor: Prikaz autora

Tabela 3. Rezultati optimizacije u nerazvijenim zemljama

St.Dev	E r	SSEC	BVSP	BSESN	S&P BMV IPC	KOSPI	JKSE	BIST100	MSCIT	SAT40	SETI	MISG0000FPSC	SPIPSA	HSI	TAI25	CROBEX	SBTOP	BELEX15	BIRS	SASX30
0.60%	0.000%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.35%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	16.45%	13.50%	0.00%	0.00%	1.83%	0.00%	30.87%	37.00%	0.00%
0.48%	5.00%	0.00%	0.00%	0.00%	1.18%	0.00%	0.80%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	11.49%	8.71%	0.00%	0.00%	3.48%	0.00%	26.47%	30.70%	17.16%
0.38%	10.000%	0.00%	0.00%	0.00%	1.36%	0.00%	1.26%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	7.70%	5.23%	0.00%	0.00%	3.69%	0.00%	20.84%	23.78%	36.14%
0.32%	15.000%	0.00%	0.00%	0.00%	1.53%	0.00%	1.66%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	3.35%	1.72%	0.95%	0.00%	3.84%	0.00%	15.32%	16.90%	54.73%
0.31%	18.213%	3.24%	0.00%	0.00%	1.36%	0.00%	1.70%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.19%	0.11%	0.91%	1.35%	3.19%	0.51%	13.27%	13.76%	60.40%
0.31%	20.000%	4.86%	0.00%	0.00%	0.64%	0.00%	1.32%	0.85%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	2.15%	1.84%	1.43%	12.02%	12.86%	62.53%
0.31%	25.000%	4.71%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	2.85%	4.60%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	1.82%	0.00%	1.00%	9.23%	10.86%	64.93%
0.33%	30.000%	4.11%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.24%	4.94%	9.83%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	4.78%	8.65%	67.45%
0.36%	35.000%	3.17%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	6.55%	15.21%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	5.89%	69.18%
0.40%	40.000%	1.83%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	8.04%	21.62%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.68%	67.83%
0.46%	45.000%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	9.71%	29.91%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	60.38%
0.54%	50.000%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	11.32%	38.07%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	50.62%
0.62%	55.000%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	12.93%	46.22%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	40.85%
0.72%	60.000%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	14.53%	54.37%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	31.09%
0.82%	65.000%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	16.14%	62.53%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	21.33%
0.92%	70.000%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	17.75%	70.68%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	11.56%
0.83%	-5.000%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	29.62%	32.01%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	5.98%	32.38%	0.00%
0.31%	22.500%	4.86%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.49%	1.89%	2.14%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	2.10%	1.11%	1.33%	10.48%	11.71%	63.88%
0.43%	7.500%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	1.11%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	9.82%	7.23%	0.00%	0.00%	3.83%	0.00%	23.78%	27.17%	27.05%
0.54%	2.500%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.64%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	13.58%	10.67%	0.00%	0.00%	3.59%	0.00%	29.39%	34.11%	8.02%
0.53%	3.000%	0.00%	0.00%	0.00%	1.10%	0.00%	0.62%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	13.01%	10.10%	0.00%	0.00%	3.39%	0.00%	28.73%	33.48%	9.57%
0.35%	12.500%	0.00%	0.00%	0.00%	1.46%	0.00%	1.49%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	5.81%	3.49%	0.00%	0.00%	3.79%	0.00%	18.03%	20.32%	45.63%
0.69%	-2.500%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	23.23%	22.72%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	19.13%	34.92%	0.00%

Izvor: Prikaz autora

U praksi, investitori često imaju ograničenja u smislu izlaganja jednoj zemlji, odnosno jednom emitentu. Upravo zbog toga je originalni Markovicev model proširen za određena ograničenja. Pretpostavljeno je da ulaganje u jednu zemlju ne može preći 20%.

Tabela 4. Rezultati optimizacije u razvijenim zemljama sa ograničenjem ulaganja

St.Dev	E r	DJA	Nikkei 225	DAX 30	CAC 40	GSPSE	FTSE10	GSPSE	AXJO	IBEX35	AEX	SMI	OMXS30	OSE	BFX	ATX	OMXC20	OMXHP1	ATG	PSI20
1.11%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	-9.97%	0.00%	10.96%	20.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	20.00%	0.00%	0.00%	20.00%	19.07%
1.21%	-3.824%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	20.00%	20.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	20.00%	0.00%	0.00%	20.00%	20.00%
1.17%	-2.500%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	3.45%	0.00%	16.55%	20.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	20.00%	0.00%	0.00%	20.00%	20.00%
1.05%	2.500%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	16.51%	0.00%	7.50%	20.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	20.00%	0.00%	0.00%	20.00%	15.99%
1.03%	3.000%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	17.82%	0.00%	6.81%	20.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	20.00%	0.00%	0.00%	20.00%	15.37%
0.99%	5.000%	0.00%	3.05%	0.00%	0.00%	0.00%	20.00%	0.00%	3.90%	20.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	20.00%	0.00%	0.00%	20.00%	13.05%
0.95%	7.500%	0.00%	9.59%	0.00%	0.00%	0.00%	20.00%	0.00%	0.22%	20.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	20.00%	0.00%	0.00%	20.00%	10.19%
0.92%	10.000%	0.00%	15.36%	0.00%	0.00%	0.00%	20.00%	1.67%	0.00%	20.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	20.00%	0.00%	0.00%	20.00%	2.97%
0.90%	12.500%	0.00%	18.51%	0.00%	0.00%	0.00%	20.00%	1.01%	0.00%	16.62%	3.86%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	20.00%	0.00%	0.00%	20.00%	0.00%
0.88%	15.000%	0.00%	19.51%	0.00%	0.00%	0.21%	20.00%	1.00%	0.00%	10.15%	9.12%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	20.00%	0.00%	0.00%	20.00%	0.00%
0.86%	18.210%	0.00%	20.00%	0.00%	0.00%	0.22%	20.00%	1.37%	0.00%	1.65%	16.76%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	20.00%	0.00%	0.00%	20.00%	0.00%
0.86%	20.000%	0.00%	20.00%	0.00%	0.00%	0.25%	20.00%	2.19%	0.00%	0.00%	20.00%	0.00%	0.29%	0.00%	0.00%	20.00%	0.00%	0.00%	17.27%	0.00%
0.85%	22.500%	0.00%	20.00%	0.00%	0.00%	0.30%	20.00%	2.81%	0.00%	0.00%	20.00%	0.00%	4.90%	0.00%	0.00%	20.00%	0.00%	0.00%	12.00%	0.00%
0.85%	25.000%	0.00%	20.00%	0.00%	0.00%	0.29%	20.00%	3.47%	0.00%	0.00%	20.00%	0.00%	9.50%	0.00%	0.00%	20.00%	0.00%	0.00%	6.73%	0.00%
0.88%	30.000%	1.00%	20.00%	0.00%	0.00%	0.00%	20.00%	0.00%	0.00%	0.00%	20.00%	0.00%	20.00%	0.00%	0.00%	15.85%	3.15%	0.00%	0.00%	0.00%
0.96%	34.216%	0.00%	20.00%	0.00%	0.00%	0.00%	20.00%	0.00%	0.00%	0.00%	20.00%	0.00%	20.00%	0.00%	0.00%	0.00%	20.00%	0.00%	0.00%	0.00%

Izvor: Prikaz autora

Tabela 5. Rezultati optimizacije u nerazvijenim zemljama sa ograničenjem ulaganja

St.Dev	E r	SSEC	BVSP	BSESN	S&P	BMV IPC	KOSPI	JKSE	BIST100	MISCT	SAT40	SETI	MISG0000FPG	SPPSA	HSI	TAI25	CROBEX	SBITOP	BELEX15	BIRS	SASX30
0.73%	-2.500%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	9.40%	0.00%	0.00%	0.00%	7.54%	20.00%	20.00%	0.00%	0.00%	3.06%	0.00%	20.00%	20.00%	0.00%	
0.65%	0.000%	0.00%	0.00%	0.00%	1.49%	0.00%	6.75%	0.00%	0.00%	0.00%	1.92%	20.00%	16.75%	0.00%	0.00%	7.02%	0.00%	20.00%	20.00%	6.09%	
0.50%	5.000%	0.00%	0.00%	0.00%	2.87%	0.00%	4.45%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	15.36%	9.55%	0.00%	0.00%	7.77%	0.00%	20.00%	20.00%	20.00%	
0.45%	10.000%	4.58%	0.00%	0.00%	7.68%	0.00%	4.24%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	4.04%	1.13%	2.12%	1.88%	11.72%	2.61%	20.00%	20.00%	20.00%	
0.43%	15.000%	11.47%	0.00%	0.00%	6.02%	0.00%	1.76%	0.00%	0.92%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	6.03%	6.32%	7.48%	20.00%	20.00%	20.00%	
0.43%	18.213%	11.32%	0.00%	0.00%	5.10%	0.00%	0.00%	1.16%	4.38%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	5.91%	5.16%	6.95%	20.00%	20.00%	20.00%	
0.43%	20.000%	11.12%	0.00%	0.00%	4.31%	0.00%	0.00%	2.04%	6.31%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	5.76%	4.02%	6.45%	20.00%	20.00%	20.00%	
0.45%	25.000%	10.54%	0.00%	0.00%	2.09%	0.00%	0.00%	4.48%	11.70%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	5.31%	0.83%	5.04%	20.00%	20.00%	20.00%	
0.47%	30.000%	9.83%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	7.06%	17.50%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	4.11%	0.00%	1.91%	19.58%	20.00%	20.00%	
0.50%	35.000%	11.76%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	12.24%	20.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	2.35%	0.00%	0.00%	13.90%	19.75%	20.00%	
0.56%	40.000%	15.76%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	18.85%	20.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.66%	0.00%	0.00%	8.46%	16.26%	20.00%	
0.64%	45.000%	20.00%	0.00%	0.00%	0.00%	6.68%	0.00%	20.00%	20.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.69%	0.00%	0.00%	1.58%	11.04%	20.00%	
0.74%	50.000%	20.00%	0.00%	0.00%	0.00%	18.35%	0.00%	20.00%	20.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	1.65%	20.00%	
0.97%	52.692%	20.00%	0.00%	20.00%	0.00%	20.00%	0.00%	20.00%	20.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	

Izvor: Prikaz autora

Upravo rezultati iz prethode dvije tabele (Tabela 4 i Tabela 5) predstavljaju *desnu* odnosno *unutrašnju* krivu na grafikonima. Na kraju, dobijene rezultate uporedili smo sa ulaganjem investicionog fonda samo u Bosni i Hercegovini. Ulaganjem samo u glavne indekse u Bosni i Hercegovini moguće bi bilo ostvariti prinos od 2,855% ulaganjem samo u indeks BIRS na Banjalučkoj berzi do 25,197% ulaganjem samo u indeks SASX 30 na Sarajevskoj berzi.

5. DISKUSIJA

Dobijeni rezultati su na trgu zaključaka koje su dali *Li, Sarkar, Vang, 2003; Kearney, Lucei, 2004; Svitzer, Fan 2007; Estrada, 2008; Eun, Huang, Lai, 2008; Pukthuanthong and Roll, 2009; Berger, Pukthuanthong, Iang, 2013; Lorne, Cagdas, 2014; Switzer, Tahaoglu, 2015*. Rad dokazuje da upotreba Markovicevog metoda portfolio selekcije na akcije na tržištima u razvoju, uz sva ograničenja, jeste moguća tj. poželjna je i primjenljiva.

Malim promjenama u originalnoj formuli moguće je podesiti vrijednost varijanse na maksimalnu, minimalnu ili čak na tačno određenu vrijednost. Drugim riječima, moguće je praviti različite kombinacije hartija od vrijednosti u portfoliju sa različitim nivoima rizika. Osim toga, moguće je podesiti i određena ograničenja izloženosti prema određenoj hartiji, zemlji ili indeksu. Dalje, postavljanjem ograničenja se smanjuju najveći mogući dobitak, ali i najmanji mogući gubitak jer se učešće hartije koja nosi ekstreman prinos (negativan ili pozitivan) ograničava. Ovo ograničenje utiče i na varijansu, odnosno na standardnu devijaciju portfolija.

Teorija portfolija, pored nedostatka pretpostavke racionalnosti investitora, ima nedostatak što ne uzima u obzir individualnu funkciju korisnosti investitora i njegov individualni odnos prema riziku. Svakako, uvijek postoje investitori koji su spremni da preuzmu veći rizik. Sljedeće ograničenje moderne portfolio teorije predstavlja činjenica da se pri izboru optimalnog portfolija ne uzimaju u obzir niti transakcioni troškovi niti kursne razlike.

Drugi nedostatak odnosi se na izbor prilika za ulaganje. Jedna od korištenih metoda može biti i rizična vrijednost (*Value at Risk - VaR*). Rizična vrijednost predstavlja aproksimaciju budućeg

maksimalnog gubitka portfolija sa određenom vjerovatnoćom. Svrha je taj maksimalan gubitak iskazati jednim brojem. Definiše se kao najgori predviđeni gubitak (najveći iznos novca koji može biti izgubljen) u određenom vremenskom periodu uz određeni nivo pouzdanosti (*Adler* i drugi, 2021). RiskMetrics modelom izračunava se koliko se sredstava može izgubiti zbog tržišnih promjena u jednom danu. Osnovni potencijalni gubitak tj. rizična vrijednost (VAR) može se izračunati prema sljedećim odnosima:

VAR = (tržišna vrijednost pozicije)* (cijenovna osjetljivost)*(potencijalna promjena kamatnih stopa) ili

$$\text{VAR} = (\text{tržišna vrijednost pozicije}) * (\text{cijenovna promjenjivost})$$

Tako su osnovne ulazne varijable ovoga modela tržišna vrijednost i standardna devijacija i tržišne vrijednosti instrumenta. Tržišnu vrijednost instrumenta relativno je lako ocijeniti, ali za određivanje cijenovne promjenljivosti moraju se uzeti i određene pretpostavke. Osnovna je pretpostavka da su cijenovne promjene distribuirane normalnom krivom. Budući da se statističkim metodama može utvrditi površina ispod normalne krivulje, mogu se predvidjeti i cijenovne promjene. Tada se, npr., može predvidjeti da postoji 95% mogućnosti da portfolio neće imati veći gubitak od neke svote na osnovi podataka iz prošlosti (*Šverko* 2002).

Zanimljivo je da je ubjedljivo najmanja standardna devijacija kombinacija portfolija zemalja u razvoju, a najveća za ulaganje u razvijene zemlje. Ako bi institucionalni investitor želio da ostvari prinos od 5% može da ulaže u zemlje u razvoju i da očekuje 5% sa standardnom devijacijom od 0,48%. Istovremeno, ako bi ulagao samo u razvijene zemlje rizik bi bio veći nego da ulaže samo u Bosni i Hercegovini.

Tabela 6. Komparativna analiza rezultata optimizacije

E[r]	Standardna devijacija				
	Razvijene	Nerazvijene	Razvijene (ogr)	Nerazvijene (org)	BiH
5,0%	0,86%	0,48%	0,99%	0,50%	0,79%
10,0%	0,82%	0,38%	0,92%	0,45%	0,61%
15,0%	0,80%	0,32%	0,88%	0,43%	0,45%
20,0%	0,79%	0,31%	0,86%	0,43%	0,36%
25,0%	0,80%	0,31%	0,85%	0,45%	0,40%
30,0%	0,81%	0,33%	0,88%	0,47%	
35,0%	0,84%	0,36%		0,50%	
40,0%		0,40%		0,56%	
45,0%		0,46%		0,64%	

Izvor: Prikaz autora

Najveći nedostatak ovog pristupa predstavlja ignorisanje transakcionih troškova i kursnih razlika.

6. ZAKLJUČAK

Rad pretpostavlja da slične probleme imaju svi institucionalni investitori na Zapadnom Balkanu. U finansijskoj literaturi portfolio (engl. portfolio) često se definiše kao skup dvije ili više hartija od vrijednosti, različitih vrsta i karakteristika (instrumenti tržišta novca, instrumenti tržišta kapitala, finansijski derivati itd.) ili druge imovine (zlato i srebro) koje posjeduje neki investitor na finansijskom tržištu. Portfolio teorija, istorijski posmatrano, prošla je kroz svoje dvije glavne faze, a to su: tradicionalna ili klasična portfolio teorija i moderna portfolio teorija.

U radu je napravljena razlika između ostvarenog i očekivanog prinosa. Ostvaren prinos prilikom ulaganja u hartiju od vrijednosti predstavlja istorijski prinos koji nam pokazuje koliko smo zaradili u prošlosti po osnovu posjedovanja odgovarajuće hartije od vrijednosti, dok se očekivani prinos odnosi na budućnost i pokazuje očekivanja investitora, odnosno koliko bi investitor trebao zaraditi u budućnosti po osnovu držanja hartije od vrijednosti. Prema tome, očekivani prinos portfolija predstavlja ponderisani prosjek svih očekivanih prinosa onih finansijskih instrumenata koji čine portfolio. Ponder predstavlja učešće svih finansijskih instrumenata koji čine portfolio, gdje je zbir svih pondera uvijek jednak broju jedan.

Za razliku od očekivanog prinosa, rizik (standardna devijacija) portfolija ne predstavlja ponderisani prosjek standardnih devijacija hartija od vrijednosti koje čine portfolio jer bi se u tom slučaju zanemarila veza između dvije hartije od vrijednosti. Ispitivanje pravca (smjera) kretanja dvije hartije od vrijednosti određuje se računanjem kovarijanse. Standardizacijom kovarijanse dobijamo koeficijent korelacije koji predstavlja statistički model koji pokazuje u kom smjeru se kreću dvije hartije od vrijednosti i koja je jačina veze između njih.

Rad obrađuje domete i ograničenja primjene portfolio teorije pri diverzifikaciji portfolija za institucionalne investitore na finansijskim tržištima u razvoju. Rezultati istraživanja ohrabruju. Koristeći Markovicev metod portfolio selekcije dokazan je efekat diverzifikacije na posmatranim tržištima. Rezultati pokazuju da je upotreba Markovicevog metoda portfolio selekcije na hartije od vrijednosti na tržištima u razvoju, uz sva ograničenja, poželjna, moguća i primjenljiva, čime se dokazuje istinitost postavljene hipoteze u uvodnim izlaganjima.

Međutim, dobijeni rezultati potvrđuju da se diverzifikacijom u maloj mjeri smanjuje ukupan rizik portfolija, tj. zbir sistematskog tržišnog i nesistematskog specifičnog rizika, jer se investitor, u određenim slučajevima značajno izlaže riziku jedne hartije.

Uprkos svom revolucionarnom uspjehu u domenu teorije, model optimizacije portfolija u praksi zahtjeva određena poboljšanja da bi rezultati bili primjenljivi u realnom investiranju. Detaljna analiza moderne teorije portfolija i njenih pretpostavki na svakom tržištu kapitala, ukazuje na to da ova teorija značajno pojednostavljuje trgovanje hartijama od vrijednosti. Jedan od najvećih problema je ignorisanje transakcionih troškova. Takođe, ova teorija pretpostavlja da su svi investitori racionalni i da investitori isključivo misle na maksimiranje profita. Osim toga, moguće je osporiti pretpostavku da svi investitori posjeduju iste informacije. Vodeći računa o svim ograničenjima, rezultati diverzifikacije će zavisiti i od toga koji će se podaci koristiti za kreiranje modela – da li će biti korištena duža ili kraća serija podataka ili će se u modeliranje ugraditi buduća očekivanja.

Tržišta kapitala u razvoju odlikuje izuzetna nelikvidnost akcija što stvara privid negativne korelisanosti što dalje vodi u pravcu kreiranja suboptimalnih portfolija. Zbog toga likvidnost akcija treba da bude primarni kriterijum selekcije akcija koje čine portfolij.

Među najznačajnijim kritikama koje se iznose u vezi moderne portfolio teorije jeste i ona da pri finansijskim krizama koeficijenti korelacije konvergiraju ka jedan, te nestaju prednosti diverzifikacije i rizik portfolija postaje jednak jednostavnoj ponderisanoj sumi pojedinačnih rizika hartija od vrijednosti od kojih je sastavljen. Čak i na razvijenim tržištima poput Njujorškog, u situacijama značajnih finansijskih šokova, može doći do relativno naglih promjena koeficijenata korelacije. Ipak, najvažnija preporuka za kreiranje portfolija u zemaljama u razvoju proizilazi iz činjenice da je na takvim tržištima relativno niska likvidnost hartija od vrijednosti.

Na tržištima kapitala zemalja u razvoju koja odlikuje niska likvidnost potrebno je imati u vidu nizak *free float*, odnosno da se sa malim procentom akcija slobodno trguje. To znači da investitor, kada dođe u poziciju da želi da proda akcije koje posjeduje, može biti onemogućen jer nema dovoljno tražnje na tržištu. Prema tome, modernu portfolio teoriju i diverzifikaciju ne treba odbaciti, ali ni shvatiti ni kao jedini ni najbolji način upravljanja rizikom.

Dalja istraživanja mogu ići u pravcu testiranja modela u različitim periodima. Na primjer, da se koriste podaci od prije tri godine pa da se testiraju u protekloj godini. Recimo, na osnovu podataka od 2014. do 2017. godine može se kreirati određeni virtuelni portfolio. Dobijeni portfolio se može testirati sa podacima od 2017. do danas. Dalje, budući pravci istraživanja bi mogli biti usmjereni prema uvođenju različitih modela transakcionih troškova i analizi uticaja različitih kriterijuma na izbor akcija u portfolij, kao i različitih dužina vremenskih serija na osnovu kojih se dobijaju procjene. Takođe, buduća istraživanja mogu se usmeriti u pravcu unapređenja postupka optimizacije na način da se uvede maksimalan dozvoljeni broj transakcija i troškova za optimizaciju portfelja na tržištu u razvoju što će olakšati institucionalnim investitorima donošenje odluka za dalje trgovanje. Na kraju, dalja istraživanja mogu ići u pravcu upoređivanja glavnih indeksa na regionalnim berzama s ciljem da se istraži da li postoji statistički signifikantna korelacija između prinosa različitih indeksa. Osim toga, ona mogu obuhvatiti kombinovanje sa obveznicama i rješavanje problema odlučivanja primjenom Var metode.

LITERATURA

- Adler, Matthew, Maddalena Ferranna, James Hammitt, and Nicolas Treich. "Fair innings? The utilitarian and prioritarian value of risk reduction over a whole lifetime." *Journal of Health Economics* (75), 2021.
- Bailey, Roy. *The economics of financial markets*. Cambridge University Press, 2005.
- Balvers, Ronald. *Foundations of asset pricing*. West Virginia University, 2001.
- Berger, Dave, Kuntara Pukthuanthong, and J. Jimmy Yang. "Is the diversification benefit of frontier markets realizable by mean-variance investors? The evidence of investable funds." 39, no. 4 (2013): 36-48.
- Davis, Philip, and Benn Steil. "Institutional investors." MIT Press, Cambridge, 2001.
- Errunza, Vihang, Ked Hogan, and Mao Wei Hung Hung. "Can the gains from international diversification be achieved without trading abroad?" *The Journal of Finance* 54, no. 6 (1999): 2075-2107.
- Estrada, Javier. "Fundamental indexation and international diversification." *The Journal of Portfolio Management* 34, no. 3 (2008): 93-109.
- Eun, Cheol, Wei Huang, and Sandy Lai. "Journal of Financial and Quantitative Analysis." "International diversification with large-and small-cap stocks." *Journal of Financial and Quantitative Analysis* (2008): 489-523., 2008: 489-523.
- Fan, Ying. *The rise of emerging market multinationals and the impact on marketing*. Marketing Intelligence & Planning, 2008.
- Grabowski, Roger, Carla Nunes, and James Harrington. "Duffandphelps.com." *Duff & Phelps 2017 Valuation Handbook - U.S. Guide to Cost of Capital*. 2017. <https://www.duffandphelps.com/insights/publications/cost-of-capital/duff-and-phelps-2017-valuation-handbook-guide-to-cost-of-capital>.
- Grubel, Herbert. "Internationally diversified portfolios: welfare gains and capital flows." *The American Economic Review* 58, no. 5 (1968): 1299-1314.
- Grujić, Miloš. "Application of the modern portfolio theory in diversification of the debt securities portfolio in emerging markets." *Proceedings of the Faculty of Economics in East Sarajevo* 2, no. 13 (2016): 67-80.
- Gupta, Rakesh, and Francesco Guidi. "Cointegration relationship and time varying co-movements among Indian and Asian developed stock market." *International Review of Financial Analysis* 21 (2012): 10-22.
- Gupta, Rakesh, and Gabriel Donleavy. "Benefits of diversifying investments into emerging markets with time-varying correlations: An Australian perspective." *Journal of Multinational Financial Management* 19, no. 2 (2009): 160-177.
- Hoskisson, Robert, Lorraine Eden, Lau Chung Ming, and Mike Wright. "Strategy in emerging economies." *Academy of management journal* 43, no. 3 (2000): 249-267. 43, no. 3 (2000): 249-267.
- Iorgova, Silvia, and Li Ong. *Iorgova, S., Ong, L.L. (2008), The Capital Markets of Emerging Europe: Institutions, Instruments and Investors, International Monetary Fund, Monetary and Capital Markets Department, IMF Working paper WP/08/103.*, International Monetary Fund, 2004.
- Kearney, Colm, and Brian M. Lucey. "International equity market integration: Theory, evidence and implications." *International Review of Financial Analysis* 13, no. 5 (2004): 571-583. "Kearney, Colm; Lucey, Brian." *International equity market integration: Theory, evidence and implications* 13, no. 5 (2004): 571-583.
- Kumalić, Ismet. "Razvijenost finansijskog tržišta u Bosni i Hercegovini." *Časopis za ekonomiju i tržišne komunikacije* 5, no. 1 (2013): 57-72.
- Levy, Haim. *Fundamentals of investments*. London: Pearson Education, 2020.
- Levy, Haim, and Marshall Sarnat. "International diversification of investment portfolio." *The American Economic Review* 60, no. 4 (1970): 668-675.
- Li, Kai, Sarkar Asani, and Zhenyu Wang. "Diversification benefits of emerging markets subject to portfolio constraints." *Journal of Empirical Finance* 10, no. 1-2 (2003): 57-80.
- Markowitz, Harry. "Portfolio selection." *The journal of finance* 7, no. 1 (1952): 77-91.
- Olgić Draženović, Bojana, Pečarić Mario, and Suljić Stella. "Determinante razvoja institucionalnih investitora u novim zemljama članicama EU." *Zbornik radova Ekonomskog fakulteta Sveučilišta u Mostaru*. Mostar, 2017. 104-120.
- Radivojac, Goran, and Miloš Grujić. "Limitations on the Stocks Portfolio Optimization on the Banja Luka Stock Exchange." *Acta Economica* 14, no. 25 (2016): 35-57.
- Serdar, Tajana. "Procjena vrijednosti preduzeća u uslovima neaktivnog tržišta kapitala." *Acta Economica* 13, no. 23 (2015): 121-138.
- Šverko, Ivan. "Rizična vrijednost (Value at Risk) kao metoda upravljanja rizicima u finansijskim institucijama." *Ekonomski pregled* 53, no. 7-8 (2002): 640-657.
- Taleb, Nassim Nicholas. *The black swan: The impact of the highly improbable*. Random house, 2007.

Sead Omerčević¹
 Dženan Kulović²
 Mirza Bavčić³

NUŽNOST STRATEŠKOG RAZMIŠLJANJA I OPERATIVNOG DJELOVANJA TOKOM OVLADAVANJA KRIZOM PREDUZEĆA

Apstrakt: Tokom krize preduzeća neophodno je uspostaviti sinergiju između strateškog razmišljanja i operativnog djelovanja. Međutim, često menadžeri nemaju proaktivistički stav koji podrazumijeva iznalaženje kreativnog pristupa rješavanju problema. Cilj ovog rada je istražiti koliko bosanskohercegovački menadžeri koriste strateško promišljanje i operativno djelovanje prilikom pokušaja ovladavanja krizom preduzeća. Za potrebe istraživanja koje pokušava dokazati kako uspješno ovladavanje krizom preduzeća zahtijeva osiguranje razvnoteže između strateškog promišljanja i operativnog djelovanja menadžera kreiran je upitnik pod nazivom „Upravljanje kriznim situacijama“ te je sprovedo istraživanje na referentnom uzorku preduzeća iz drvne industrije na teritoriji BiH. Kao kontrolni uzorak korištena su preduzeća raznih veličina koja ne pripadaju primarno drvnoj industriji BiH (preduzeća iz metalne, namjenske, prerađivačke i druge industrije), a sve iz razloga utvrđivanja postojanja određenih sličnosti prilikom upravljanja preduzećima, odnosno da li se i kod tih preduzeća manifestuju iste odnosno slične disproporcije u poslovanju. U cilju kreiranja sveobuhvatnijeg modela korištena su istraživanja mnogih autora koji su dali značajan doprinos razvoju ove naučne discipline.

Ključne riječi: krizni menadžment, strateško promišljanje, operativna orijentacija

THE NECESSITY OF STRATEGIC THINKING AND OPERATIONAL ACTION DURING COMPANY CRISIS MANAGEMENT

Abstract: During a corporate crisis, it is necessary to establish a synergy between strategic thinking and operational action. However, managers often do not have a pro-activist attitude that requires finding a creative approach to problem-solving. This paper aims to investigate the extent to which Bosnia and Herzegovina's managers use strategic thinking and operational action when trying to manage a corporate crisis. For the purpose of the research that tries to prove that successful crisis management requires ensuring a balance between strategic thinking and operational actions of managers, a "Crisis Management" questionnaire was created and a survey was conducted on a reference sample of wood industry companies in Bosnia and Herzegovina. As a subsample, various size companies that do not belong primarily to the wood industry of Bosnia and Herzegovina (companies from metal, arms/defence industry, processing, and other industries) were used, all to determine the existence of certain similarities in company management, i.e. whether these companies manifest the same or similar disproportions in business. To create a more comprehensive model, research by many authors who have made a significant contribution to the development of this scientific discipline has been used.

Keywords: crisis management, strategic thinking, operational orientation

1. UVOD

Kriza preduzeća je vezana za inferioran položaj, kad preduzeće nije u stanju ostvariti održivu konkurentsku prednost. U kriznim uslovima treba težiti stvaranju pretpostavki za opstanak preduzeća. Nameću se novi problemi sa kojima menadžment preduzeća ima malo prethodnog iskustva, pa nemogućnost adekvatnog i pravovremenog odgovora implicira glavni finansijski preokret ili gubitak glavne šanse. Kriza ometa uobičajene rutinske aktivnosti te izaziva nesigurnost i stres. Zbog toga je danas sve prisutniji interes za upravljanje preduzećima koja su zapala u krizu. Sama činjenica da su krize poslovanja preduzeća višedimenzionalni problem i da su prisutne u svim oblastima i svim granama sa teškim negativnim implikacijama ukazuje na potrebu istraživanja ove problematike sa

¹ Ekonomski fakultet u Zenici ✉ sead.omercevic@unze.ba

² Ekonomski fakultet u Zenici, BiH ✉ dzenan.kulovic@unze.ba

³ Express Courirer d.o.o. Sarajevo – Licencirani zastupnik za UPS u BiH ✉ mbavcic@ecbh.ba

različitih aspekata. Naime, problemi i kriza na tržištu otkrivaju operativnu neefikasnost i loše upravljanje (mismanagement) koji se skrivaju ispod površine uspješnog rezultata. Stoga se *upravljanje krizom* može označiti kao posebna forma upravljanja čiji je zadatak da savlada sve takve procese, koji mogu supstancijalno da ugroze ili onemoguće dalji opstanak preduzeća. To je proces kriznog menadžmenta putem koga se identifikuju potencijalne prijetnje i njihov učinak na poslovne operacije ukoliko se prijetnje dogode. Predmet istraživanja ovog rada predstavlja istraživanje ponašanja menadžera tokom krize. Sam fenomen kriznog menadžmenta je novijeg datuma pa je posmatrano koliko preduzeća i u kojoj mjeri zaista pristupa kriznom problemu u njegovim ranim začetima odnosno koliki procenat preduzeća dopušta da se kriza razvije i tek onda reaguje.

2. PREGLED LITERATURE

Kada se spomene kriza preduzeća prvo na što se pomisli jesu posljedice koje će preduzeće pretrpjeti te se postavljaju razna pitanja koja se najčešće odnose na opstanak preduzeća. Kriza se ne treba posmatrati kao *nepomično stanje*, već se mora posmatrati kao *trajan proces*. (Krystek, 1987, 11) Kako navodi Brendl (1990, 23), krize prisiljavaju na razvijanje odbrambenih mehanizama da bi se zadržao dosadašnji pravac ili pravila inovativna strategija. Prema Softiću (2011, 31), pokušaj pojmovnog shvatanja i razumijevanje fenomena poslovne krize preduzeća nije moguć bez razgraničenja ključnih pojmova. Slatter i Lovett (2011, 68) krizu definiraju kao situaciju koja *dolazi iznenada, ne daje mnogo vremena za reakciju i jako ugrožava vrijednost preduzeća*. Bitno je prepoznati i razlikovati nazadovanje preduzeća od običnog prilagođavanja promjenama. Te promjene, kako navodi Sučević (2010, 15), sežu od normalnih poslovnih rizika do nesretne kombinacije događaja od kojih niti jedno preduzeće nije imuno. Moguće je primijetiti kako postoji razlika između onog što se stvarno događa u nekom preduzeću i onog što se prikazuje u nekom izvještaju. Tako je kriza, prema Finku (2002, 32), tačka preokreta koja nije nužno opterećena nepopravljivom negativnošću, nego se karakterizira određenim stepenom rizika i nesigurnosti. Najčešće se fokus stavlja na definiranje krize kao poremećaja koji ugrožava fizički sistem preduzeća kao cjeline i njegovu egzistencijalnu bit kako vide Pauchant i Mitroff (1993, 21) ili definiranje krize kao ozbiljne prijetnje fundamentalnim vrijednostima i normama preduzeća koja, u uslovima vremenskog pritiska i velike neizvjesnosti zahtijeva donošenje kritičnih odluka kako vide Rosenthal i Charles (1989, 15). Kako bi preduzeće odgovorilo na navedene promjene potrebno je ponuditi adekvatan menadžerski odgovor putem razvoja koncepcije preokreta. Upravo taj sistem čini nevidljivu snagu preduzeća koju je ujedno i najteže ocijeniti. Kada se priprema adekvatan menadžerski odgovor putem razvoja koncepcije preokreta nisu dovoljni finansijski podaci koji se dobijaju putem računovodstvene funkcije preduzeća. (Omerčević, Kulović, 2018) Menadžeri često i kada primijete da im se ukazuju znakovi poslovne krize, rade one poslove koje vole, umjesto one koje od njih prvi znakovi (simptomi) krize zahtijevaju. Oni vrlo često troše energiju na dokazivanje da znakovi krize nisu tačni, odnosno da ih neko pogrešno tumači. (Muratović, 2006, 46) Ozbiljne sumnje u njegovu sposobnost da se nosi s krizom postaju stvarnost. (Slatter i Lovett, 2011, 71-72) Kompanije koje pribjegavaju izradi *due diligencea* znatno uspješnije mogu otkriti simptome i uzroke krize. (vidi šire: Buble, Kulović, Kuzman, 2010)

Menadžeri mogu koristiti kombinaciju navedenih strategija sve dok vlasnici ne shvate da je potrebno "postojeći" menadžment zamijeniti "novim" menadžmentom. Prilikom izbora starog ili novog kriznog menadžera presudni faktor koji se razmatra jeste uzročnik krize. Ukoliko je poslovnu krizu uzrokovao vanjski faktor, u preko 90% slučajeva preduzeća su zadržala postojeći menadžment. Međutim, ukoliko je poslovnu krizu uzrokovao interni faktor, u preko 70% slučajeva preduzeća su mijenjala postojeći menadžment. Bibeault (1998, 145) navodi u rezultatima istraživanja da je u 44% slučajeva angažiran novi menadžment, dok je u 56% slučajeva zadržan stari menadžment što je prikazano u slijedećoj tabeli.

Tabela 1. Procenat angažiranja novog menadžmenta regrutovanjem unutar i izvan preduzeća

	Regrutovanje menadžera unutar preduzeća	Regrutovanje menadžera izvan preduzeća	Ukupno
Novi menadžment	39	61	73
Stari menadžment	100	44	27
Ukupno	56	44	100

Izvor: Bibeaault, 1998.

Detaljniji uvid u rezultate predstavljene u tabeli upućuju na činjenicu da je u situaciji krize menadžment promijenjen u visokih 73%, dok je menadžment zadržan u skromnih 27% slučajeva. (Bibeaault, 1998, 145)

Ranije preduzeća nisu često propadala zbog velikih kriza, tako da postojanje kriznog menadžmenta nije bilo opravdano. Prije 1966. godine bio je rijedak slučaj da dođe do propasti velikih preduzeća za koje se vezuje krilatica *too big to fail* što se počelo mijenjati 1970. godine, a od 1978. godine bankroti preduzeća postali su još češći. Osim Worldcoma s imovinom vrijednom 103,9 milijarde dolara, i Enrona s imovinom vrijednom 63,4 milijarde dolara, 2002. godine u SAD-u stečaj su prijavili, npr. Consec s imovinom vrijednom 61,4 milijarde dolara, Global Crossing s imovinom vrijednom 30,2 milijarde dolara i UAL s imovinom vrijednom 25,2 milijarde dolara. (Sajter, 2008)

Buccino&Associates (Altman, 1993, 3-18) su u anketi kojom su dobili 1.335 odgovora došli do rezultata da su u 87% slučajeva unutarnji faktori bili uzrok neuspješnosti preduzeća, a tri najčešće unutarnje greške koje su spominjane su bile: (1) neefikasan menadžment, (2) nedovoljna kapitalizacija i (3) prevelika zaduženost. Preostalih 13% ispitanika u anketi koju je proveo Buccino&Associates identificiraju vanjske faktore, i to: (1) ekonomske uslove, (2) slabosti grane, (3) pitanja zaposlenih i (4) pravne razloge.

Falcon (2007) je analizirajući ova istraživanja zaključio da preduzeća nemaju dovoljno vlastitoga kapitala, i to je prvi i najvažniji uzrok kolapsa preduzeća. To su činjenice dokazane empirijskim istraživanjima. Potrebno je dakle u preduzeću imati primjerenu stopu vlastitoga kapitala u odnosu na ukupni kapital, te kompetentan menadžment sa stručnim saradnicima i stručnom podrškom koji znaju, hoće i mogu. To su preduslovi za preživljavanje. Tako, rezultati istraživanja pokazuju da je u 60-80% kriznih slučajeva stvarni izvor i uzrok krize nedostatak strateške menadžerske orijentacije.

Zadatak kriznog menadžmenta kao strateški orijentiranog procesa jeste održavanje konkurentne sposobnosti (moći) preduzeća. U takvim situacijama krizni menadžment se fokusira na ciljeve koji su vezani ne samo za egzistenciju preduzeća, već i za one ciljeve koje preduzeću omogućavaju u budućnosti veći prosperitet i razvoj. (Omerčević, Kulović, 2018) Prema rezultatima prikazanim u rastućem broju empirijskih istraživanja, u promijenjenim okolnostima briga za korporativno ponašanje evidentna je kod širega spektra zainteresnih grupa – uključujući zaposlene, konzumente, lokalnu zajednicu i predstavnike javnoga sektora. (Ateljević, Kulović, 2019) Za operativno rukovođenje kao proces potrebno je napraviti poseban program za unapređenje ekonomike poslovanja. To, u suštini, jeste program (način rada) koji pospješuje efikasnost poslovanja i tu u obzir ne dolaze nikakve standardne metode kao što su npr. smanjivanje troškova za 5% i slično. (Muratović, 2006, 147) Efektivni i efikasni menadžeri trebalo bi da uvijek posjeduju unaprijed definirane strateške ciljeve i načine na koji će se oni ostvariti. Međutim, to u našoj praksi nije slučaj. Naime, relevantna istraživanja ukazuju na operativni menadžment, kao, ne samo dominantni, već i jedini oblik upravljanja preduzećem. (Shrivastava, Mitroff, 1985, 7)

Ukoliko se upravljanje preduzećem posmatra kao proces, onda se može reći da je strateški menadžment nadležan za faze analize okruženja, definiranja vizije, misije, politike i ciljeva preduzeća te kreiranje strategije, dok je operativni menadžment nadležan za implementaciju, operacionalizaciju strategije, kontrolu i reviziju. (Burnett, 1998, 476)

Nakon prezentiranih istraživanja moguće je zaključiti da se njihovi rezultati dosta razlikuju (npr. nedostatak osnovnih kompetencija menadžera koji je prvi razlog za jedne, dok za druge čak nije ni kategorija u istraživanju). Kombinacije djelovanja više faktora ne moraju neminovno imati finansijski karakter, ali je jasno da sve vrste poslovne krize za posljedicu imaju poremećaj finasijske funkcije. (Omerčević, Kulović, 2018)

Centralno pitanje u svim raspravama je *zašto pojedini menadžeri, kada prepoznaju prve simptome krize, preduzimaju sve moguće mjere i pokušavaju spriječiti propadanje preduzeća, dok s druge strane imamo menadžere koji skrivaju, negiraju znakove krize i puštaju da preduzeće dođe do stanja u kojemu bi morale da se preduzmu mjere stečaja.*

3. METODOLOGIJA ISTRAŽIVANJA

Za potrebe istraživanja koje je imalo za cilj obezbjeđivanje adekvatnih informacija vezanih za samu problematiku rada kreiran je upitnik pod nazivom „Upravljanje kriznim situacijama“. Istraživanje je sprovedeno na referentnom uzorku preduzeća iz drvne industrije na teritoriji BiH. Kao kontrolni uzorak korištena su preduzeća raznih veličina koja ne pripadaju primarno drvnoj industriji BiH (preduzeća iz metalne, namjenske, prerađivačke i druge industrije), a sve iz razloga kako bi se utvrdilo da li postoje određene sličnosti prilikom upravljanja preduzećima, odnosno da li se i kod tih preduzeća manifestuju iste odnosno slične disproporcije u poslovanju. Unaprijed definisane endogene i egzogene varijable mjerene su putem mjernih ljestvica koje izražavaju stavove ispitanika odnosno kroz koje su ispitanici izrazili svoje slaganje odnosno neslaganje kroz Likertovu mjernu ljestvicu sa 5 nivoa. Mjerne ljestvice su preuzete iz proučavane literature koja je u vezi sa samom temom ovog rada i kao takve one nisu (ili su neznatno) modificirane a što opet u konačnici nije promijenilo samu strukturu i metod istraživanja kao ni vrijednosti i validnost dobivenih rezultata. Kreirajući upitnik ujedno je kreiran i model za istraživanje putem kojeg je mjereno strateško ponašanje preduzeća odnosno utvrđeno postojanje svijesti o strateškom djelovanju (ponašanju) menadžera preduzeća. Kako bi se kreirao što sveobuhvatniji model korištena su istraživanja mnogih autora koji su dali značajan doprinos razvoju ove naučne discipline. Pitanja koja su ti autori koristili integrisana su u ovaj model i ispitivana su pomoću Likertove mjerne ljestvice. Na taj način su integrisana određena pitanja koja se odnose na dinamičnost, proaktivnost, rizik, turbulentnost, suparništvo, reputaciju, kooperaciju, finansijske i nefinansijske pokazatelje, ocijene menadžmenta u kriznim situacijama kao i utvrđivanja da li menadžment promišlja strateški. U nastavku sva integrisana pitanja su navedena te je dato objašnjenje o značaju istih za ovo istraživanje. Sučeljavanje menadžmenta preduzeća sa ambijentom koga karakteriše kompleksnost i turbulentnost na jednoj, kao i dugoročnost konsekvenci njegovih planskih odluka (posebno u situaciji kada je u pitanju angažovanje skupih resursa) na drugoj strani potenciraju značaj aktivnog odnosa preduzeća prema okruženju i ulaganje sopstvenih napora u kreiranje sopstvene budućnosti (Todorović, 2003). Strateška orijentacija podrazumjeva interakciju vizionarskih sposobnosti lidera, preduzetničkih sklonosti prema riziku i posjedovanje menadžerskih vještina. Za potrebe ovog istraživanja izvršeno je ocjenjivanje kroz pet pitanja da li se menadžment ponaša strateški a pitanja su konceptualizirana prema Srići (1992). Odgovor na svako pitanje mjereno je pomoću Likertove mjerne skale sa pet ponuđenih odgovora u rasponu 1 = nikako se neslažem, do 5 = u potpunosti se slažem.

Tabela 2. Varijable za ispitivanje da li se menadžment ponaša strateški

Korištena pitanja:

1. Naše preduzeće radi u okruženju koje karakterizira veoma visok nivo rizika i neizvjesnosti.
2. Uobičajeno je da naše preduzeće inicira akcije (izbacuje nove proizvode) na koje zatim konkurenti odgovaraju. Unaprijed uspostavljanje strategije djelovanja bi u značajnoj mjeri doprinjele povećanoj efikasnosti poslovanja.
3. Krizne situacije rješavamo bez unaprijed napravljene pripreme.
4. Naš top menadžment je strateški orijentisan (važnije je postizanje dugoročnih ciljeva od postizanja kratkoročne dobiti).
5. Strategije čine temelje za buduće operativno djelovanje našeg top menadžmenta.

Prikupljeni podaci obrađeni su statističkim putem primjenjujući sljedeće metode:

Deskriptivno što podrazumjeva:

- A. Grafički prikaz svih podataka pomoću strukturalnih krugova;
- B. Tabela prikaz deskriptivne statistike;

U zavisnosti od dobivenih rezultata u pojedinim analizama smo vršili računanje i utvrđivanje razlika, te smo tada koristili:

A. Hi kvadrat test za ispitivanje kvaliteta podudaranja kojim se istražuje proporcija slučajeva koji spadaju u razne kategorije jedne promjenjive i poredi ih sa hipotetičkim vrijednostima tih proporcija ili zasnovano na kategorijskoj prirodi varijabli.

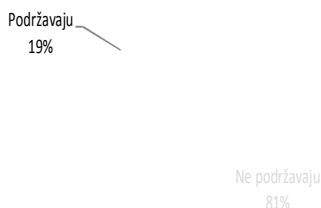
B. Hi kvadrat test za testiranje nezavisnosti koji služi za određivanje povezanosti dvije kategorijske promjenjive poređenjem učestalosti slučajeva u raznim kategorijama jedne varijable sa raznim kategorijama druge varijable.

Od ukupno 329 preduzeća koje posluju u industriji namještaja 243 preduzeća predalo je završni račun, što je nam je predstavljalo bazu za vršenje istraživanja. Uzorak čini 79 preduzeća (48,5%) koja se prema broju zaposlenih klasifikuju kao mala, slijedi 66 preduzeća (40,5%) koja se prema broju zaposlenih klasifikuju kao mikro, potom srednje velika preduzeća kojih je bilo 15 (9,2%) i, na kraju, velika preduzeća kojih je bilo 3 (1,8%).

4. REZULTATI ISTRAŽIVANJA

Osnovna hipoteza ovog rada glasi: Uspješno ovladavanje krizom preduzeća zahtijeva osiguranje razvnoteže između strateškog promišljanja i operativnog djelovanja menadžera. U nastavku će biti prezentirani rezultate istraživanja (varijabli) koje ide u prilog dokazivanja postavljene hipoteze.

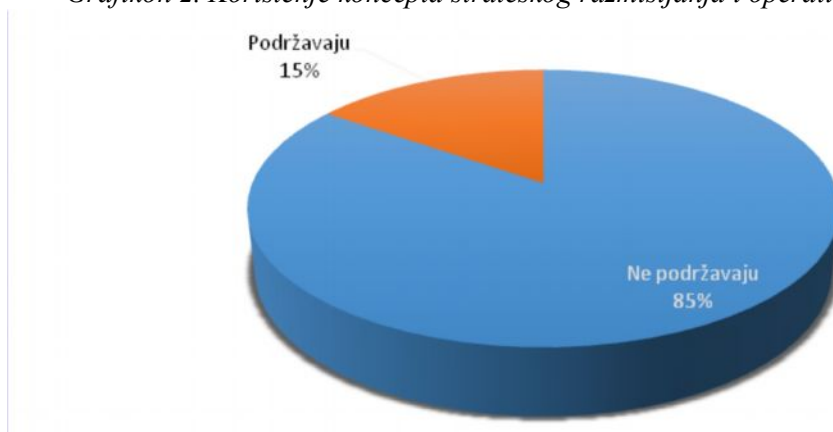
Grafikon 1. Podržavanje koncepta strateškog razmišljanja i operativnog djelovanja



Izvor: Kreacija autora

Iz prikazanih rezultata (grafikon 1) vidi se kako 81% preduzeća ne podržava koncept strateškog razmišljanja i operativnog djelovanja dok 19% preduzeća podržava koncept strateškog razmišljanja i operativnog djelovanja. U cilju ispitivanja postojanja značajne razlike u proporcijama spomenutog stava korišten je hi kvadrat test. Hi kvadrat testom utvrđeno je kako postoji statistički značajna razlika u spomenutim proporcijama, $\chi^2=60,79$; $df=1$; $p<0,01$, pri čemu dominiraju preduzeća koja ne podržavaju koncept strateškog razmišljanja i operativnog djelovanja.

Grafikon 2. Korištenje koncepta strateškog razmišljanja i operativnog djelovanja



Izvor: Kreacija autora

Iz prikazanih rezultata (grafikon 2) vidi se kako 85% preduzeća ne koristi koncept strateškog razmišljanja i operativnog djelovanja dok 15% preduzeća koristi koncept strateškog razmišljanja i operativnog djelovanja. U cilju ispitivanja postojanja značajnih razlika u proporcijama spomenutog stava korišten je hi kvadrat test. Hi kvadrat testom utvrđeno je kako postoji statistički značajna razlika u spomenutim proporcijama, $\chi^2=75,68$; $df=1$; $p<0,01$, pri čemu dominiraju preduzeća koja ne koriste koncept strateškog razmišljanja i operativnog djelovanja.

Tabela 3. Rezultati hi kvadrat testa podrške korištenja strateškog razmišljanja i operativnog djelovanja

		Korištenje strateškog razmišljanja i operativnog djelovanja		
		Ne koriste	Koriste	Ukupno
Podrška strateškom razmišljanju i operativnom djelovanju	Ne podržavaju	123	4	127
	Podržavaju	10	20	30

Hi kvadrat testom ispitano je postojanje značajnosti razlike u proporcijama preduzeća koja podržavaju i koriste koncept strateškog razmišljanja i operativnog djelovanja. Utvrđeno je kako postoji statistički značajna razlika u navedenim proporcijama, $\chi^2=76,61$; $df=1$; $p<0,01$, pri čemu dominiraju preduzeća koja niti podržavaju niti koriste navedeni koncept a vidljivo je kako samo 20 preduzeća i podržava i koristi navedeni koncept.

S obzirom na sve navedeno kao i na rezultate istraživanja možemo konstatovati da u okviru posmatranih preduzeća menadžeri nisu dovoljno svjesni važnosti strateškog opredjeljenja odnosno integracije strateškog razmišljanja i operativnog djelovanja. Postoj jedan (istina mali) procenat preduzeća koja koriste integrisani model menadžmenta (strateškog razmišljanja i operativnog djelovanja) te se upravo kod njih vidi da im kriza zapravo ne predstavlja prijetnju već izazov jer su izazovi krize zapravo izazovi za izradu i implementaciju novih strategija. Rukovođenje tim preduzećima ukazuje nam da ključnu ulogu upravo igra top menadžment odnosno da su njegove kompetencije od presudnog značaja za uspjeh/neuspjeh preduzeća. Integrisani model menadžmenta omogućava ne samo efikasno djelovanje u periodu krize već i u predkriznom vremenu jer se na taj način osigurava pravovremeno reagovanje na slabe signale krize kao i na izbor i izradu adekvatne strategije koja ima zadatak da neutrališe uticaje krize.

5. ZAKLJUČAK

Stepen krize određen je zapravo stepenom opredjeljenosti menadžmenta na upotrebu strateških instrumenata pa tako i razlikujemo koja se preduzeća nalaze latentnom a koja u akutnom stadiju krize. Ukoliko menadžeri žele ovladati krizom nužno je da osiguraju ravnotežu između strateškog promišljanja i operativnog djelovanja menadžera. Nažalost rezultati istraživanja pokazuju kako samo mali broj preduzeća (onih zdravih) percipira način upravljanja koji podrazumijeva ravnotežu između strateškog promišljanja i operativnog djelovanja. Sve to nam jasno ukazuje na danas neizostavnu primjenu integrisanog modela menadžmenta ukoliko se želi osigurati stabilno poslovanje i ostvarivanje unaprijed definisanih ciljeva na duži vremenski period.

LITERATURA

- Altman, E. (1971): *Corporate Bankruptcy in America*, Massachusetts: Heath
- Argenti, P. (2009): *Corporate Communication*, New York: McGraw-Hill
- Ateljević, J., Kulović, Dž. (2019): Novi smjerovi stjecanja konkurentske prednosti poduzeća, *South Eastern European Journal of Communication*, Vol. 1 No. 2, 2019.
- Bibeault, D. (1981): *Corporate Turnaround*, New York: McGraw-Hill
- Brendl, E. (1990): *Kompetenz - Die innere Starke ihres Unternehmens*, Landsberg am Lech: Verlag Moderne Industrie
- Buble, M., Kulović, Dž., Kuzman, S. (2010): *Due diligence i procjena vrijednosti poduzeća*, Sarajevo: Kemigrafika
- Falcon, L. T. (2007): *Logit Models to Assess Credit Risk, Credit Risk Assessment Revisited: Methodological Issues and Practical Implications*, Brussels: European Committee of Central Balance Sheet Data Offices
- Krystek, U. (1987): *Unternehmenskrisen*, Wiesbaden: Gabler Verlag
- Krystek, U. (1989): Entwicklung und Kultur der Unternehmung Werden Durch Krisen Verändert, *Zeitschrift für Organisation*, 3/89 .
- Krystek, U., Moldenhauer, R. (2007): *Handbuch Krisen und Restrukturierungsmanagement*, Stuttgart: Kohlhammer Verlag
- Kulović, Dž., Omerčević, S., Kuč, V. (2018) Nužnost strateške (proaktivističke) orijentacije menadžmenta u cilju pravovremenog odgovora na poslovnu krizu preduzeća. In: Brkić, A. (Ed.): Conference Proceedings 8. International scientific and professional conference Development of Business 2018: Economic challenges of transition countries (Razvoj poslovanja 2018: Ekonomski izazovi zemalja u tranziciji). Zenica: TheFaculty of Economics, pp. 319-331. 12)
- Muratović, H. (2006): *Organizacijski preokret: Kako poduzeće izvući iz krize - od kolapsa do potpunog uspjeha*, Sarajevo: OKO
- Omerčević, S., Kulović, Dž. (2018): *Krizni menadžment 1: kako prepoznati krizu preduzeća*, Neum: MATE
- Omerčević, S., Kulović, Dž. (2018): *Krizni menadžment 2: kako upravljati krizom preduzeća*, Neum: Mate
- Osmanagić Bedenik, N. (2007): *Kriza kao šansa: kroz poslovnu krizu do poslovnog uspjeha*, Zagreb: Školska knjiga
- Pauchat, C. M., Mitroff, I. I. (1993a): *From Crisis Prone to Crisis Prepared: A Framework for Crisis Management*, *Academy of Management Executive*, 7(1), 48-59
- Rosenthal, H., Charles, V. (1989): *Coping with Crises: The Management of Disasters, Riots and Terrorism*, Boston: Charles C. Thomas Publications Ltd.
- Sajter, D. (2008): *Ekonomski aspekti stečaja i restrukturiranja u stečaju, doktorska disertacija*, Osijek: Ekonomski fakultet
- Senić, R. (1996): *Krizni menadžment*, Beograd: BMG
- Senić, R., Lukić, M (2008): *Krizni menadžment*, I dio, Banja Luka: Aperion
- Senić, R., Lukić, M (2008): *Krizni menadžment*, II dio, Banja Luka: Aperion
- Shrivastava, P., Mitroff, I. I. (1987): Strategic Management of Corporate Crisis, *Columbia Journal of World Business*, 22(1), 5 – 11
- Slatter, S., Lovett, D. (2011): *Kako svaku tvrtku izvući iz krize: promjena smjera poslovanja u tvrtkama koje se nađu u problemima*, Zagreb: Mladinska knjiga
- Slatter, S., Lovett, D. (2011): *Kako svaku tvrtku izvući iz krize: promjena smjera poslovanja u tvrtkama koje se nađu u problemima*, Zagreb: Mladinska knjiga
- Softić, S. (2011): *Simptomi i uzroci krize preduzeća u Bosni i Hercegovini*, Sarajevo: Ekonomski fakultet
- Srića, V. (1992): *Principi modernog menadžmenta*, Zagreb: Zagrebačka poslovna škola
- Sučević, D. (2010): *Krizni menadžment: vodič kroz planiranje, prevenciju i oporavak*, Zagreb: Lider press
- Todorović, J. (2003): *Strategijski i operativni menadžment*, Beograd: Conzit

Slobodan Mačar¹
 Ranko Markuš²
 Ljiljan Veselinović³

UTICAJ PANDEMIJE COVID-19 NA TRŽIŠTE RADA U REPUBLICI SRPSKOJ

Apstrakt: COVID-19 pandemija obilježila je 2020. godinu i značajno se odrazila na poslovne performanse preduzeća. Ovaj rad prezentuje empirijske dokaze o negativnom uticaju COVID-19 pandemije na preduzeća, s posebnim fokusom na djelatnosti koje su najviše pogođene krizom, kao i prikazom brojem radnika koji su otpušteni zbog COVID-19 krize. Istraživanje je provedeno od strane Zavoda za zapošljavanje Republike Srpske u decembru 2020. godine na uzorku od 978 poslodavaca, koristeći slučajni stratifikovani uzorak. Rezultati pokazuju da su u djelatnost pružanja smještaja te pripreme i usluživanja hrane poslodavci izvijestili najveći negativni uticaj na finansijski rezultat; te da su mala preduzeća više pogođena krizom nego srednja i velika. Posmatrano po ukupnom broju zaposlenih, najviše su pogođene djelatnosti prevoza i skladištenja, te informacija i komunikacija. Kompanije u uzorku su ukupno otpustile 1.646 radnika (od 30.916 radnika koliko su zapošljavale prije krize), a kao razloge su naveli da je tek 356 radnika otpušteno zbog COVID-19 krize, što predstavlja 21,6% od ukupnog broja otpuštenih radnika. S obzirom na specifičnosti svake djelatnosti, neophodno je instrumentima aktivne politike rada ublažiti posljedice krize, kako bi se zadržao prethodni nivo zaposlenosti.

Ključne riječi: tržište rada, preduzeće, COVID-19, aktivne mjere

THE IMPACT OF COVID-19 PANDEMIC ON THE LABOUR MARKET IN THE REPUBLIC OF SRPSKA

Abstract: The COVID-19 pandemic was in the focus of 2020 and it significantly affected the company's business performance. This paper presents empirical evidence of the negative impact of the COVID-19 pandemic on enterprises, with a special focus on the economic activities that are most affected by the crisis, as well as an overview of the number of workers laid off due to the COVID-19 crisis. The survey was conducted by the Republic of Srpska Employment Bureau in December 2020 on a sample of 978 employers, using a random stratified sample. The results show that employers in the accommodation and food service sectors reported the largest negative impact on the financial result and that small-sized enterprises were more affected by the crisis than medium and large ones. Observed by the total number of employees, the most affected are the activities of transport and storage, as well as information and communication sectors. The companies in the sample laid off a total of 1,646 workers (out of 25,633 workers that were employed before the crisis), of which 356 were laid off due to the COVID-19 crisis, representing 21.6% of the total number of laid-off workers. Given the specifics of each activity, it is necessary to use the instruments of active labour policy to mitigate the consequences of the crisis, in order to maintain the previous level of employment.

Keywords: labour market, enterprise, COVID-19, active labour market measures

1. UVOD

COVID-19 pandemija obilježila je 2020. godinu i značajno se odrazila na poslovne performanse preduzeća. Prema podacima koje su objavljivale poreske uprave (Porezna uprava FBiH i Poreska uprava RS) broj osoba koje su objavljenе s radnog mjesta u BiH do juna 2020. godine, a koje su obavljale poslove do izbijanja pandemije COVID 19, iznosio je 65.100, od čega je 43.200 ih je objavljeno u Federaciji Bosne i Hercegovine, dok ih je 21.900 objavljeno u Republici Srpskoj (Kahrović, 2020). Kako bi se mogle oblikovati odgovarajuće politike i zaštitilo tržište rada, neophodno je razumjeti koje djelatnosti su najviše pogođene COVID-19 krizom, posebno u vezi sa brojem radnika koji su ostali zbog posla usljed aktuelne krize. Cilj ovog rada je prezentovati djelatnosti i kategorije preduzeća koja su najviše pogođena pandemijom, te broj otpuštenih radnika zbog COVID-19 pandemije po djelatnostima. Polazeći od činjenice da su zemlje širom svijeta koristile različite

¹ Zavod za zapošljavanje Republike Srpske ✉ slobodan.macar@zzzrs.net

² EU projekat "Unapređenje istraživanja tržišta rada" ✉ rama@niras.com

³ Ekonomski fakultet Univerziteta u Sarajevu ✉ ljiljan.veselinovic@efsa.unsa.ba

mjere u sprečavanju širenja virusa, a da je razumijevanje efekata uticaja COVID-19 potrebno zbog usvajanja mjera za saniranje posljedica, ovaj rad daje značajan doprinos u razumijevanju negativnih efekata ekonomske krize, te djelatnosti koje su najviše pogođene krizom.

2. PREGLED LITERATURE

Pregled literature fokusira se na dva dijela. Prvi dio daje osvrt na uticaj COVID-19 pandemije na tržište rada, a u drugom dijelu se razmatraju instrumenti aktivnih mjera koje postoje za potrebe uspostavljanja ravnoteže na tržištu rada.

2.1. Uticaj COVID-19 pandemije na tržište rada

Tržište rada posebno je pogođeno COVID-19 pandemijom. Veliki broj studija analizira efekte COVID-19 na smanjen broj radnika ili gubitak radnih mjesta (Adams-Prassl et al., 2020; Béland et al. 2020; Kahn et al., 2020). U Velikoj Britaniji, COVID-19 pandemija dovela je do naglog pada potražnje za radnom snagom u mnogim sektorima privrede i do početnog akutnog nedostatka radne snage u drugim sektorima (Costa Dias, Joyce, Postel-Vinay i Xu, 2020). Na samom početku COVID-19 krize, Bell i Blanchflower (2020) zaključuju da bi tržište rada Sjedinjenih Američkih Država i Velike Britanije moglo nastaviti da bilježe pad zaposlenosti i stopa participacije, uz naznaku da su samozaposleni posebno pogođeni, kao i da bi stope dugoročne nezaposlenosti mogle rasti posebno među radnicima sa najnižim nivoom vještina. Učešće u radnoj snazi i broj obeshrabrenih je rastao sa trajanjem pandemije, odnosno povećao se broj nezaposlenih koji su aktivno tražili posao, te su se samovoljno povlačili iz radne snage (Coibion et al. 2020). Porast nezaposlenosti je prema istraživanjima iz SAD uzrokovan ne samo zbog direktnog uticaja pandemije na zdravlje ljudi, već i radi mjera koje su pratile zdravstvenu krizu, prije svega lockdown i socijalnim distanciranjem (Rojas et al., 2020).

Istraživanje u Kanadi koje su proveli Lemieux, Milligan, Schirle, i Skuterud (2020) pokazuje da je COVID-19 izazvao je 32% pad ukupnog broja sedmičnih radnih sati među radnicima u dobi od 20 do 64 godine, uz pad zaposlenosti od 15%. Istraživanja u SAD-u su pokazala i da je u prirodu od 12.marta do 12.aprila svakih 10 dana uticalo na pad zaposlenosti u SAD za 1,7% (Gupta et al., 2020). Kapoor (2020) analizira načine koji je COVID-19 uticaj na tržište rada u Indiji, s obzirom na specifičnosti s kojima se Indija suočava (samo 24% radne snage je angažovano na redovnim plaćama, nudeći stabilne prihoda i samo 2,2% na redovnim plaćama uz pisani ugovor o radu na period duži od tri godine, uz pristup svim pogodnostima socijalnog osiguranja). Zbog takvog specifičnog konteksta, Kapoor (2020) očekuje da će veliki procenat radne snage suočiti s gubitkom posla i dohotka, djelomično zbog pandemije, ali i zbog poduzetih mjera sprečavanja širenja virusa (zaključavanja). Te razlike se očekuju posebno između manje obrazovanih radnika koji su najčešće zaposleni u neformalnom sektoru, uključujući djelatnosti poljoprivrede, proizvodnje, građevinarstva, trgovine, hotela i restorana.

Ne postoje značajna istraživanja koja analiziraju efekte krize u Republici Srpskoj, te se ovim istraživanjem daje doprinos u tom smjeru.

2.2. Instrumenti aktivnih mjera

S ciljem prevazilaženja posljedica uzrokovanih COVID-19 krizom, politike i programi tržišta rada presudno su važni u pružanju pomoći radnicima i poslodavcima (Avila i Mattozzi, 2020). Brown and Koettl (2015) identifikuju ciljna područja i instrumente kojima se mogu podstići različiti efekti na tržištu rada. Ti instrumenti su prikazani u Tabeli 1.

Tabela 1. Instrumenti aktivnih mjera

Ciljna područja	Cilj	Instrumenti	Ciljani radnici	Predviđeni efekti
Potražnja radne snage	1. Osigurati podsticaje za zadržavanje zaposlenja	Podjela posla i kratkotrajni rad Subvencije za plaće	Trenutno zaposleni Nezaposleni, obeshrabreni, neformalni i neaktivni radnici	Smanjiti odliv iz zaposlenja Zadržati vezanost za tržište rada Povećati priliv u zaposlenost Povećati vezanost za tržište rada
	2. Osigurati podsticaje za stvaranje zaposlenja	Subvencije za zapošljavanje Podrška za pokretanje preduzeća		
Ponuda radne snage	3. Osigurati poticaje za traženje i zadržavanje posla	Beneficije za rad, subvencije, poreski krediti	Trenutno zaposleni i nezaposleni, obeshrabreni, neformalni i neaktivni radnici	Povećati priliv u zaposlenje jačanjem podsticaja za rad Smanjiti odliv iz zaposlenja Povećati vezanost za tržište rada Pružiti podršku po pitanju dohotka
	4. Osigurati podsticaje za povećanje ljudskog kapitala	Javni radovi	Nezaposleni, obeshrabreni, neformalni i neaktivni radnici	Povećati priliv u zaposlenje jačanjem podsticaja za rad Povećati vezanost za tržište rada Pružiti podršku po pitanju dohotka
		Aktiviranje i naknada za javne radove Sankcije	Nezaposleni, obeshrabreni, neformalni i neaktivni radnici	Povećati priliv u zaposlenje jačanjem podsticaja za rad Povećati priliv u zaposlenost
		Obuka na poslu Obuka u učionici	Trenutno zaposleni i nezaposleni, obeshrabreni, neformalni i neaktivni radnici	Povećajte produktivnost Poboljšajte kvalitet usklađivanja posla
Usklađivanje rada	5. Poboljšano usklađivanje tržišta rada	Pomoć u traženju posla	Nezaposleni, obeshrabreni, neformalni i neaktivni radnici	Poboljšati efikasnost traženja posla Povećati priliv u zaposlenost
		Usluge posredovanja poslodavaca	Trenutno zaposleni i nezaposleni, obeshrabreni, neformalni i neaktivni radnici	Poboljšati efikasnost traženja posla Poboljšajte kvalitet rada Povećati priliv u zaposlenost
		Savjetovanje i nadzor	Nezaposleni, obeshrabreni, neformalni i neaktivni radnici	Poboljšati efikasnost traženja posla Povećati priliv u zaposlenost

Izvor: Brown and Koettl, 2015, 3

3. METODOLOGIJA

Ovaj rad koristi podatke koje je prikupio Zavod za zapošljavanje Republike Srpske kroz proces anketiranja poslodavaca. Upitnik se sastojao od pitanja koja su imala za cilj da prikupe opšte podatke o poslodavcu, broj i struktura zaposlenih prema vrsti ugovora, zapošljavanje, obuka radnika i procjena viška radnika, saradnja sa Zavodom za zapošljavanje i procjene posljedice COVID-19

pandemije. Baza podataka je posebno vrijedna s obzirom da je korišten stratifikovani slučajni uzorak. Na osnovu procjene o veličini populacije od oko 9.000 preduzeća, prihvatajući graničnu stopu greške od 3% i nivo pouzdanosti od 95%, veličina uzorka je određena na 954 preduzeća. Ključne varijable stratifikacije su veličina preduzeća (malo, srednje i veliko) i djelatnosti prema KD2010 klasifikacija (djelatnosti A nije uključena). Prikupljanje podataka obavljeno je tokom decembra 2020. godine, uz korištenje tzv. CAPI metode (engl. Computer Assisted Personal Interviewing). Prikupljanje podataka je obavljeno uz pomoć 52 anketara, a s ciljem osiguranja kvalitete podataka poduzete su mjere od obuka, pozivanje poslodavaca s ciljem provjere i svakodnevno praćenje kvalitete prikupljenih podataka. Podaci su analizirani uz pomoć STATA statističkog programa.

4. REZULTATI ISTRAŽIVANJA

Kompanije u uzorku su trebale ocijeniti posljedice COVID-19 pandemije na kompaniju u 2020. godini po pitanju finansijskih rezultata, obima proizvodnje i pružanja usluga, prisustnosti na postojećim tržištima i saradnje sa postojećim klijentima, planovima za proširenje na nova tržišta i uspostavljanje saradnje sa novim klijentima, preko 70% poslodavaca je odgovorilo da je taj uticaj bio negativan. Najviše je poslodavaca iz djelatnosti pružanja smještaja te pripreme i usluživanje hrane (djelatnost I) odgovorilo da je imalo srednje jak ili vrlo značajan negativan uticaj (92,3%), a potom umjetost, zabava i rekreacija (75,0%), prijevoz i skladištenje (66,2%), vađenje rude i kamena (62,5%), poslovanje nekretninama (57,1%). Kompletna lista djelatnosti sa brojem ispitanika koji su ocijenili da je COVID-19 pandemija imala negativan uticaj na finansijski rezultat prikazana je u Tabeli 2.

Tabela 2. Uticaj COVID-19 pandemije na finansijski rezultat, pregled prema djelatnosti

KD2010	Broj poslodavaca	Srednje jak negativan uticaj	Vrlo značajan negativan uticaj	Srednje jak ili vrlo značajan negativan uticaj
Q*	1	100,0%	0	100,0%
I	26	7,7%	22	92,3%
R	8	37,5%	3	75,0%
H	71	35,2%	22	66,2%
B	16	25,0%	6	62,5%
L	14	14,3%	6	57,1%
N	16	6,3%	8	50,0%
E	25	28,0%	7	56,0%
G	323	32,2%	69	53,6%
C	250	31,2%	54	52,8%
F	86	33,7%	16	52,3%
K*	6	16,7%	2	50,0%
M	86	23,3%	18	44,2%
J	34	32,4%	4	44,1%
S*	3	0,0%	1	33,3%
D	13	23,1%	0	23,1%
Ukupno	978	29,8%	238	54,1%

* Mali broj poslodavaca iz posmatrane djelatnosti

Napomena: Procenti su računati u odnosu na ukupan broj poslodavaca za svako područje djelatnosti

Izvor podataka: J.U. Zavod za zapošljavanje Republike Srpske (2021)

Posmatrano po veličini preduzeća, više je malih i srednjih preduzeća prijavilo da je imalo srednje jak ili vrlo značajan negativan uticaj (57,4% od ukupnog broja malih preduzeća). Srednja preduzeća su prijavila u nešto manjem procentu srednje jak ili vrlo značajan negativan uticaj na finansijski rezultat (48,3%), dok je 39,2% velikih preduzeća prijavilo srednje jak ili vrlo značajan negativan uticaj na finansijske rezultate.

Od ukupnog broja poslodavaca, vrlo značajan negativan uticaj prijavilo je veoma malo poslodavaca koji pripadaju kategoriji velikih preduzeća, svega 6,8%, što je veoma interesantan nalaz,

jer je generalno očekivanje da su velika preduzeća manje fleksibilna i time se teže prilagođavaju promijenjenim uslovima na tržištu.

Tabela 3. Uticaj COVID-19 pandemije na finansijski rezultat, pregled prema veličini preduzeća

Veličina	Broj poslodavaca	Srednje jak negativan uticaj	Vrlo značajan negativan uticaj	Srednje jak ili vrlo značajan negativan uticaj
Malo	695	201	28,9%	198
Srednje	209	66	31,6%	35
Veliko	74	24	32,4%	5
Ukupno	978	291	29,8%	238

Napomena: Procenti su računati u odnosu na ukupan broj poslodavaca za svaku kategoriju veličine

Izvor podataka: J.U. Zavod za zapošljavanje Republike Srpske (2021)

Preduzeća u uzorku su zapošljavala prije pandemije zapošljavala 30.916 radnika, a u toku istraživanja taj broj je bio 29.270 radnika, što je oko 10% ukupnog broja zaposlenih u Republici Srpskoj. Otpuštanja u 2020. godini su bila prisutna u skoro svim djelatnostima, ali riječ je o normalnim procesima u okviru privredne djelatnosti, koji negdje dolazi više do izražaja, a negdje manje.

Kompanije iz uzorka su otpustile ukupno 1.646 radnika ili nešto više od 5%, što se gotovo može smatrati redovnim fluktuacijama na tržištu rada. Od tog broja, poslodavci su se izjasnili da su samo 356 ili 21,6% od otpuštenih radnika je otpušteno zbog COVID-19 pandemije. Posmatrano po industrijama, pet područja djelatnosti koja su najviše otpuštala zbog COVID-19 pandemije su područje H (prijevoz i skladištenje), područje J (informacije i komunikacije), B (vađenje ruka i kamena), C (prerađivačka industrija) i R (umjetnost, zabava i rekreacija).

Tabela 4. Broj otpuštenih radnika po djelatnosti

KD2010	Ukupno zaposlenih	Ukupno otpuštenih radnika	Otpušteni zbog COVID-19	
	Broj radnika	Broj radnika	Broj radnika	Procenat ¹
H	4.440	177	102	57,6%
J	722	24	13	54,2%
B	665	62	15	24,2%
C	9.765	655	123	18,8%
R	300	11	2	18,2%
I	537	127	23	18,1%
F	1.805	136	23	16,9%
G	6.380	320	50	15,6%
N	228	23	3	13,0%
L	169	32	2	6,3%
D	1.643	1	0	0,0%
E	1.101	25	0	0,0%
K	35	1	0	0,0%
M	1.382	44	0	0,0%
S	87	8	0	0,0%
Q	11	0	0	-
Ukupno	29.270	1.646	356	21,6%

¹ U odnosu na ukupan broj otpuštenih u djelatnosti

Izvor podataka: J.U. Zavod za zapošljavanje Republike Srpske (2021)

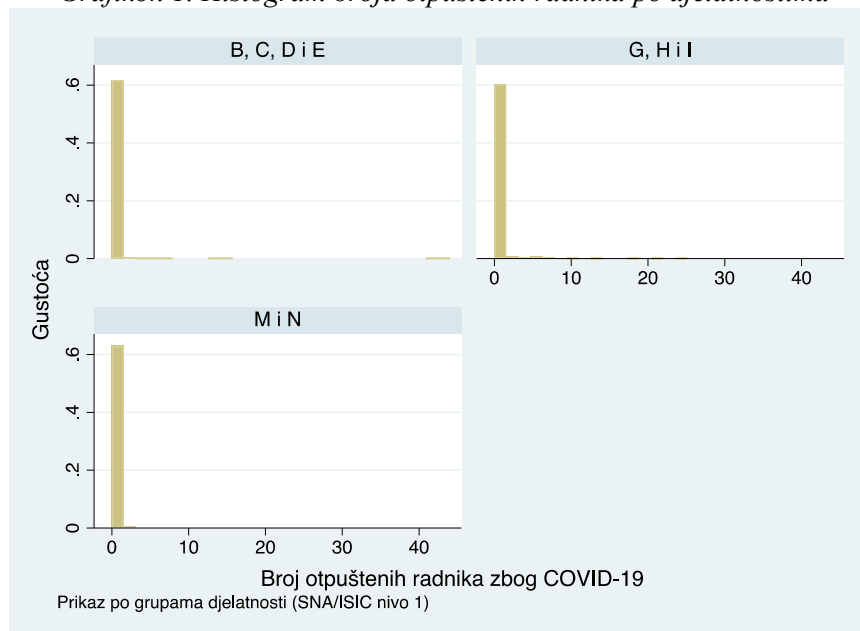
S obzirom da su preduzeća su u 2020. godini i zapošljavala i otpuštala radnike, Tabela 5 daje prikaz ukupnog broja novozaposlenih i broja otpuštenih. Kao što se može vidjeti iz tabele, djelatnost u kojima je razlika negativna (više otpuštenih nego zaposlenih) su djelatnost pružanja smještaja te pripreme i usluživanja hrane, odnosno hoteljerstvo i ugostiteljstvo (I), poslovanje nekretninama (L), i ostale uslužne djelatnosti (S). Sve ostale djelatnosti više su zaposlile radnika u 2020. godini nego što su otpustile. Prateći generalne trendove u ekonomiji, ovi pokazatelji nisu iznenađenje, već prate generalno stanje u globalnoj ekonomiji.

Tabela 5. Razlika između broja zaposlenih i otpuštenih radnika po djelatnostima

KD2010	Broj novozaposlenih	Ukupan broj otpuštenih	Razlika
I	82	127	-45
L	5	32	-27
S	4	8	-4
Q	0	0	0
B	64	62	2
K	3	1	2
N	41	23	18
E	62	25	37
D	44	1	43
R	69	11	58
F	206	136	70
J	121	24	97
M	230	44	186
H	426	177	249
G	633	320	313
C	1059	655	404
	3.049	1.646	1403

Izvor podataka: Zavod za zapošljavanje RS (2021)

Grafikon 1. Histogram broja otpuštenih radnika po djelatnostima



Kako bismo provjerali da li postoji statistički signifikantna razlika u broju otpuštenih radnika po djelatnostima, proveli smo Kruskal-Wallis H test, s obzirom da zavisna varijabla nije ispunjava pretpostavke parametarskih testova. Također smo izvršili grupisanja djelatnosti na više nivoa (SNA/ISIC nivo 1 agregacije), prema uobičajenom pristupu Eurostata. Djelatnosti B, C, D i E su tretirane kao jedna grupa, G, H i I kao druga, te M i N kao treća. Ostale djelatnosti su izbačene zbog manjeg broja preduzeća u uzorku. Jedna od pretpostavki testa je da zavisna varijabla mora biti ordinarna ili kontinuirana. S obzirom da nas interesuje razlika u broju otpuštenih radnika u preduzećima po djelatnostima, broj otpuštenih radnika ispunjava ovu pretpostavku. Druga pretpostavka da se nezavisna varijabla sastoji od dvije ili više grupe. S obzirom da nas interesuje razlika u broju otpuštenih radnika između preduzeća koje pripadaju različitim djelatnostima (3), i ova pretpostavka je ispunjena. Također, sva preduzeća mogu biti samo u jednoj grupi, bez uključivanja u više od jedne djelatnosti – čime je ispunjena i treća pretpostavka. Pored toga, kao što se može vidjeti na grafikonu 1, distribucija podataka po grupama ima sličan oblik, što je konačna pretpostavki primjene testa. Podaci ne prate normalnu distribuciju, te je to razlog korištenja Kruskal-Wallis H test umjesto ANOVA. Kruskal-Wallis H test je proveden da bi se provjerilo da postoji statistički značajna

razlika u broju otpuštenih radnika različitih između preduzeća koja pripadaju različitim djelatnostima, $\chi^2(11) = 7.222$, $p = 0.0270$. Kako bismo poblje razumjeli ovu razliku, proveli smo i neparametrijski test jednakosti medijana. Test odbacuje nultu hipotezu da ne postoji razlika između broja otpuštenih radnika između preduzeća koja pripadaju različitim djelatnostima. Drugi riječima, možemo vidjeti da je broj preduzeća koja su otpustila radnika zbog COVID-19 pandemije iznad medijane veći u djelatnostima G, H i I

G	Trgovina na veliko i na malo; popravak motornih vozila i motocikala
H	Prijevoz i skladištenje
I	Djelatnosti pružanja smještaja te pripreme i usluživanja hrane (hotelijerstvo i ugostiteljstvo)

u odnosu na B, C, D i E.

B	Vađenje ruda i kamena
C	Prerađivačka industrija
D	Proizvodnja i opskrba električnom energijom, plinom, parom i klimatizacija
E	Snabdijevanje vodom; uklanjanje otpadnih voda, upravljanje otpadom te djelatnosti sanacije okoliša

Najmanji je u djelatnostima M i N.

M	Stručne, naučne i tehničke djelatnosti
N	Administrativne i pomoćne uslužne djelatnosti

Ovi odnosi se mogu vidjeti iz sljedeće tabele:

Tabela 6. *Neparametarski test jednakosti medijana*

Veće od medijane?	Djelatnost			Ukupno
	B, C, D i E	G, H i I	M i N	
Ne	292	391	101	784
Da	12	29	1	42
Ukupno	304	420	102	826

Pearson $\chi^2(2) = 7.2578$ Pr = 0.027

Fisher's exact = 0.024

5. ZAKLJUČAK

Tržište rada je jedno od ključnih tržišta koje osigurava stabilnost ekonomije. Ovaj rad imao je za cilj da predstavi empirijske rezultate o uticaju tržište rada na ključne pokazatelje uspješnosti preduzeća (finansijski efekti prema samoprocjeni poslodavaca na tržištu Republike Srpske), ali isto tako da pokaže promjene u broju radniku koje su nastale kao posljedica COVID-19 krize. Rezultati pokazuju da su u djelatnost pružanja smještaja te pripreme i usluživanja hrane poslodavci izvijestili najveći negativni uticaj na finansijski rezultat; te da su mala preduzeća više pogođena krizom nego srednja i velika. Posmatrano po ukupnom broju zaposlenih, najviše su pogođene djelatnosti prevoza i skladištenja, te informacija i komunikacija. Kompanije u uzorku su ukupno otpustile 1.646 radnika, od čega su 356 otpustile zbog COVID-19 krize, što predstavlja 21,6% od ukupnog broja otpuštenih radnika. S obzirom na specifičnosti svake djelatnosti, neophodno je instrumentima aktivne politike rada ublažiti posljedice krize, kako bi se zadržao prethodni nivo zaposlenosti. Rad u pregledu literature daje prikaz i instrumenata koji zavodima za zapošljavanje stoji na raspolaganju za ublažavanje negativnih posljedica krize.

Sa ciljem stabilizovanja stanja na tržištu rada Zavoda za zapošljavanje Republike Srpske je dizajnirao programe zapošljavanja u 2021. godini. Vlada Republike Srpske i JU Zavod za zapošljavanje Republike Srpske u ovoj godini obezbijedili su sredstva u iznosu od 12.188.000 KM za zapošljavanje oko 2.880 lica, po nekoliko različitih programa, koji za osnovni cilj imaju zapošljavanje osoba iz ugroženih grupa na tržištu rada, a što će svakako doprinijeti oporavku od efekata pandemije.

Program finansiranja zapošljavanja i samozapošljavanja djece poginulih boraca Vojske Republike Srpske, demobilisanih boraca i ratnih vojnih invalida VRS – „Zajedno do posla“. Za

realizaciju ove mjere obezbijedena su sredstva u iznosu 3.000.000 KM za zapošljavanje 300 lica iz ovih kategorija.

Program podrške zapošljavanju i samozapošljavanju ciljnih kategorija u privredi za šta su predviđena sredstva u iznosu od 4.000.000 KM za zapošljavanje 750 lica kod poslodavca. Drugim Programom podrške privredi putem povrata uplaćenih poreza i doprinosa za novo zapošljavanje radnika za šta su predviđena sredstva u iznosu od 5.000.000 KM za oko 1.600 lica. Program podrške zapošljavanju Roma u Republici Srpskoj u 2021. godini za šta su predviđena sredstva u iznosu od 188.000 KM.

Osim zapošljavanja kod poslodavaca, planirana je i podrška samozapošljavanju. Po Programu „Zajedno do posla“ iznos sredstava će biti veći u odnosu na prethodne godine i realizovaće se samozapošljavanje djece poginulih boraca, demobilisanih boraca i ratnih vojnih invalida Vojske Republike Srpske (VRS). Ranije pomenuti Program podrške zapošljavanju i samozapošljavanju ciljnih kategorija u privredi će obuhvatiti 200 lica putem samozapošljavanja, što bi dodatno trebalo da doprinese jačanju ekonomske situacije, te dinamiziranju privrede u Republici Srpskoj.

Ovo istraživanje je urađeno uz tehničku podršku projekta Evropske unije «Unapređenje istraživanja tržišta rada», kojim se planira evaluacija aktivnih mjera zapošljavanja, te njihovo redizajniranje u skladu sa rezultatima evaluacije. Jako je važno raditi na jačanju analitičkih kapaciteta Zavoda, ali i adekvatnom promovisanju onoga što Zavod radi u stabilizaciji uslova na tržištu rada.

LITERATURA

- Adams-Prassl, A., Boneva, T., Golin, M., & Rauh, C. (2020, April 23). INEQUALITY IN THE IMPACT OF THE CORONAVIRUS SHOCK: EVIDENCE FROM REAL TIME SURVEYS [Text]. <https://www.inet.econ.cam.ac.uk/working-paper-pdfs/wp2018.pdf>
- Avila, Z, Mattozzi, G 2020, COVID-19: public employment services and labour market policy responses, ILO policy brief, August 2020, ILO, Geneva, viewed 17 Feb 2021, <https://www.ilo.org/emppolicy/areas/covid/WCMS_753404/lang--en/index.htm>.
- Angehrn, Albert. 1997. "Designing mature Internet business strategies: The ICDT model" *European Management Journal*, 15(4), pp. 360–368.
- Béland, L.-P., Brodeur, A., & Wright, T. (2020). The Short-Term Economic Consequences of Covid-19: Exposure to Disease, Remote Work and Government Response (SSRN Scholarly Paper ID 3584922). Social Science Research Network. <https://papers.ssrn.com/abstract=3584922>
- Bell, D. N., & Blanchflower, D. G. (2020). US and UK labour markets before and during the Covid-19 crash. *National Institute Economic Review*, 252, R52-R69.
- Belle Tourism International Consulting (2018). Accessed 1 November <http://www.belletourism.com>
- Brown, A.; Koettl, J. 2015. Active labor market programs –Employment gain or fiscal drain?“, in *IZA Journal of Labor Economics*, Vol. 4, No. 12, <https://doi.org/10.1186/s40172-015-0025-5> [28 July 2020].
- Coibion, O., Gorodnichenko, Y., & Weber, M. (2020a). Labor Markets During the COVID-19 Crisis: A Preliminary View (Working Paper No. 27017; Working Paper Series). National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w27017>
- Costa Dias, M., Joyce, R., Postel-Vinay, F., & Xu, X. (2020). The challenges for labour market policy during the Covid-19 pandemic. *Fiscal Studies*, 41(2), 371-382.
- Gupta, S., Montenegro, L., Nguyen, T. D., Rojas, F. L., Schmutte, I. M., Simon, K. I., Weinberg, B. A., & Wing, C. (2020). Effects of Social Distancing Policy on Labor Market Outcomes (Working Paper No. 27280; Working Paper Series). National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w27280>
- Kahrović, A. (2020) EKONOMIJA U POSTPANDEMIJSKOM VREMENU Prilike za razvoj lokalnog poduzetništva Sarajevo, dostupno na <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/sarajevo/16514.pdf>
- Kahn, L. B., Lange, F., & Wiczer, D. G. (2020). Labor Demand in the Time of COVID-19: Evidence from Vacancy Postings and UI Claims (Working Paper No. 27061; Working Paper Series). National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w27061>
- Kapoor, R. (2020). COVID-19 and the State of India's Labour Market. *ICRIER Policy Series*, 18.
- Lemieux, T., Milligan, K., Schirle, T., & Skuterud, M. (2020). Initial impacts of the COVID-19 pandemic on the Canadian labour market. *Canadian Public Policy*, 46(S1), S55-S65.
- Luna-Nevarez, Cuauhtemoc and Michael R.Hyman. 2012. "Common practices in destination website design". *Journal of Destination Marketing & Management* 1(2012) 94–106
- Pollan, Michael. 2006. *The Omnivore's Dilemma: A Natural History of Four Meals*. New York: Penguin.
- Rojas, F. L., Jiang, X., Montenegro, L., Simon, K. I., Weinberg, B. A., & Wing, C. (2020). Is the Cure Worse than the Problem Itself? Immediate Labor Market Effects of COVID-19 Case Rates and School Closures in the U.S. (Working Paper No. 27127; Working Paper Series). National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w27127>

PRILOG. KD2010 područja djelatnosti

S ciljem lakše interpretacija djelatnosti koje su najviše pogođene krizom, prilog 1 sadrži KD2010 klasifikaciju djelatnosti

Područje	Opis
A	Poljoprivreda, šumarstvo i ribolov
B	Vađenje ruda i kamena
C	Prerađivačka industrija
D	Proizvodnja i opskrba električnom energijom, plinom, parom i klimatizacija
E	Snabdijevanje vodom; uklanjanje otpadnih voda, upravljanje otpadom te djelatnosti sanacije okoliša
F	Građevinarstvo
G	Trgovina na veliko i na malo; popravak motornih vozila i motocikala
H	Prijevoz i skladištenje
I	Djelatnosti pružanja smještaja te pripreme i usluživanja hrane (hotelijerstvo i ugostiteljstvo)
J	Informacije i komunikacije
K	Financijske djelatnosti i djelatnosti osiguranja
L	Poslovanje nekretninama
M	Stručne, naučne i tehničke djelatnosti
N	Administrativne i pomoćne uslužne djelatnosti
O	Javna uprava i odbrana; obavezno socijalno osiguranje
P	Obrazovanje
Q	Djelatnosti zdravstvene i socijalne zaštite
R	Umjetnost, zabava i rekreacija
S	Ostale uslužne djelatnosti

Miroljub Krunic¹

MOGUĆNOSTI BOSNE I HERCEGOVINE U ZAUSTAVLJANJU NEGATIVNIH EKONOMSKIH KRETANJA I ULOGA EKSTERNOG FINANSIRANJA

Apstrakt: Samoodrživost ekonomskog razvoja u uslovima tržišno orjentisane privrede ostala je kao ciljano opredjeljenje Bosne i Hercegovine tokom perioda nakon završetka građanskog rata. Na tom putu čekali su brjni izazovi i prilike da se izgradi otvorena privreda i uspostavi adekvatna povezanost sa regionalnim i globalnim tržištem. U saradnji sa međunarodnom zajednicom i međunarodnim finansijskim institucijama Bosna i Hercegovina je preuzela obavezu da implementira brojne strukturalne reforme i investicione programe, koje nije izvršila na uspješan način. Ključne reforme nisu ni započete. Izgubljeno vrijeme uz usporen i stagnirajući ekonomski rast, te propuštene prilike za systemska institucionalna i strukturalna rješenja, ostavili su ekonomiju zemlje ranjivu i oslabljenu. U takvim okolnostima ostaje aktuelno pitanje mogućnosti zemlje da zaustavi negativna kretanja i održi stabilnost ekonomije u uslovima promjena na eksternom tržištu ili poremećaja usled prirodnih katastrofa i svih promjena ekonomske i neekonomske prirode, te pravovremeno prepozna sve buduće prijetnje i rizike. Kolike su mogućnosti za promjene gledano iz domena eksternog finansiranja ili su potrebna kompleksnija rješenja? U ovom radu će se osvijetliti kontekst moguće izlazneputanje i dati odgovor. Takođe, dinamika izazova i stepen aktivizma u odgovoru na njih tangiraće postojeću saradnju sa međunarodnom zajednicom, pa će se i to šire eksplicirati u radu.

Ključne riječi: ekonomski razvoj; ekonomska politika; konkurentna sposobnost; tranzicijski učinak; otvorena privreda; robna razmjena; kretanje kapitala; investicije.

OPPORTUNITIES OF BOSNIA AND HERZEGOVINA IN STOPPING NEGATIVE ECONOMIC TRENDS AND THE ROLE OF EXTERNAL FINANCING

Abstract: The self-sustainability of economic development in the conditions of a market-oriented economy remained the target of Bosnia and Herzegovina during the period after the end of the civil war. Along the way, there were urgent challenges and opportunities to build an open economy and establish adequate connections with the regional and global market. In co-operation with the international community and international financial institutions, Bosnia and Herzegovina has committed itself to implement several structural reforms and investment programs, which it has not completed successfully. Key reforms have not even begun. The lost time with slow and stagnant economic growth, and missed opportunities for systemic institutional and structural solutions, have left the country's economy vulnerable and weakened. In such circumstances, the question of the country's ability to stop negative trends and maintain economic stability in conditions of changes in the external market or disturbances due to natural disasters and all changes of economic and non-economic nature, and timely identify all future threats and risks remains relevant. What are the possibilities for change in terms of external financing or do we need a more complex solution? This paper will clarify the context of a possible output path and provide an answer. Also, the dynamics of challenges and the degree of activism in response to them will affect the existing cooperation with the international community, which will also be more broadly explained in the paper.

Keywords: economic development; economic policy; competitiveness; transition effect; open economy; trade; capital movements; investments.

1. UVOD

U teorijskom pogledu agregatna proizvodna funkcija, tj. agregatna proizvodnja objašnjava se funkcionalnom međuzavisnošću faktora proizvodnje tako da je

$$U=Af(K,L),$$

gdje je K-kapital faktor, L-faktor radne snage i A-nivo ukupneproduktivnosti ili

$$U=Af(K,H,L),$$

¹ Ministarstvo finansija i trezora BiH, Sarajevo ✉ mkrunic@mft.gov.ba

gdje je H ljudski kapital. U tom smislu, svaka zemlja pojedinačno oblikuje putanju ekonomskog rasta. Mnoštvo je primjera zemalja koje su ostvarile visok i samoodrživ rast. Trinaest njih je to nesumnjivo postiglo.² Nakon potpisivanja mirovnog ugovora u Dejtonu, Bosna i Hercegovina je putem međunarodnog finansiranja nastojala da uticajem na faktor obima kapitala, bez provođenja nužnih strukturnih reformi, ostvari potrebnetranzijske učinke. Ovaj rad daje odgovor na pitanje opravdanosti takvog koncepta i upućuje na elemente složenosti problema koji su vidljivi i nakon dvadeset pet godina. Važan je i osvrt na kvalitet datih odgovora na tranzicijske izazove, upravljanje i orijentacijana održanje dostupnostimeđunarodnog finansiranja.

2. SADAŠNJE STANJE EKONOMIJE

Ono što, čak i običnom posmatraču ekonomskih prilika u BiH, pada u oči je demografsko praznjenje zemlje. Ako se detaljnije pogledaju statistički izvještaji i stručne ocjene stanja u ovoj oblasti uočava se proces ubrzanog smanjenja stanovništva. Funkcionalna varijacija ovih promjena označena je kao trend „rapidnog gubljenja“³ ljudskog kapitala. Ovakva ocjena je iznijeta u izvještaju Svjetske banke u kojem je, pored ostalog, istaknuto da jedna trećina stanovništva iz Bosne i Hercegovine trenutno živi u inostranstvu, a da hiljade njih svake godine napušta zemlju u potrazi za boljim životom (Izvještaj pod 1, str.11). Gledano iz ugla najnovijih teorija ekonomskog razvoja, znanje i ljudski potencijal u cjelini predstavlja primarni faktor razvoja društva.⁴ Gubitak ljudskog resursa posljedično nosi značajne gubitke u broju i produktivnosti radnih mjesta i mijenja razvojnu poziciju društva u cjelini. Prisustvo ovog ekonomskog trenda otvara pitanje razloga za njegovu pojavu. Ukoliko bi stanovništvo koje odlazi svoju perspektivu moglo da vidi u postojećem ekonomskom ambijentu i mogućnost da zadovolji svoje potrebe, takvu odluku bi pojedinci odložili. Ne ulazeći dublje u motive za takve odluke, postavlja se logično pitanje uticaja dostignutog nivoa životnog standarda na odluke za emigriranjem i ukupne demografske gubitke. Bosna i Hercegovina je tokom prethodnog perioda ostvarila relativno nisku stopu rasta domaćeg bruto proizvoda sa povremenim negativnim oscilacijama izbog kojih je imala vremenski produžen oporavak.⁵ Tokom poslednjih dvadeset godina stopa rasta domaćeg bruto proizvoda iznosila je 3,16%, pri čemu je tokom prvih devet godina dostigla nivo u prosjeku od 4,8%, a poslednjih sedam godina 2,75%. Negativan rast ostvaren je u 2009. i 2012 godini sa produženim vremenom oporavka, a procijenjen je iza 2020 godinu od 3,2%.⁶ Ostvarena stopa rasta nije dovoljna za očekivani standard građana i takav rast semože okvalifikovati kao nedovoljan i stagnirajući. Prirast BDP po glavi stanovnika od 770 \$ u periodu od kraja 2008. do kraja 2019 godine nije bio motivišući i dovoljan.⁷ Takav rast na dug rok nije održiv i ne omogućava ostvarenje cilja potrebne zaposlenostikao idemografske popunjenosti.

Dugoročna neravnoteža u platnom bilansu zemlje, a posebno debalans trgovanja predstavlja bitnu karakteristiku ekonomije Bosne i Hercegovine. Ta neravnoteženja zasnovana je na neadekvatnom pristupu pitanju privrednog razvoja. Uporno forsiranimodel razvoja orjentisan na glomazan i neefikasan javni sektor⁸ uz zapostavljanje sektora privatne inicijative i zadržavanje baznih usluga i javnih finansija izvan potreba održivog razvoja pokazao se izrazito lošim. Održavanje negativnog bilansa robne razmjene u okviru između 4 i 5,6 milijardi američkih dolara otežava ravnotežu platnog bilansa. Više od 550 preduzeća u državnom vlasništvu unutar Bosne i Hercegovine je dominantna komponenta javnog sektora i od uticaja je na makroekonomsku poziciju uključujući fiskalnu održivost, tržište radne snage i konkurentnost⁹. Na negativan način, razumije se, otežavajući prilagođavanje tranzicijskim ciljevima. Neefikasnost sistema osnovnih usluga, prvenstveno sektora zdravstva i sektora obrazovanja povezano je sa problemima fiskalne samoodrživosti i sa ljudskim

²Opširnije vidjeti u Izvještaju The International Bank for Reconstruction and Development 2008/ The World Bank, The Growth Report Strategies for Sustained Growth and Inclusive Development

³<https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/33870/Bosnia-and-Herzegovina-Systematic-Country-Diagnostic.pdf>

⁴Stephanie Seguino, 2017, World bank, Engendering Macroeconomic Theory and Policy

⁵Opširnije u radu Miroljub Krunic, Začarani krug ekonomskih problema u Bosni i Hercegovini i odnos prema njima, Jahorina Business Forum 2020 / Jahorinski poslovni forum 2020

⁶<https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/34644/153774.pdf> Western Balkans Regular Economic Report No.18

⁷Izvor podataka CBBH, pogledati kao pod 3

⁸Opširnije kao pod 8

⁹Izvor: State-Owned Enterprises in Bosnia and Herzegovina: Assessing Performance and Oversight, IMF 2019

kapitalom kao faktorom razvoja.¹⁰ Gazdovanje prirodnim resursima, prema nalazu Svjetske banke, iz naprijed označenog izvještaja, nije stavljeno u funkciju razvoja, i čitav taj sektor pokazuje naglašenu ranjivost. Izvještaj je posebno ukazao na ranjivost agrarnog sektora i njegovo funkcionisanje ispod raspoloživog kapaciteta. Uviđa se i nerazvijenost sektora šumarstva i ističe činjenica da taj sektor može u većoj mjeri doprinijeti razvoju. Procjenjuje se da sadašnjepovoljan nivo zagađenosti vazduha utiče na životni standard, zdravlje i produktivnost u obimu najmanje 40%. Takođe je izvještajem potvrđena ranjivost agrarnog i hidro sektora usled klimatskih promjena.

U pogledu primjene ugovornog prava i uspostave sistema vladavine prava u cjelini, brojne su teškoće i nepovoljne su ocjene relevantnih međunarodnih institucija. U vezi sa tim, treba reći da povezane reforme i potrebne strukturne promjene nisu zastupljene na način da aktivno doprinose brzom tranziciji i efikasnom povezivanju na šira regionalna tržišta.

3. DOSADAŠNJI ODGOVORI NA TRANZICIJSKE IZAZOVE I KRIZE

Dejtonska Bosna i Hercegovina je svoj ekonomski razvoj usmjerila kao brzu tranziciju i samoodrživo društvo na podlozi podizanja konkurentske sposobnosti. Resurs kapitala za takve ciljeve pronađen je u međunarodnom finansiranju. Ta saradnja davala je vidljive pozitivne rezultate tokom perioda rekonstrukcije i obnove ratom porušenih ekonomskih kapaciteta. Na problemima strukturnih promjena i neophodnih sistemskih reformi, saradnja sa međunarodnim finansijskim institucijama i međunarodnom zajednicom u cjelini nije emitovala poželjne efekte. Proces privatizacije nije dovršen, a proveden je uz značajne imovinske i tehnološke gubitke praćene gubitkom stručne radne snage. Pretežno privatizovan bankarski sistem, usled propusta kroz sistem nadzora, u kontinuitetu je održavao neopravdano prelijevanje vrijednosti iz realnog u finansijski sektor, te rezultirao bankrotom pojedinih banaka. Javni sektor je nastavio da održava primat u odnosu na privatni sektor i ograničavao je rast konkurentske snage društva podstičući deficit spoljnog trgovanja. U sistemu javnih preduzeća pozitivni principi korporativnog upravljanja ostali su potpuno zanemareni. Strukturne ekonomske reforme nisu pravovremeno objavljene i ostale su u značajnoj doznji, pa i nakon uzbunjujućeg pritiska međunarodne zajednice u periodu nakon 2015 godine. Ni danas nisu ni započete, a pogotovo provedene. Tako se došlo na početak 2021 godine u stanje ekonomske ranjivosti i nespremnosti na tržišno i ekonomsko integrisanje sa regionalnim i tržištem Evropske unije. Osjetljivost zemlje na eksterne poremećaje i prirodne uticaje pokazala se vidljivom u više navrata. Ekonomski poremećaj u svijetu tokom 2008 godine odrazio se u Bosni i Hercegovini padom stope rasta domaćeg bruto proizvoda i fiskalnim teškoćama koje nisu mogle biti sanirane kroz naredne četiri godine. Prirodne nepogode izazvane prekomjernim atmosferskim padavinama početkom 2014 godine izazvale su obimne štete i pokazale nepotpunost politika prevencije u pogledu zaštite od prirodnih katastrofa, te nas uvjerile u neefikasnost vlastitog sistema sanacije i odsustvo sistema osiguranja u amortizovanju finansijskih i materijalnih posledica. Teret sanacije prevaljen je na međunarodno finansiranje, domaće i strane izvore solidarnosti i budžete pojedinačnih teritorijalnih cjelina. Stalno pomjeranje strukturnih reformi iz zone prioriteta i njihovo odlaganje primijećeno je od strane međunarodne zajednice i pojedinih finansijskih institucija. Reakcija na te okolnosti ostala je previše blaga, pa su odgovorni subjekti u sistemu domaćih institucija to razumjeli kao podršku nečinjenju. Preuzete obaveze iz pojedinačnih međunarodnih ugovora i programa finansijske saradnje nisu mnogo pomogle da potrebne reforme budu započete i provedene.¹¹ Takvo oblikovanje i održavanje ekonomskog sistema otvorilo je pogled na osjetnu krizu privrede i posebno institucija tokom pandemije KOVID19 početkom 2020 godine. U tim okolnostima nataloženi problemi zdravstvenog sektora i problemi inertnih javnih institucija rezultirali su ozbiljnim padom privredne aktivnosti uz prijetnju dodatnog gubitka radnog resursa i gubitka kapitala. Tokom cijelog postdejtonskog perioda međunarodno finansiranje je zadržano kao ključni oslonac potrebama za kapitalom u cilju finansiranja ekonomskih programa sa neizvjesnim reformskim poduhvatom.

¹⁰Vidjeti opširnije u izvještaju kao pod 1

¹¹Pogledati obaveze iz SSP i Pisma namjere, te okvir partnerstva SB 2016-2020

4. UPRAVLJANJE KAO PROBLEM

Uzročno-posledična povezanost rezultata ekonomske politike i aktivnosti regulacije ekonomskog sistema ukazuje na problem kvaliteta upravljačkih odluka i namjera njihovih nosilaca. Nije sporna polazna linija potreba zemlje da doživi brzu i uspješnu tranziciju, podigne konkurentsku sposobnost i razvojno sustigne zemlje Evropske unije, te izgradi dovoljnu samoodrživost i pokaže žilavost u odnosu na moguće remetilačke eksterne ekonomske ili neekonomske učinke i moguće rizike potencijalnih prirodnih katastrofa. Takođe, nesporni su potencijali kapitala iz domaćih i eksternih izvora i potencijali materijalnih resursa raspoloživi u vremenu eksponiranja datih politika. Sporni ostaju rezultati ekonomskog razvoja i uspostavljeni nepovoljni trendovi koji prijete destruktivnim posledicama povezani sa upravljačkim odlukama, njihovom donošenju i implementaciji. U takvim okolnostima, platno-bilansna neravnoteža je bila predmetom stalnih dodatnih interventnih instrumenata, što pokazuje pregled iz tabele br. 1

Tabela br.1 Podrška budžetima za uravnoteženje i razvojne politike u cilju reformi 1996-2020

R.br.	Osnov potreba u periodu	MMF u mil.SPV ¹²	SB u mil. USD	EK u mil.EUR	Napomena
1	Tranzicija do 2008.	30,3/30,3 94,2/94,2 67,6/67,6			
2	Ekonomska kriza 2008-2013. i reforme	1014,6/338,2 558,03/422,75	111/111	100/100	
3	Poplave 2014		50/50		
4	Strukturne reforme 2016	443,04/126,83	140 ¹³ /80		
5	Kovid19	265,2/265,2	136,2 ¹⁴ /	250/	

Izvor: podaci preuzeti sa zvanične internet stranice relevantne institucije

Prema obimu i sadržaju korištena podrška bila je intenzivnija u mjeri u kojoj su reformski zahtjevi bili manje naglašeni. Najveća odstupanja ugovorene i korištene podrške ostvareni su kod aranžmana sa Međunarodnim monetarnim fondom. Nivo zahtjeva za strukturalnim reformama od ove institucije bio je najblaži u periodu saniranja posledica Pandemije i početnih mjera iz okvira tranzicije. Otkazivanje i nekorisćenje ugovorenih izvora spoljnog finansiranja ostaje direktno povezano sa otklonom u provođenju obećanih reformi i mjera ekonomske politike. Na ovom mjestu iz razloga ograničenju prostora u ovom radu, nisu uzeti u obzir smanjenja pojedinih finansijskih programa saradnje navedenih institucija i drugih finansijskih institucija i otkazivanja pojedinačnih izvora, kao i tranzicijski efekti pojedinih projekata.

5. ZAKLJUČAK

Na osnovu iznijetog sadržaja može se zaključiti sledeće:

1. Bosna i Hercegovina u posledjtonskom periodu ostvaruje nepovoljne ekonomske rezultate koji su u neskladu sa obećanim tranzicijskim učincima i očekivanjima građana u pogledu boljeg života i željenog nivoa standarda dostupnog građanima Evropske unije. Posebno se negativno ekonomsko kretanje ispoljava kroz nisku stopu ekonomskog rasta i gubitak radnog resursa. Takođe, debalans u bilansu trgovanja i neefikasnost sistema baznih usluga ostaju tijesno povezani sa neadekvatnom politikom izgradnje konkurentne sposobnosti zemlje.

2. U kontekstu dostignutog ekonomskog stanja, planovi integracija i povezivanje sa širim tržištem gube na značaju kao dobra prilika. Nivo konkurentnosti ekonomije ostaje prethodni uslov moguće korisnosti mehanizma integracija. Svaka ekonomska cjelina i teritorijalna zajednica ostaju podložni mjerenju dostignute konkurentnosti i ekonomskih promjena u odnosu na okruženje, pa time i odgovornosti za relevantne odluke.

¹² Kolona MMF=Međunarodni monetarni fond- iznosi u milionima specijalnih prava vučenja iskazani kao ugovoreno/povučeno, Kolona EK = Evropska komisija – iznosi u milionima ugovoreno/povučeno, SB=Svjetska banka – iznosi u milionima

¹³ Kredit jačanja bankarskog sektora od 60 m USD je sadržan u navedenom iznosu iz razloga njegovog suštinskog značaja

¹⁴ Podneseni zahtjevi- ugovoreno 36,2 m USD, kredit od 100 miliona USD u procesu pripreme

3. Strukturne reforme i njihovo provođenje u najkraćem mogućem vremenu direktno utiču na brzepromjene ekonomskog stanja. Odugovlačenje reformi i njihovo neprovođenje onemogućavaju zaustavljanje nepovoljnih ekonomskih kretanja i doprinosi obezvređivanju ključnih faktora razvoja. Odgovornost za reforme ostaje povezana sa društveno odgovornim i dugoročno efektivnim činjenjem.

4. Zaustavljanje negativnih ekonomskih tokova u zemlji, primarno je povezano sa kvalitetom odluka u domenu ekonomske politike. Nosioci odluka treba da imaju odgovornost za kvalitet i djelotvornost istih. Proces odobravanja ekonomske politike nužno stvara i vezuje odgovornost za implementaciju i njene efekte.

5. Međunarodno finansiranje ostaje važna komponenta podrške u faktoru kapitala, ali to nije i dovoljan uslov. Faktor radnog resursa i znanja ostaje dominantno važan i presudan momenat za održivost sistema. U tom kontekstu, životna sredina nužno treba ostati zaštićena uz mjere dugoročne održivosti. Loše odluke u sistemu ekonomske politike direktno utiču na rizik gubitka kapitala, prirodnih bogatstava i radnog potencijala u cjelini.

Ovim se dokazuje da postojeća nepovoljna ekonomska pozicija može biti osnov i izazov za snažan zaokret u pravcu odgovorne ekonomske politike i djelotvornih reformi. Na ovom planu, međunarodno finansiranje može biti iskorišteno kao oslonac u faktoru kapitala samo uz uslov da se u kratkom roku obezbijedi kredibilan upravljački kapacitet u zemlji.

LITERATURA

- Jean Tirole, 2016, *Economie du bien commun*, Presses Universitaires de France,
- Robert M. Solow, October 1, 1978, *Resources and Economic Growth*, *The American Economist*, Volume: 22 issue: 2, page(s): 5-11, Issue published:
- Robert M. Solow, A Contribution to the Theory of Economic Growth, *The Quarterly Journal of Economics* Vol. 70, No. 1 (Feb., 1956), pp. 65-94, Oxford University Press
- The International Bank for Reconstruction and Development 2008/ The World Bank, *The Growth Report Strategies for Sustained Growth and Inclusive Development*
- Wheelen, L. T. i Hunger, J. D., 1998., *Strategic Management and Business Policy*, Addison – Wesley, Reading Massachusetts,
- Bower, Uwe. 2017. "State-Owned Enterprises in Emerging Europe: The Good, the Bad, and the Ugly." IMF Working Paper 17/221, International Monetary Fund, Washington, DC.
- Nisholas Stern, 2002, *A Strategy for Development*, the World Bank, Washington, DC
- Branko Đerić, 2019, *Vratiti ekonomiju na stazu moralne nauke*, Jahorina Business Forum <http://jbf.ekofis.ues.rs.ba/>
- Mr Krunić, Miroljub, 1/2018 „Pravna regulativa javnog duga, njegov implementaciona rješenja i Evropske vrijednosti“, *Godišnjak Pravnog fakulteta u Istočnom Sarajevu*,
- Mr Miroljub Krunić, 2019, *Razvoj i ekonomska politika BiH u kontekstu moralne održivosti za ishode tranzicije*, str.215, Zbornik radova, Jahorina Business Forum, <http://jbf.ekofis.ues.rs.ba/index.php/archive>
- Mr Miroljub Krunić, 2020, *Začarani krug ekonomskih problema u Bosni i Hercegovini i odnos prema njima*, Jahorina Business Forum 2020 / Jahorinski poslovni forum 2020
- STABILISATION AND ASSOCIATION AGREEMENT, L 164/2 -Official Journal of the European Union
- Commission on Growth and Development, (2008), *The Growth Report – Strategies for Sustained Growth and Inclusive Development*, World Bank, Washington, D.C.
- V. Domljan, G. Mirašćić, G. Ridić, O Ridić. "Od defektne do efektne razvojne politike BiH", *Acta Economica* No.27/December 2017
- Doing business <http://www.doingbusiness.org/-/reports/global-reports/doing-business;>
- EBRD, [http://www.ebrd.com/;](http://www.ebrd.com/)
- Javni dug BiH, [http://www.mft.gov.ba/srg/indeks.php;](http://www.mft.gov.ba/srg/indeks.php)
- Strategy for Bosnia and Herzegovina 2012-2015, [http://www.ebrd.-com/pages/countries/Bosnia and Herzegovina;](http://www.ebrd.-com/pages/countries/Bosnia%20and%20Herzegovina;)
- Svjetska banka, [http://www.worldbank.org/;](http://www.worldbank.org/)
- Statistika Centralne banke BiH, [http://www.cbbh.ba/indeks.php;](http://www.cbbh.ba/indeks.php)
- https://ec.europa.eu/neighbourhood-enlargement/sites/near/files/20190529-bosnia-and-herzegovina-opinion_en.pdf
- https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/COUNTRY_19_2778
- <https://europa.ba/wp-content/uploads/2015/09/Reform-Agenda-BiH.pdf>
- Svjetska Banka- srednjoročni program 2016-2020, <http://documents.worldbank.org/curated/en/752481468194999174/Bosnia-and-Herzegovina-Country-partnership-framework-for-the-period-FY2016-20>
- http://europa.ba/wpcontent/uploads/2015/05/delegacijaEU_2014090308560389eng.pdf-Bosnia and Herzegovina Floods, 2014

Dorđe Marilović¹

STANDARDNI LIČNI ODBITAK U POREZU NA DOHODAK REPUBLIKE SRPSKE

Apstrakt: Standardni lični odbitak jedan je od najvažnijih i praktično najzastupljenijih poreskih olakšica u porezu na dohodak Republike Srpske. Ovaj institut bio je različito propisivan u poreskoj historiji Republike Srpske, tako da je u pojedinim trenucima bio čak ukinut. O ustavnosti odredaba o standardnim odbicima odlučivao je Ustavni sud Republike Srpske, sredinom 2020. godine. U ovom radu sagledava se pozitivno pravo o standardnom ličnom odbitku u okviru poreza na dohodak, razvoj ovog poreskog instituta u Republici Srpskoj, i ukazuje se pojedine posljedice postojećih zakonskih normi koji su vidljivi iz pravne analize ovoga instituta. Autor zaključuje da su kriterijum pravednosti (pravičnosti) oporezivanja, ustavna načela opštosti poreza i utvrđivanja poreske obaveze prema ekonomskoj snazi, zanemarena, barem u nekim važnim aspektima, prilikom propisivanja standardnog ličnog odbitka i prilikom ocjenjivanja ustavnosti odgovarajućih odredaba Zakona o porezu na dohodak.

Ključne riječi: porez; dohodak; standardni lični odbitak; ekonomska snaga; prevaljivanje.

STANDARD PERSONAL INCOME TAX DEDUCTION IN THE REPUBLIC OF SRPSKA

Abstract: Standard personal tax deduction is one of the most common tax reliefs in the Republic of Srpska income tax. It has been prescribed in several different modalities in the past, and it has even been abolished for certain time periods. The constitutionality of standard personal income tax law provisions has been assessed by The Constitutional Court of the Republic of Srpska in 2020. The author analyses the positive law, on the standard personal income tax deduction, and points out several corresponding effects of the laws and regulations in force. The author argues that the principle of tax equity or fairness, and the constitutional principle that everyone should pay, according to their capacity or ability to pay, have been disregarded, at least in several aspects of the legislative process and constitutionality assessment of tax laws.

Keywords: tax; income; standard personal income tax deduction; ability to pay; tax shift.

1. UVOD

Porez na dohodak Republike Srpske spada među najizdašnije prihode u nadležnosti Republike Srpske, i samim tim predstavlja jedan od najznačajnijih instrumenata njene ekonomske politike, kako u redovnim okolnostima, tako i prilikom ublažavanja negativnih ekonomskih posljedica nastalih usljed pandemije virusa korona. Proučavajući historiju i osnovne odlike standardnog ličnog odbitka u tri decenije postojanja poreskog sistema Republike Srpske, naišli smo na nekoliko osnovnih zaključaka, koje provjeravamo u ovom članku. Sagledavanjem pozitivnog i ranijeg prava, prvenstveno zakona o porezu na dohodak, primjenom prevashodno dogmatičkog metoda, mogu se izdvojiti sljedeće odlike standardnog ličnog odbitka u Republici Srpskoj: 1) nepostojanje pravne sigurnosti i izvjesnosti, zbog učestalih izmjena zakonodavstva, 2) odstupanje od prvobitnih metoda utvrđivanja odbitka kao procenta prosječne plate, i propisivanje odbitka u apsolutnom iznosu bez indeksiranja ili sl. stabilizacionog mehanizma, 3) postepeno smanjivanje iznosa odbitka tokom većeg dijela historije, sve do najskorijeg i ujedno najznačajnijeg povećanja, 4) sužavanje kruga obveznika koji imaju pravo na odbitak, tako da je već dvije decenije standardni lični odbitak pružen isključivo licima koja primaju platu, odnosno lično primanje, 5) ustavnost ovako ograničenog modela standardnog ličnog odbitka koja je potvrđena u radu Ustavnog suda Republike Srpske, ali uz preostajuće sumnje i krajnje neprodubljenu argumentaciju za takvo shvatanje.

¹ Pravni fakultet Pale ✉ djordje.marilovic@pravni.ues.rs.ba

2. PREGLED LITERATURE I PRAVNIH IZVORA

Teorijski modeli poreza, kao što je čisto cedularni ili globalni model, vrlo rijetko su zastupljeni u praksi, a pozitivnopravna rješenja su uglavnom negdje između ova dva idealna modela (Burns, Krever 2000, 497). Budući da upravo zbog toga karakteristike konkretnih modela poreza na dohodak često ne mogu da prevagnu na jednu od ove dvije strane, u literaturi se sreće izraz „mješoviti model“. Modeli poreza na dohodak mogu se razvrstati na (Popović 2016, 302–305): 1) globalne, 2) cedularne i 3) mješovite sa četiri podoblika: a) cedularna definicija u osnovi globalnog poreza, b) dualni porez na dohodak, v) porez sa jednom stopom – *flat tax*, i g) mješoviti model zasnovan na cedularnom oporezivanju sa kasnijim komplementarnim progresivnim porezom. Takođe, postoji podjela na sintetički, dualni i *flat* model poreza na dohodak građana (Randelović 2012, 134).

Standardni lični odbitak je vrsta poreske olakšice svojstvena prvenstveno sistemu globalnog oporezivanja dohotka (Raičević 2008, 188), a izraz je potrebe da se uvažava lične prilike obveznika, najprije kroz lično oslobođenje neoporezivog minimuma (Raičević 2008, 188), odnosno tzv. egzistencijalnog minimuma (Dimić 2016, 40–41), što je bilo propisano još u prvom porezu na dohodak u uporednoj istoriji iz 1798 u Engleskoj, a prisutno je u mnogim pravima sve do danas (Jelčić 2001, 243). Na primjer, standardni odbitak u pravu SAD uveden je 1944. g. (*standard deduction*) (Roberts 2014, 929), iako je postojao poseban oblik ličnog izuzimanja (*personal exemption*) još od 1984. odnosno 1913. pa sve do ukidanja ovog instituta od 2018. g. Svojstvo standardnog odbitka imaju odbici koji ne zavise od tačnog iznosa stvarnih obveznikovih izdataka, i koji se garantuju svim obveznicima koji ispune propisane uslove (Raičević 2008, 188). Zbog jednostavnijeg administriranja u odnosu na nestandardne odbitke, relativno su česti u praksi, upravo zbog manjih troškova utvrđivanja odbitka u odnosu na sistem dokazivanja rashoda kroz različitu dokumentaciju i prijave (Rozen, Gejer 2009, 430).

Model poreza na dohodak može znatno uticati na efekte standardnog ličnog odbitka. Baš kao što bi primjena progresivnih stopa u cedularnom modelu vodila diskriminaciji obveznika iste ekonomske snage a različitog porijekla dohotka (Popović 2016, 306), tako bi istovremeno odobravanje ličnih odbitaka bilo otežano u cedularnom modelu (Popović 2016, 305). Jedna mogućnost bila bi da se lični odbitak primjeni na samo jednu vrstu prihoda, „što bi favorizovalo one obveznike koji ostvaruju tu vrstu prihoda“, a druga mogućnost bi bio „veoma komplikovan postupak „cepanja“ ličnih odbitaka na veći broj različitih prihoda jednog obveznika“ (Popović 2016, 306. Burns, Krever 2000, 497). Budući da se progresivno oporezivanje uglavnom smatra najboljim načinom oporezivanja u skladu sa načelom plaćanja prema ekonomskoj snazi (Burns, Krever 2000, 497. Ilić-Popov 2003, 253), i da odbici dovode do indirektnog progresije – mada vrlo ograničene progresije (Dimić 2016, 82–83) – iako je poreska stopa nominalno proporcionalna, iz toga proizlazi da bi primjena ličnog odbitka na samo jednu vrstu prihoda dovela do indirektnog progresivnosti samo u dijelu poreza koji se odnosi na taj prihod. Ako se odbitak pruža samo u odnosu na jednu vrstu prihoda, a poreska stopa je nominalno ista za sve prihode, indirektna progresija po tom osnovu postojaće samo za dati prihod, a ne za ostale prihode kod kojih nema odbitka.

Uticao ličnog odbitka na pravičnost poreza zavisi još i od mogućeg prevaljivanja poreskog tereta ili prisvajanja koristi od odbitka. Za ovo pitanje veliku važnost ima način utvrđivanja osnovice poreza na dohodak. Obuhvaćenost egzistencijalnog minimuma, ili „dohotka za podmirenje potreba pristojnog načina života“ oporezivim dohotkom odavno je bila prepoznata kao jedan od činilaca prevaljivanja poreza na dohodak, još u ranoj jugoslovenskoj literaturi (Dukanac 1935, 113–114). Na primjer, kod oporezivanja ličnih primanja, prihoda u vezi sa radnim odnosom, prevaljivanje i raspodjela poreskog opterećenja dovode se u vezu uglavnom sa elastičnosti ponude i tražnje za radnom snagom (Stiglic 2008, 503). Konkretizacija odnosa između ponude i tražnje za radnom snagom je pregovaranje i ugovaranje plate između poslodavca i radnika. Efekti poreza razlikovaće se zavisno od toga da li je ugovorena bruto ili neto plata. Ugovaranje neto plate između poslodavca i zaposlenog dovodi do toga da poslodavac snosi teret poreza na dohodak (Milošević 2013, 223). Shodno, poslodavac će prisvojiti i korist od poreskog odbitka u takvom slučaju, tj. njegov poreski teret biće manji za dati odbitak. Tek ukoliko se ugovara bruto zarada, pa se na primjer promjena u stopama odražava isključivo na visinu raspoložive zarade zaposlenog dok bruto iznos ostaje nepromijenjen (Milošević 2013, 223), tada će i lični odbitak zaista imati odraz na samog obveznika povodom čije se ličnosti i uvodi i utvrđuje.

3. MJESTO STANDARDNOG LIČNOG ODBITKA U SISTEMU POREZA NA DOHODAK U REPUBLICI SRPSKOJ

Porez na dohodak u Republici Srpskoj ima sedam cedula, a nominalna poreska stopa je 10% (ZPD 2015, čl. 3 i 4). Načelno, ovo porezu na dohodak daje obilježja proporcionalnog, tzv. flat poreza (porez na dohodak sa jedinstvenom poreskom stopom) (Dimić 2016, 49). Prihodi od kapitala, poput prihoda od dividende i udjela u dobiti privrednog društva, ili prihoda po osnovu kamate na štednju, nisu oporezovani (ZPD 2015, čl. 8 st. 3 tač. 11 i 13), što je sličnost sa modelom *Hall-Rabushka flat* poreza (Randelović 2012, 139). S druge strane, ovaj porez ima neka obilježja svojstvena globalnom i sintetičkom porezu na dohodak – porezi na pojedinačne grupe prihoda (cedule) su akontativni a ne konačni. Od toga su izuzeti samo prihodi malog preduzetnika, kao poseban slučaj u okviru oporezivanja prihoda od samostalne djelatnosti, i prihodi iz stranih izvora, za koje je ujedno propisana i drugačija poreska stopa u odnosu na opštu stopu od 10%. Ipak, iako postoji godišnji porez na dohodak, on nije direktno progresivan, upravo zbog opšte proporcionalne stope od 10%.

Mjesto poreskih odbitaka u sistemu poreza na dohodak upravo odražava složenost modela ovog poreza u Republici Srpskoj, i promjene koje je porez na dohodak pretrpio u protekle tri decenije. Uprkos tome što postoji godišnji globalni porez na dohodak, standardni lični odbitak u porezu na dohodak u Republici Srpskoj priznaje se samo u okvirima jedne cedule, poreza na lična primanja, i to u iznosu od 6.000 KM (ZPD 2015, čl. 10 st. 3 tač. 1). Na isti način propisana su još dva odbitka – za izdržavane članove uže porodice, 900 KM godišnje po izdržavanom članu, i za iznos kamate plaćene na stambeni kredit za prvu nepokretnost obveznika prilikom rješavanja stambenog pitanja. Nasuprot tome, odbitak od osnovice poreza na dohodak, bez obzira na vrstu dohotka, propisan je za iznos uplaćene premije životnog osiguranja do 1.200 KM godišnje (ZPD 2015, čl. 10 st. 1. Pravilnik, čl. 17 st. 1). Ranije je status odbitka imao i iznos uplaćenog penzijskog doprinosa za dobrovoljno penzijsko osiguranje do 1.200 KM godišnje, ali je od izmjena Pravilnika iz 2020. g. ova kategorija izričito svrstana u izuzimanja (Pravilnik, čl. 4 st. 1).

Standardni lični odbitak mijenjan je više puta. Na izvjestan način, standardni lični odbitak u poreskom pravu Republike Srpske postoji skoro tri decenije. Iako Zakonom o porezu na platu iz 1992. godine nije bio izričito propisan standardni lični odbitak, ipak je iznos ličnog primanja do 50 % prosječne bruto plate bio oporezovan stopom od 0 % (ZPP 1992, čl. 10). Ovakvo suštinsko oslobođenje najnižeg dijela osnovice, utvrđeno na univerzalan način za sve obveznike, u suštini se izjednačava sa standardnim ličnim odbitkom.

Već narednim zakonom iz ove oblasti, usvojenom 1994. godine, standardni lični odbitak bio je predviđen kao odbitak od globalnog godišnjeg poreza na dohodak, u visini od 25 % prosječne godišnje bruto zarade odnosno plate (ZPD 1994, čl. 11). Ovakav pristup zanimljiv je barem iz nekoliko razloga za ovu analizu. Prvo, zakonodavac je vrlo precizno imenovao ovaj poreskopравни institut. Drugo, lični odbitak je ovim zakonom bio iskazan kao procenat u odnosu na prosječnu zaradu ili platu, čime je ugrađen svojevrsan automatski stabilizator u pogledu iznosa odbitka. Treće, lični odbitak bio je garantovan u okviru godišnjeg poreza, dok su svi pojedinačni oblici oporezivanja prihoda bili samo akontativne prirode, pa je lični odbitak bio priznat bez obzira na vrstu konkretnog oporezovanog prihoda fizičkog lica.

Kasnijim zakonom iz 1998. godine, standardni lični odbitak bio je propisan na skoro istovjetan način – zadržao je jasan i izričit naziv, ponovo je iskazan u procentu, i garantovan je kroz oporezivanje globalnog dohotka na godišnjem nivou. Međutim, zakonodavac je ponovo smanjio lični odbitak, i to na 15 % prosječne bruto zarade po zaposlenom u Republici (ZPD 1998, čl. 11 st. 2 tač. 1). U svim navedenim zakonima, drugi odbici, poput odbitaka za izdržavane članove porodice, bili su posebno propisani.

Donošenjem zakona iz 2001. godine, zakonodavac je u mnogo čemu napravio veliki zaokret. Na primjer, ovaj zakon je bio tri puta manji od prethodnog zakona. Nije više izričito bio naveden standardni lični odbitak. Godišnji porez na dohodak više nije bio globalni nego komplementarni godišnji porez, za dohodak koji je veći od četiri prosječne godišnje neto plate, a obuhvatao je četiri od šest vrsta prihoda (ZPD 2001, čl. 46 i 47). Zbog toga se umanjene osnovice godišnjeg poreza na dohodak, od 10 % oporezivog godišnjeg dohotka, baš i ne može smatrati ličnim odbitkom, barem ne u bilo kakvom kontekstu egzistencijalnog minimuma i načela pravičnosti. Zanimljivo je da je upravo u okviru ovog komplementarnog godišnjeg poreza na dohodak bio propisan i odbitak za izdržavane članove domaćinstva (ZPD 2001, čl. 50).

Po obimu jednako skroman kao zakon iz 2001. godine, novi zakon iz 2006. godine (ZPD

2006) vratio je globalni godišnji porez na dohodak sa progresivnom stopom od 10 i 15 %, naspram pet cedula koje su bile akontativne. Prvobitnim tekstom ovoga zakona, članom 4 st. 1, lični odbitak bio je propisan *implicite* kroz oslobođenje od oporezivanja godišnjeg dohotka do iznosa koji je činio dvanaest najnižih plata prema Opštem kolektivnom ugovoru. Prilikom akontativnog obračuna i plaćanja poreza, samo isplatioci mjesečne neto plate imali su pravo i obavezu da umanje osnovicu za obračun akontacije opreza po odbitku za iznos najniže plate (ZPD 2006, prvobitni tekst člana 39 st. 2). Sve kasnije izmjene i dopune ovoga zakona, a usvajane su u pet navrata, odnosile su se na standardni lični odbitak, koji je ograničavan, povećavan, ukidan i ponovo uveden. Na ovom mjestu moramo da iskažemo svoje divljenje i poštovanje zaposlenima u Poreskoj upravi, kao i poreskim obveznicima i isplatiocima prihoda (poreskim placima), koji su skoro svake godine morali da se prilagođavaju drastičnim zakonskim izmjenama u ovoj materiji, što ne govori pohvalno o zakonodavčevom poštovanju načela predvidivosti, razumnih očekivanja ili pravne sigurnosti uopšte.

Prvim izmjenama i dopunama ovog zakona, članova 4, 9 i 39, već 2008. godine, pomenuto oslobođenje i u suštini lični odbitak potpuno je ograničeno u okviru ličnog primanja. Godišnji lični odbitak izričito je naveden, u iznosu od 3.600 KM godišnje, ali tako da su samo isplatioci mjesečne plate umanjivali osnovicu za obračun akontacije poreza po odbitku za iznos jedne dvanaestine ukupnog odbitka. Ove izmjene označile su potpuno nove odlike standardnog ličnog odbitka. Prije svega, odbitak je prvi put tada bio propisan u apsolutnom iznosu, umjesto u procentu od prosječne plate ili sl. Pored toga, odbitak je prvi put bio potpuno ograničen na jednu vrstu prihoda, na oporezivanje ličnih primanja.

Izmjenama iz 2010. godine, lični odbitak je smanjen na 3.000 KM godišnje, a već 2011. godine lični odbitak je ukinut (izmjene člana 9). Nedugo zatim, za još dvije godine, posljednjim izmjenama i dopunama ovoga zakona iz 2013. godine ponovo je uveden standardni lični odbitak, i to od 2.400 KM godišnje, odnosno 200 KM mjesečno (izmjene člana 9). Ovako ponovo uveden lični odbitak bio je priznat samo u odnosu na lična primanja.

Novim zakonom o porezu na dohodak, koji je uz izmjene i dopune na snazi od 2015. godine do danas, nomotehnički preciznije propisan je u suštini isti standardni lični odbitak, tako da je već u prvoj odredbi koja se odnosi na odbitak bilo jasno definisano da se samo poreska osnovica poreza na dohodak od ličnih primanja umanjivala za 2.400 KM godišnje (ZPD 2015, prvobitni tekst člana 10 st. 2. tač. 1). Međutim, korist od ličnog odbitka uglavnom nisu imali radnici, nego isplatioci plate, tj. ličnog primanja. Iako je Zakonom o radu iz 2016. godine već bilo propisano da radnik ostvaruje pravo na platu u skladu sa opštim aktom i ugovorom o radu, i da se platom smatrala bruto plata koja sadrži poreze i doprinose koji se plaćaju na platu (ZR 2016, član 121 u osnovnom tekstu, prije izmjena), ipak to nije bilo dovoljno da efekti ličnog odbitka potpuno dopru do radnika. Zbog toga, izmjenama Zakona o radu iz 2018. godine, pojam plate je redefinisano. Umjesto bruto plate, uveden je pojam plate prije oporezivanja (ZR 2016, čl. 121 st. 3). Po izmijenjenom zakonu, bruto plata je drugačije određena kao plata prije oporezivanja uvećana za doprinose (ZR 2016, čl. 121 st. 4). Izričitom zakonskom odredbom propisano je da poslodavci ne mogu sa radnicima zaključivati ugovore o radu na iznos plate nakon oporezivanja (tzv. neto plata). Namjera zakonodavca bila je da se predupredi izigravanje zakonske norme o bruto plati, što je vidljivo čak iz prelaznih odredaba izmijenjenog Zakona o radu (ZR 2016, čl. 271a). Iako su poslodavci već bili dužni da platu ugovaraju u bruto iznosu, čak i prije izmjena i dopuna, očito je da u praksi nije tako bilo, inače zakonodavac ne bi morao izričito da normira postupanje u slučajevima ugovaranja neto plate umjesto bruto plate.

Istovremeno sa izmjenama Zakona o radu, 2018. godine razmatrane su i usvojene izmjene Zakona o porezu na dohodak kao i brojni zakoni o platama zaposlenih u institucijama i organima koji su budžetski korisnici u Republici Srpskoj. Izmjenama Zakona o porezu na dohodak iz ove godine, standardni lični odbitak povećan je na 6000 KM godišnje, tj. 500 KM mjesečno (ZPD 2015, čl. 10 st. 3 tač. 1). Pravo na odbitak i dalje je propisano isključivo za poreskog obveznika poreza na dohodak od ličnih primanja (Pravilnik, čl. 19 st. 1). U vezi s ovim ograničenjem i ocjenom ustavnosti odgovarajućih članova Zakona poreza na dohodak odlučivao je Ustavni sud Republike Srpske, o čemu će više riječi biti niže u tekstu. Standardni lični odbitak zadržao je još jedno obilježje tokom protekle dvije decenije, a to je izostanak automatskog stabilizatora, odnosno mehanizma prilagođavanja odbitka promjenama u cikličnom stanju ekonomije, budući da je odbitak propisan u apsolutnom iznosu. Istovremeno, porez na dohodak u cjelini ima visoku cikličnu osjetljivost (PERRS 2021–2023, 4.5 Strukturni bilans, fn. 33).

4. USTAVNOST ZAKONSKIH ODREDBA O STANDARDNOM LIČNOM ODBITKU

Standardni lični odbitak pružen je samo obveznicima u okviru jedne cedule, poreza na lična primanja. Zbog toga, Ustavnom sudu Republike Srpske upućena je inicijativa za pokretanje postupka za ocjenjivanje ustavnosti člana 10. st. 3, 4. i 7. Zakona o porezu na dohodak, uz argumentovanje da je osporenim propisivanjem dato pravo na odbitak od poreske osnovice po osnovu ličnog odbitka, odbitka za izdržavane članove uže porodice i odbitka po osnovu kamate plaćene na stambeni kredit samo poreskim obveznicima poreza na dohodak od ličnih primanja, čime su poreski obveznici koji oporezivi dohodak ostvaruju po nekom drugom osnovu stavljeni u neravnopravan položaj (U-22/19).

Uočavamo dvije osnovne posebnosti načina odlučivanja Ustavnog suda o ovom pitanju. Prvo, Ustavni sud uopšte nije pokrenuo postupak za ocjenjivanje ustavnosti, nego je bez donošenja rješenja o pokretanju postupka odlučio u toku prethodnog postupka, donijevši rješenje o neprihvatanju inicijative za ocjenu ustavnosti (U22/19). Drugo, Ustavni sud je odlučio da zakonodavac nije postupio suprotno načelu ravnopravnosti i jednakosti građana pred zakonom iz člana 10 Ustava Republike Srpske, a uopšte se nije upustio u ispitivanje usklađenosti standardnog ličnog odbitka sa načelom opštosti obaveze plaćanja poreza i načelom utvrđivanja ove obaveze prema ekonomskoj snazi iz člana 63 Ustava Republike Srpske.

U izdvojenom mišljenju, jedna od sudija Ustavnog suda izrazila je svoj stav da je propisivanjem standardnog ličnog odbitka samo za obveznike poreza na dohodak od ličnih primanja narušeno načelo poreske pravednosti sadržano u članu 63 Ustava, prema kojem se obaveza plaćanja poreza utvrđuje prema ekonomskoj snazi obveznika (U-22/19 izdvojeno mišljenje). Dalje obrazlažući svoje izdvojeno mišljenje, sudija navodi da „obveznicima poreza na dohodak nije utvrđeno jednako ili nejednako pravo na navedene odbitke prema kriterijumima mjerodavnim za eventualno različito propisivanje odbitaka od poreske osnovice, kako bi se obveznici obavezali na porez srazmjerno njihovoj nejednakosti prema ekonomskoj snazi“ (U-22/19 izdvojeno mišljenje).

Smatramo da stavovi iznijeti u izdvojenom mišljenju tek nagovještavaju dubinu ovog pitanja. Shodno obimu i temi ovoga rada, ne možemo se upuštati u detaljnije obrazlaganje ovog zaključka, ali navešćemo samo nekoliko argumenata. Standardni lični odbitak, kako je propisan već duži niz godina, nije u skladu sa poreskim načelima koja su izvedena iz ustavnog principa vladavine prava, prvenstveno načelom pravičnosti i načelom plaćanja u skladu sa ekonomskom snagom (*ability-to-pay*), budući da je propisan samo za jednu kategoriju obveznika. Pripadnost jednoj kategoriji obveznika poreza na dohodak, što su u kontekstu standardnog ličnog odbitka primaoci plate, zarade, ličnog primanja i sporednih primanja u vezi sa radnim odnosom, ni na koji način ne ukazuje na mjerilo ekonomske snage i razlike u ekonomskoj snazi u odnosu na ostale obveznike poreza na dohodak.

Porez na dohodak u Republici Srpskoj je u osnovi globalni, tako da svi prihodi ulaze u osnovicu godišnjeg poreza na dohodak. Iz razloga cjelishodnosti, postoje izuzeci od obaveze prijavljivanja godišnjeg poreza na dohodak za lica čiji su prihodi isključivo lična primanja, ali to ne mijenja prirodu godišnjeg poreza niti činjenicu da sva fizička lica imaju obavezu plaćanja poreza na sve vrste prihoda, osim ukoliko su izričito oslobođeni. Ne postoji suštinska i unaprijed jasna i nedvosmislena razlika između ekonomske snage lica koje zarađuje platu, obavlja samostalnu privrednu djelatnost, obavlja samostalnu profesionalnu djelatnost, prima prihode po osnovu autorskog prava, prava srodnih autorskim pravima ili prava industrijske svojine, pa zatim lica koje ostvaruje prihode od kapitala, kapitalni dobitak ili druge prihode poput prihoda profesionalnih sportista, prevodilaca, samostalnih novinara i brojnih drugih kategorija obveznika. Ukoliko se propisuje standardni lični odbitak, pa i odbitak za izdržavane članove porodice i ukućane, naročito ukoliko njihov godišnji iznos u zbiru odgovara vrijednosti četiri i po prosječne mjesečne potrošačke korpe, uticaj na ekonomsku snagu obveznika koji ima ovo pravo biće vrlo primjetan. Drugim riječima, i na primjeru pokazano, to izgleda ovako. Zaposleno lice koje izdržava još troje ukućana ima pravo na standardni lični odbitak od 6000 KM godišnje, i još tri puta po 900 KM odbitka za izdržavane članove. To je ukupno 8700 KM godišnje. Prosječna sindikalna mjesečna potrošačka korpa u Republici Srpskoj je preko 1900 KM (Sindikalna potrošačka korpa). To znači da će zaposlenom licu biti neoporeziv dio godišnjih plata jednak skoro petomjesečnoj potrošačkoj korpi. Još konkretnije, ovo lice imaće za 870 KM manji poreski dug za jednu godinu (8700 KM odbitaka * 10 % poreza na dohodak) u odnosu na situaciju u kojoj ne bi postojao odbitak. To je vrlo blizu iznosa prosječne mjesečne neto plate od 970 KM (Prosječne plate zaposlenih). Istovremeno, preduzetnik, advokat, pisac, slikar, profesionalni sportista, samostalni novinar, tumač, vještak i sva druga fizička lica koja nisu zaposlena a ostvaruju prihode svojim trudom, znanjem, radom (ali ne u radnom odnosu), neće imati pravo na ove

odbitke. Ne zaboravimo, nisu svi profesionalni sportisti, advokati, umjetnici, novinari, tumači i vještaci istovremeno milioneri i zvijezde popularne kulture, pa da nepostojanje odbitka možemo pravdati razlozima njihove pretpostavljene velike ekonomske snage. U uslovima visoke nezaposlenosti, svako fizičko lice koje ostvaruje prihod bez zasnivanja radnog odnosa i uredno izmiruje svoje poreske obaveze ne bi smjelo biti na ovaj način diskriminisano, nego bi njegovo poresko opterećenje moralo biti srazmjerno njegovoj ekonomskoj snazi.

Ako navedene ilustracije nisu dovoljne, zaključićemo ovaj osvrt još jednim primjerom. Zaposleno lice koje ostvaruje prosječnu neto platu od 970 KM imaće godišnji standardni lični odbitak od 6000 KM, tj. imaće na godišnjem nivou poreski dug za porez na dohodak od ličnih primanja u iznosu od 627 KM $(52,22 \cdot 12)$.² Vidimo da je u ovom slučaju porez skoro jednak efektivnom poreskom oslobođenju na osnovu standardnog ličnog odbitka, koje je 600 KM $(6000 \cdot 10\%)$. Istovremeno, nezaposleno lice koje ostvaruje isti prihod po nekom drugom osnovu, neće imati pravo na standardni lični odbitak, i u istoj ovoj situaciji imaće dvostruko veći poreski dug nego lice koje je zaposleno.

4. ZAKLJUČAK

Standardni lični odbitak, koji se u pozitivnom poreskom pravu Republike Srpske označava kao osnovni lični odbitak, pretrpio je brojne izmjene u protekle tri decenije. Na osnovu toga se može zaključiti da dosadašnje iskustvo ne pruža razloge za osjećaj sigurnosti i ispunjenost razumnih očekivanja u pogledu postojanosti standardnog ličnog odbitka u našem pravu. Pozitivno pravo standardni lični odbitak garantuje samo primaocima ličnih primanja, odnosno samo jednoj kategoriji obveznika poreza na dohodak. Ustavni sud Republike Srpske nije smatrao da je potrebno pokrenuti postupak za ocjenjivanje ustavnosti zakonske odredbe kojom je propisan lični odbitak isključivo za jednu kategoriju obveznika poreza na dohodak, nego je donio rješenje o neprihvatanju inicijative za ocjenu ustavnosti. Izdvojeno mišljenje jedne od sudija Ustavnog suda ukazuje nam na postojanje različitog shvatanja, i na mogućnost drugačijeg posmatranja odbitka u svjetlu načela opštosti poreza i plaćanja i utvrđivanja poreza u skladu sa ekonomskom snagom. Sa argumentima navedenim u izdvojenom mišljenju se slažemo, i zaključujemo da je primjer standardnog ličnog odbitka bio jedinstvena, ali ipak propuštena, prilika da se u ustavnosudskoj praksi utvrde precizniji kriterijumi za ocjenu ispunjenosti načela plaćanja i utvrđivanja poreza u skladu sa ekonomskom snagom, a u vezi sa načelom jednakosti i ravnopravnosti građana.

LITERATURA

- Burns, Lee, Krever, Richard. 2000. "Individual Income Tax", *Tax Law Design and Drafting* (ed. V. Thuronyi). The Hague. Kluwer Law International.
- Dimić, Suzana. 2016. *Savremena pravna rešenja u domenu oporezivanja dohotka fizičkih lica – alternativni modeli*: doktorska disertacija. Niš. Pravni fakultet Univerziteta u Nišu.
- Dukanac, Ljubomir. 1935. *Prevaljivanje poreza : s naročitim obzirom na prilike u Jugoslaviji*: doktorska disertacija. Beograd. Pravni fakultet Univerziteta u Beogradu.
- Ilić-Popov, Gordana. 2003. „Poreska reforma u Srbiji: porezi, podsticaji, postupak i administracija“. *Strategija reformi* (ur. Vacić, Zoran i Mijatović, Boško). Beograd.
- Jelčić, Barbara. 2001. *Javne financije*. Zagreb. RRiG plus d.o.o. za nakladništvo i poslovne usluge.
- Milošević, Goran. 2013. *Teorija i praksa finansijskog prava*. Beograd. Kriminalističko-policijska akademija.
- Popović, Dejan. 2016. *Poresko pravo*. Beograd. Pravni fakultet Univerziteta u Beogradu.
- Pravilnik o postupku, načinu obračuna i ostvarivanja prava na oslobađanje i prava na odbitak od poreske osnovice poreza na dohodak – Pravilnik, *Sl. gl. R. Srpske*, br. 68/18 i 6/20.
- Program ekonomskih reformi Republike Srpske za period 2021–2023. godine – PERRS 2021–2023, *Sl. gl. R. Srpske*, br. 131/20.
- Prosječne plate zaposlenih. Republički zavod za statistiku. <https://www.rzs.rs.ba/front/category/179/>. Pristupljeno 15.1.2021.

² Ako je plata nakon oporezivanja (neto plata) 970 KM, to znači da je plata prije oporezivanja 1022,22 KM, pa je: Plata prije oporezivanja (1022,22) - lični odbitak (500) = osnovica poreza na dohodak (522,22); Osnovica poreza na dohodak $\square (522,22) \cdot \text{poreska stopa } (10\%) = \text{porez na dohodak } (52,22)$; Plata prije oporezivanja (1022,22) - porez na dohodak (52,22) = plata nakon oporezivanja (970).

- Raičević, Božidar. 2008. *Javne finansije*. Beograd. Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Beogradu.
- Randelović, Saša D. 2012. *Analiza alternativnih modela poreza na dohodak fizičkih lica – efekti primene u Srbiji*: doktorska disertacija. Beograd. Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu.
- Roberts, Tracey M. 2014. "Brackets: A Historical Perspective". *Northwestern University Law Review*, Vol. 108, No. 3.
- Rozen, Harvi S. , Gejer, Ted. 2009. *Javne finansije*. Beograd. Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Beogradu.
- Sindikalna potrošačka korpa. Savez sindikata Republike Srpske. <http://savezsindikatars.org/category/sindikalna-potrosacka-korpa/>. Pristupljeno 13.1.2021.
- Stiglic, Džozef. 2008. *Ekonomija javnog sektora*. Beograd. Ekonomski fakultet Beograd.
- Zakon o porezu na dohodak – ZPD 2006, *Sl. gl. R. Srpske*, br. 91/06, 128/06, 120/08, 71/10, 1/11 i 107/13.
- Zakon o porezu na dohodak – ZPD 2015, *Sl. gl. R. Srpske*, br. 60/15, 5/16 – ispr., 66/18, 105/19 i 123/20.
- Zakon o porezu na dohodak građana – ZPD 1994, *Sl. gl. R. Srpske*, br. 8/94, 3/96, 15/96, 23/96 i 3/97.
- Zakon o porezu na dohodak građana – ZPD 1998, *Sl. gl. R. Srpske*, br. 23/98 i 9/00.
- Zakon o porezu na dohodak građana – ZPD 2001, *Sl. gl. R. Srpske*, br. 51/01, 68/01 i 65/03.
- Zakon o porezu na platu – ZPP 1992, *Sl. gl. R. Srpske*, br. 14/92, 17/92, 1/93 i 24/93.
- Zakon o radu – ZR 2016, *Sl. gl. R. Srpske*, br. 1/16 i 66/18.
- U-22/19 izdvojeno mišljenje. Ustavni sud Republike Srpske, Izdvojeno mišljenje na Rješenje Ustavnog suda br. U-22/19, *Sl. gl. R. Srpske*, br. 64/20.
- U-22/19. Ustavni sud Republike Srpske, Rješenje br. U-22/19, *Sl. gl. R. Srpske*, br. 64/20.

Arsen Hršum¹

RESTRUKTURIRANJE JAVNIH PREDUZEĆA*

Apstrakt: U radu je prikazan pojam javnih preduzeća, osnovne karakteristike, pozicija u okviru privrede Bosne i Hercegovine sa naglaskom na osnovne izvore neefikasnosti. Brojna ekonomska literatura je posvećena izučavanju uzroka loših performansi javnih preduzeća. Ipak, ne postoji dovoljan broj preporuka koje bi omogućile kreiranje odgovarajućeg okvira za rješavanje izvora neefikasnosti i potencijalnih negativnih uticaja javnih preduzeća na ekonomiju u cjelini. Tim prije što postoje značajne razlike u karakteristikama privređivanja, vrstama javnih preduzeća i ulozi koju imaju u savremenim državama. Zbog toga, u radu se analiziraju karakteristike procesa restrukturiranja, mogućnosti i specifičnosti primjene na javna preduzeća sa naglaskom na pokretačke snage, moguće oblike i pozitivne efekte. Osnovni cilj rada je sagledavanje postojeće zakonodavne regulative u Bosni i Hercegovini koja se odnosi na proces restrukturiranja javnih preduzeća i davanje preporuka u pogledu unaprijeđenja trenutnog regulatornog okvira i javnih politika kako bi se stvorile pretpostavke za sprovođenje procesa restrukturiranja sa ciljem minimiziranja negativnih efekata i prevazilaženja ograničenja sa kojima se susreću javna preduzeća u Bosni i Hercegovini.

Ključne riječi: javni sektor, privatni sektor, javna preduzeća, restrukturiranje.

RESTRUCTURING OF STATE-OWNED ENTERPRISES

Abstract: The paper presents the concept of public enterprises, their main characteristics, their position within the economy of Bosnia and Herzegovina, and emphasizes the main sources of their inefficiency. Numerous economic literature is dedicated to questioning the causes of public enterprises' poor performance. Still, there aren't enough recommendations that would allow creating a suitable frame for solving inefficiency and other potentially negative impacts public enterprises have on the economy. Especially since there are significant differences in characteristics of the economy, types of public enterprises, and the role they have in contemporary countries. That's why the paper analyzes characteristics of the restructuring process, possibilities, and specifics of applying it to public enterprises emphasizing driving forces, possible types, and positive effects. The main goal of the paper is to review existing legislation related to the restructuring process of public enterprises in Bosnia and Herzegovina and to give recommendations for improvement of the existing regulatory frame and public policies, in order to create presumptions for executing the restructuring process in a way that would minimize negative effects and overcome limitations that public enterprises in Bosnia and Herzegovina are dealing with.

Keywords: public sector, private sector, state-owned enterprises, restructuring.

1. UVOD

Javna preduzeća predstavljaju važan segment svih privreda savremenog svijeta. Učestvuju u zapošljavanju značajnog broja radnika, parcipiraju u kreaciji bruto domaćeg proizvoda, učestvuju u proizvodnji proizvoda i pružanju usluga koji su važni sa aspekta javnog interesa i omogućavaju sprovođenje određenih ciljeva ekonomske politike. Ovi subjekti imaju brojne karakteristike koje ih razdvajaju u odnosu na ostale entitete javnog sektora i u odnosu na preduzeća u privatnom vlasništvu. Jedna od osnovnih karakteristika javnih preduzeća jeste izražena ekonomska neefikasnost, loše performanse u poslovanju i negativan uticaj na sistem javnih finansija. Navedeno posebno dolazi do izražaja u privredama zemalja u tranziciji koje nisu u potpunosti izvršile proces svojinske transformacije.

Važno pitanje u vezi javnih preduzeća jeste iznalazjenje rješenja koje će pomoći da se umanje ograničenja ovih subjekata kako isti ne bi bili na teretu privredi. Logičan pravac razmišljanja se odnosi na reformu postojećeg sistema jer su podaci o poslovanju javnih preduzeća u Bosni i Hercegovini zabrinjavajući i ukazuju na neophodnost sprovođenja dubokih reformi.

¹ Ekonomski fakultet Pale, Univerzitet u Istočnom Sarajevu; e-mail: ahrsum@gmail.com.

* Ovaj rad je napisan u okviru projekta „Reforma zakonodavstva o restrukturiranju, reorganizaciji i stečaju u svijetlu evropskih tendencija“.

Kao i u mnogim slučajevima, privatna praksa nudi određena rješenja koja, ako se adekvatno primjene na javna preduzeća, mogu imati niz pozitivnih efekata. U ovom domenu, analizira se proces restrukturiranja sa svim njegovim karakteristikama, oblicima i efektima. Ipak, specifičnost javnih preduzeća zahtjeva pažljiv pristup u primjeni ovog procesa tim prije što neadekvatna rješenja mogu dovesti do „topljenja“ kapitala ovih subjekata i smanjenja državne imovine.

Finalni dio rada je usmjeren na analizu trenutne zakonodavne regulative koja uređuje oblast privatizacije i restrukturiranja javnih preduzeća u Bosni i Hercegovini. Na samom kraju, daju se određene preporuke u pogledu unaprijeđenja postojeće regulative što bi moglo kreirati preduslove da se javna preduzeća Bosne i Hercegovine reformišu a sve sa ciljem povećanja efikasnosti, rasta performansi i manjeg pritiska na sistem javnih finansija.

1. OPŠTE O JAVNIM PREDUZEĆIMA

1.1. Pojam i osnovne karakteristike javnih preduzeća

Posmatrajući privrede savremenog svijeta i njihove osnovne karakteristike može se primjetiti da, sa aspekta svojine, paralelno egzistiraju dva osnovna segmenta. Ti segmenti se zasnivaju na javnoj i privatnoj svojini i ovakvo stanje se označava kao mješovita privreda. Tokom XX vijeka, javna svojina (kombinovana sa državnim intevencionizmom) i privatna svojina su bile glavne pokretačke sile političkih, ekonomskih, društvenih i drugih odnosa. Uprkos ovim procesima, danas je nemoguće zamisliti određenu nacionalnu ekonomiju bez prisustva privatnog i javnog sektora s tim da postoje različite „mješavine“ koje zavise od društvenih, političkih, istorijskih i drugih okolnosti (Stiglic 2013).

Osnovna obilježja i karakteristike privatnog sektora je moguće prilično lako sagledati. Uopšteno, može se reći da se ovaj sektor zasniva na individualnom vlasništvu, njime upravljaju pojedinci ili grupe, rukovođenje je povjereno profesionalnim menadžerima, rezultati se vrednuju na tržištu, funkcionisanje je povezano sa rizikom a osnovni fokus poslovanja je usmjeren na ekonomski višak tj. u prvi plan se stavlja finansijski interes. Sa druge strane, upotreba termina javni sektor izaziva određene dileme i neslaganja, prvenstveno zato što danas ne postoji opšteprihvaćena definicija kao ni eksplicitno objašnjenje šta ovaj segment obuhvata. Ono što se sa sigurnošću može reći jeste da se aktivnosti javnog sektora dovode u vezu sa javnim ili opštim interesom i da te aktivnosti mogu biti neprivrednog i privrednog karaktera.

Oko neprivrednih djelatnosti nema puno nepoznanica i tu se obično podrazumijevaju klasične funkcije države koje su povezane sa funkcionisanjem državnog aparata i različitih nivoa i organa vlasti, aktivnostima u oblasti spoljne i unutrašnje bezbjednosti, društvenim djelatnostima kao što su obrazovanje i zdravstvo, djelatnostima u domenu socijalne sigurnosti i određenim vanrednim funkcijama. Za pružanje ovih usluga zainteresovani su svi stanovnici jedne države i pored određenih opštih pitanja, nisu predmet dubljih istraživanja (bar ne od strane ekonomista).

Ono što privlači posebnu pažnju jeste angažman javnog sektora u domenu privrednih djelatnosti. Ovo „miješanje“ može da se realizuje na indirektan način u kome organi javnog sektora, putem širokog spektra propisa, regulišu funkcionisanje tržišta i utiču na ponašanje potrošača i privatnih preduzeća. Ove aktivnosti su obično podstaknute određenim nedostacima tržišnog mehanizma i imaju za cilj otklanjanje ili umanjenje negativnih efekata istih. Sa druge strane, „miješanje“ javnog sektora u privredne djelatnosti može da bude direktno a ostvaruje se kroz proizvodnju i ponudu određenih dobara i usluga. Ova dobra i usluge, uslovno rečeno, može pružati i privatni sektor ali zbog određenih specifičnosti, proizvode ih i distribuiraju posebni entiteti javnog sektora koji se nazivaju javna/državna preduzeća (eng. *state-owned enterprises*).

Javna preduzeća, zbog niza specifičnosti, privlače posebnu pažnju tim prije što nema opšteprihvaćenog definicionog određenja². Ovo naročito dolazi do izražaja ako se imaju u vidu brojne razlike između javnih preduzeća u različitim zemljama u pogledu organizacionih oblika, djelatnosti u kojima su prisutna, položaja u privrednom sistemu, instrumenata i propisa kojima se regulišu njihovo funkcionisanje, performansi koje ostvaruju i sl. Ipak, uprkos navedenim razlikama, moguće je

² Prema Zakonu o javnim preduzećima Republike Srpske, javno preduzeće je preduzeće koj osniva Republika Srpska ili jedinica lokalne samouprave radi obavljanja djelatnosti od opšteg interesa (Službeni glasnik Republike Srpske 75/2004). U kontekstu ovog rada, pod javnim preduzećima se podrazumijevaju oni subjekti u kojima država ima više od 50% vlasništva.

prepoznati određene karakteristike koje su svojstvene ovim subjektima i koje ih razlikuju u odnosu na ostale entitete javnog sektora i organizacione oblike koji su prisutni u privatnom sektoru.

Primarno se konstatuje da su ova preduzeća u državnom vlasništvu (djelimično ili potpuno) što znači da država obavlja ulogu preduzetnika i to putem delegiranja svojih predstavnika u organima upravljanja (uprava i nadzorni odbor). Državno vlasništvo dovodi do toga da se funkcionisanje javnih preduzeća dovodi u vezu sa opštim/javnim interesom pa je osnovni cilji djelovanja obezbjeđenje proizvoda ili usluga od posebnog (javnog/opšteg i/ili strateškog) značaja za određenu društvenu zajednicu. Direktna posljedica navedenog jeste da profitni karakter i orijentacija na performanse nisu u prvom planu što može rezultovati ekonomskom neefikasnošću. Pored navedenog, važno je istaći da se javna preduzeća u većini slučajeva nalaze u monopolnom ili nekom drugom privilegovanom položaju stečenom uz podršku države. Da bi se ostvarila kontrola nad poslovanjem, postigli postavljeni ciljevi i obezbijedilo funkcionisanje u uslovima nedovoljne izloženosti tržišnom mehanizmu, javna preduzeća su predmet posebnog oblika regulisanja (Vladušić, Kulina i Hršum 2018).

Kao što se iz navedenog može primjetiti, javna preduzeća imaju niz specifičnosti zbog kojih su jedinstvena. Ove specifičnosti otvaraju brojne mogućnosti ali su često i generator određenih problema što otvara prostor za stalno preispitivanje i analizu uloge u određenoj državi.

1.2. Motivi osnivanja, oblasti djelovanja i značaj javnih preduzeća

Jedno od osnovnih pitanja u ekonomiji jeste da li proizvod ili uslugu treba da obezbjeđuju javna ili privatna preduzeća. Odgovor na ovo pitanje nije jednostavan. Kao što je naprijed navedeno, u ekonomskoj teoriji i praksi postoji konsenzus oko definicionog određenja, organizacionih oblika, osnovnih motiva djelovanja i razloga nastanka preduzeća u privatnom vlasništvu. Međutim, pokazalo se da privatna preduzeća ne vode računa o javnom/opštem interesu i da mnoga preduzeća u privatnom vlasništvu aktivno razdvajaju ekonomsku od društvene koristi (Kulović i Šunje 2020).

Javna preduzeća nastaju i kao rezultat političke volje, sa jedne strane, i ekonomskih razloga, sa druge strane. Ne ulazeći u političke i ideološke stavove, postoji niz ekonomskih argumenata u korist postojanja javnih preduzeća. Najveći broj ovih argumenata veže se za određene tržišne nesavršenosti i nedgativne efekte koje ispoljava tržišni mehanizam. Prije svega, privatno privređivanje ne obezbjeđuje dovoljno efikasnu ponudu javnih dobara zbog čega se ova dobra prepuštaju institucijama u javnom vlasništvu. Korisnost javnih dobara se ne može mjeriti korisnošću koju imaju za pojedince kao ni iznosom koji bi korisnici bili spremni da plate za njih na tržištu pa zato ponudu ovih dobara reguliše država. Takođe, postojanje privrednih grana koje imaju karakteristike prirodnog monopola implicira neodrživost postojanja velikog broja manjih preduzeća u privatnom vlasništvu. Tim prije što ove djelatnosti zahtijevaju velika ulaganja u infrastrukturu i specijalizovanu opremu. Imajući to u vidu, nije ekonomski racionalno bilo kakvo rješenje do javno kontrolisanog monopola. Pored navedenog, internalizacije eksternalija i asimetrija informacija na relaciji principal (društvo u cjelini) - agent (menadžeri preduzeća) stvaraju probleme za privatno i kao rješenje se nameće javno vlasništvo. Na kraju, javno vlasništvo se smatra dobrim načinom da se osigura ravnoteža između ekonomskih i opštih društvenih ciljeva izbjegavajući orijentaciju javnih preduzeća na maksimizaciju profita kao isključivog cilja zanemarujući socijalne ciljeve kao što je otvaranje radnih mjesta i spriječavanje rasta nezaposlenosti (Megginson 2005).

U globalnim okvirima, može se reći da postoje četiri grupe preduzeća u državnom vlasništvu. Prva grupa su preduzeća koja se bave pružanjem infrastrukturnih usluga kao što su električna energija, gas, voda, komunikacije i transport. Drugu grupu obuhvataju preduzeća koja djeluju u baznim industrijama, odnosno industrijama koje proizvode bazne proizvode kao što su ugalj, nafta i čelik. Treću grupu čine finansijska preduzeća, tj. preduzeća koja pružaju finansijske usluge kao što su banke, osiguravajuća društva i razni fondovi socijalnih osiguranja. I na kraju, četvrtu grupu čine preduzeća koja pružaju određene društvene usluge kao što su obrazovanje i zdravstvo (Toninelli 2000). O značaju i ulozi javnih preduzeća u globalnim okvirima govori podatak da se od 2005. godine broj javnih preduzeća udvostručio. Ovi subjekti stvaraju oko 10% svjetskog bruto društvenog proizvoda i na njih otpada oko 20% tržišne vrijednosti ukupnog vlasničkog kapitala. Pored navedenog, u najvećem broju zemalja članica Organizacije za ekonomsku saradnju i razvoj, učešće imovine javnih preduzeća u bruto domaćem proizvodu participira između 15% i 35% pri čemu polovina ovih zemalja ima

između 50 i 100 javnih preduzeća, dok druga polovina ima između 25 i 50 javnih preduzeća, s tim da je 75% ovih subjekata u potpunom ili većinskom vlasništvu države (Kulović i Šunje 2020)³.

Posmatrajući države regiona, može se konstatovati da postoje tri vrste javnih preduzeća. Prvu grupu čine preduzeća koja obavljaju usluge od opšteg značaja i posluju u okviru regulisanih tržišta pod pretežno monopolnim uslovima (elektrodistribucija, pošte, željeznice, putevi i slično); drugu grupu obuhvataju preduzeća koja posluju u konkurentskim industrijama (farmacija, bankarstvo, telekomunikacije, skijališta i drugo); dok treći segment čine lokalna javna preduzeća (prvenstveno oblast pružanja komunalnih usluga) (Arsić 2012). Kao posljedica ekonomskog i političkog naslijeđa, javna preduzeća u državama zapadnog Balkana imaju mnogo veće učešće u bruto domaćem proizvodu i u ukupnom zapošljavanju. U prilog navedenom govore sljedeći podaci: u Bosni i Hercegovini trenutno postoji preko 550 javnih preduzeća koja zapošljavaju blizu 80.000 radnika (oko 11% ukupno zaposlenih), raspolažu ukupnom imovinom u iznosu preko 30 milijardi konvertibilnih maraka i imaju u vlasništvu 40% svih stalnih sredstava. Ako se tome doda podatak da su prosječne plate u javnim preduzećima za 40% više od prosječnih plata u privatnom sektoru, jasno se može zaključiti koliki značaj imaju ovi subjekti za privredu i građane Bosne i Hercegovine (Parodi i Čegar 2019).

1.3. Ograničenja i problemi u funkcionisanju javnih preduzeća

Navedene karakteristike javnih preduzeća kao što su monopolistički ili neki drugi privilegovani položaj, odsustvo direktne konkurencije i povjereno upravljanje javnim i prirodnim dobrom stvaraju preduslove da javna preduzeća posluju uspješno. Ipak, brojna teorijska i empirijska istraživanja pokazuju da su javna preduzeća ekonomski neefikasna. Podaci o javnim preduzećima Bosne i Hercegovine iz 2019. godine su zabrinjavajući. Ukupna dugovanja javnih preduzeća iznose preko 8 milijardi konvertibilnih maraka (što je preko 20% bruto domaćeg proizvoda) pri čemu je izražena visoka zavisnost od transfera iz entitetskih budžeta (entitetske vlade na godišnjem nivou odobravaju subvencije javnim preduzećima u iznosu koji je približan vrijednosti 1% bruto domaćeg proizvoda). Analizirajući finansijske pokazatelje javnih preduzeća Bosne i Hercegovine, izvodi se zaključak da prinos na uloženi kapital ovih subjekata iznosi -0,3% dok povrat na osnovna sredstva iznosi -0,2%. Kada se navedenom doda zastarjelost tehnologije i sistema proizvodnje, višak radne snage koji ne odgovara potrebama, nepostojanje internih sredstava za finansiranje projekata, nednosmisleno se može zaključiti da je implicitni oportunitetni trošak održavanja neefikasnog sektora javnih preduzeća u Bosni i Hercegovini izuzetno visok⁴ (Parodi i Čegar 2019).

Razloge neefikasnosti javnih preduzeća nije jednostavno sagledati. Tim prije što osnovne principe mjerenja performansi koji su prisutni u privatnom sektoru nije lako primjeniti na javna preduzeća. Na taj način, računovodstvena, tržišna i vrijednosna mjerila mogu dati pregled trenutnog finansijskog položaja ali nisu u mogućnosti da identifikuju razloge takvog položaja. Ipak, određena poređenja sa pozitivnim praksama iz privatnog sektora i analiza funkcionisanja javnih preduzeća mogu ukazati na razloge i izvore neefikasnosti ovih subjekata:

- 1) nejasni ciljevi djelovanja i organizacioni podsticaji - javna preduzeća nemaju jasno određen osnovni cilj djelovanja i postojanje širokog spektra ciljeva onemogućava njihovu kvantifikaciju što u uslovima nedovoljne izloženosti tržišnom mehanizmu može imati niz negativnih implikacija;
- 2) država kao „slab vlasnik“ i nedovoljna informisanost - u većini slučajeva, država realizuje ulogu vlasnika kroz institucije koje su slabe, nefleksibilne i decentralizovane što onemogućava jasan uvid u poslovanje javnih preduzeća (Svjetska banka 2010);
- 3) neprofesionalan menadžment i „meko“ budžetsko ograničenje - nejasno postavljeni ciljevi djelovanja i odsustvo adekvatnih mehanizama kontrole ostavlja širok diskrecioni prostor menadžerima da ostaruju lične ciljeve pa tako uprave javnih preduzeća često liče na određeni forum čiji članovi predstavljaju različite interesne grupe. Pored navedenog, odgovornost menadžmenta za loše poslovanje i gubitke u javnim preduzećima svedena je na minimum što znači da rukovodioci ovih subjekata ne moraju da brinu za gubitke jer se isti „pokrivaju“ transferima i subvencijama iz državnog budžeta (Stiglic 2013);

³ Detaljnije vidjeti: „*Corporate Governance of State-Owned Enterprises - A survey of OECD countries*“.

⁴ Prema procjeni studije Međunarodnog monetarnog fonda iz 2019. godine, povećanje prinosa na kapital javnih preduzeća sa trenutnog nivoa na nivo od 4% (što odgovara preduzećima koja rade s umjerenim rizikom profitabilnosti), bruto domaći proizvod Bosne i Hercegovine bi bio viši za 3%.

- 4) pretjerana uloga političkog faktora - kombinacija prethodna tri elementa uz prisustvo političkog faktora kome su izloženi eniteti javnog sektora vodi ka tome da javna preduzeća slijede putanju koju im određuju političke partije što rezultuje zapostavljanjem ekonomskih interesa i ostvarenjem ciljeva koji produkuju netransparentnost, zloupotrebe i korupciju;
- 5) kadrovska ograničenja i averzija prema riziku - jedna od bitnih manjkavosti racionalnog sprovođenja ekonomskih funkcija javnih preduzeća je nedovoljna motivisanost zaposlenih. Obzirom da se raspolaze sredstvima od opšteg interesa i novcom od poreskih obveznika, zaposleni u javnim preduzećima nisu motivisani da upoređuje troškove i efekte, tim prije što visina plata u ovom sektoru nije u korelaciji sa efikasnošću rada. Navedenom je potrebno dodati da menadžeri i zaposleni u javnim preduzećima često slijede ustaljene procedure i prakse pokazujući odojnost prema riziku što rezultuje odbacivanjem projekata ili programa koji bi povećali efikasnost i doveli do modernizacije (Stiglic 2013);
- 6) ograničenja nabavki - da bi se spriječile zloupotrebe i omogućila realizacija javnog interesa, oblast javnih nabavki se detaljno reguliše ali dosljedna primjena (ako se ista uopšte desi) dovodi do usložnjavanja procedure i značajnog povećanja cijene proizvoda ili usluge koja se nabavlja (Stiglic 2013);
- 7) netransferabilnost javne svojine, unakrsno subvencionisanje i privilegovan položaj na tržištu - kombinacija navedenih elementa dovodi do toga da se gube pozitivni efekti od prisustva na tržištu kapitala, „kažnjavanja“ uspješnih javnih preduzeća i nedovoljne stimulanosti zbog odsustva pritiska konkurencije.

Nakon identifikacije ključnih izvora neefikasnosti, naredni korak jeste ukazivanje na potencijalna rješenja koja bi, ako ne eliminisala, onda bar umanjila ograničenja javnih preduzeća. Jedan od pristupa polazi od toga da su javna preduzeća dio javnog sektora i da se određene negativne prakse koje karakterišu ovaj segment prenose i na javna preduzeća. S tim u vezi, potrebno je u javnom sektoru ali i u javnim preduzećima da postoji jasno razdvajanje politike i administracije, a time i jasne uloge političkih lidera (uglavnom izabranih) i državnih zvaničnika i menadžera (uglavnom imenovanih); da administracija (uključujući menadžere i zaposlene u javnim preduzećima) bude trajna, predvidiva i da funkcioniše na osnovu pisanih nedvosmislenih pravila; da se državni službenici i radnici javnih preduzeća zapošljavaju na osnovu kvalifikacija i da budu obučeni profesionalci; da organizacija i javna preduzeća imaju jasnu funkcionalnu raspodjelu posla i hijerarhijski raspored zadataka i ljudstva; da sredstva pripadaju organizaciji/preduzeću a ne pojedincima koji rade u organizaciji/preduzeću i da glavna motivacija bude osjećaj dužnosti ili javnog interesa koji prevazilazi lične ili interese određenih grupa (Veber 2006). Međutim, kao što je ranije naglašeno, javna preduzeća su zaseban dio javnog sektora i teško je ove subjekte poistovjetiti sa ostalim segmentima javnog sektora. Zato je neophodno definisati jasnu strategiju i plan za ove subjekte u smislu iznalaženja adekvatnog rješenja koje bi uvažilo sve specifičnosti određene nacionalne ekonomije. S tim u vezi, naredni prikaz daje preporuke u vezi pozicije javnih preduzeća.

Slika broj 1. Matrica odlučivanja: koja preduzeća trebaju ostati u državnom vlasništvu?

		relevantno za politike vlade	
		nije relevantno	relevantno
finansijska održivost	finansijski nezdravo	zatvoriti ili privatizovati	pretvoriti u vladinu agenciju
	finansijski zdravo	privatizovati	zadržati kao javno preduzeće i pratiti poslovanje i finansije

Izvor: Parodi i Čegar, 2019 prema Allen i Alves, 2016

Prije svega, potrebno je jasno sagledati finansijsku poziciju svih javnih preduzeća i napraviti distinkciju u pogledu toga koja su preduzeća važna za politike vlade i realizaciju javnog interesa. Ona preduzeća koja nisu značajna za javne politike i pri tome se nalaze u finansijski neodrživom položaju, preporuka je da se likvidiraju ili privatizuju. Preduzeća koja su važna sa aspekta javnog interesa i vladinih politika, potrebno je zadržati u javnom vlasništvu i/ili izvršiti njihovu reformu, naročito onih preduzeća koja se nalaze u finansijskim poteškoćama.

Nezavisno od toga koje će se rješenje primjeniti, nesporno je da javna preduzeća (naročito u Bosni i Hercegovini) nisu dovoljno izložena tržišnom mehanizmu i približavanje tržišnim principima

privređivanja može imati pozitivne efekte na efikasnost i finansijsku uspješnost. To „približavanje“ tržištu zahtijeva određeni oblik reforme i „pripreme“ ovih subjekata za tržišne uslove privređivanja. U ovom, kao i u mnogim slučajevima, ekonomska literatura ali i prasa nude rješenja koja se realizuju putem usklađivanja trenutnih struktura preduzeća sa strukturama tržišta.

2. RESTRUKTURIRANJE JAVNIH PREDUZEĆA

2.1. Pojam procesa restrukturiranja

Polazeći od etimološkog porijekla⁵, termin restrukturiranje podrazumijeva unaprijed osmišljen proces izazivanja signifikantnih i diskontinuelnih promjena u strukturama preduzeća. Kao bazične strukture preduzeća mogu se identifikovati sredstva, kapital, upravljanje, troškovi i organizacija. Struktura sredstava je rezultat ranije učinjenih investicija preduzeća u fiksna sredstva, nekretnine, postrojenja i opremu, nematerijalnu imovinu, povezana preduzeća i obrtnu imovinu. Struktura kapitala se odnosi na dugoročni aspekt finansiranja preduzeća, tj. izbor finansiranja između sopstvenog kapitala i dugoročnih dugova dok kratkoročni izvori finansiranja nisu predmet analize u oblasti restrukturiranja. Menažment i upravljanje predstavlja takođe važnu strukturu i prvenstveno se odnosi na unaprijeđenje korporativnog upravljanja⁶. Struktura troškova u ogromnoj mjeri je rezultat odabrane strukture sredstava dok je manje zavisna od strukture kapitala. Organizaciona struktura objedinjuje značajne elemente strukture sredstava i strukture menadžmenta i njom su definisane granice odjeljenja, sektora, divizija i raspored menadžera po organizacionim cjelinama i hijerarhijskim nivoima. Određene strukture oblikuju interne snage (struktura kapitala i organizaciona struktura) dok su ostale strukture pod uticajem faktora eksternog orkuženja (struktura sredstava i struktura troškova). Promjene strukture troškova i organizacione strukture se ne razmatraju iz prvog plana već kao posljedica tako da se pažnja usmjerava na poslovno, finansijsko i upravljačko restrukturiranje (Todorović 2015).

Slika broj 2. Pentagon restrukturiranja



Izvor: Todorović, 2015 prema Copeland, Koller i Murrin, 1996

⁵ U domaću upotrebu, ovaj termin je stigao iz engleskog jezika i sastoji se od prefiksa *re* koji ima značenje „ponovo“ ili „opet“ dok osnovu čini riječ *strukturirati* što znači „grupisanje“, „povezivanje“ ili „formiranje“.

⁶ Organizacija za ekonomsku saradnju i razvoj u principima korporativnog upravljanja definiše korporativno upravljanje kao „skup odnosa između menadžera, članova borda direktora, akcionara i drugih interesnih grupa putem koji se obezbjeđuju strukture koje postavljaju ciljeve preduzeća, determinišu načine dostizanja ciljeva i omogućavaju monitoring performansi“.

Poslovno restrukturiranje predstavlja proces izazivanja signifikantnih i diskontinuelnih promjena u strukturi i visini angažovanih sredstava u preduzeću i može biti realizovano kroz strategije ekspanzije (merdžeri i akvizicije akcija/sredstava) i strategije kontrakcije (dezinvestiranje koje može da se ostvari putem prodaje poslovnih segmenata i menadžment *buy-out*-a, transakcija odvajanja i diobe, javne prodaje akcija segmenata preduzeća, cijepanjem preduzeća i transakcijama likvidacije). Finansijsko restrukturiranje uključuje promjene strukture kapitala odnosno, promjenu strukture vlasništva. Osnovne tehnike kojima se izazivaju ovakve promjene su otkup akcija, dokapitalizacija drugom klasom akcija, ponuda za zamjenu jednih hartija od vrijednosti drugima, dokapitalizacija putem dugova i preuzimanje putem dugova (Todorović 2015). Upravljačko restrukturiranje, zbog razlika javnih u odnosu na privatna preduzeća, će biti prikazano u završnom dijelu rada.

Nezavisno od oblika, restrukturiranje se preduzima u situaciji kada strukture preduzeća nisu adekvatne i kada iste predstavljaju ograničenje za dalji rast i razvoj preduzeća. Zbog toga, osnovni motiv procesa restrukturiranja je uklanjanje ograničenja, unarijeđenje performansi a samim tim i povećanje vrijednosti preduzeća. Prethodni prikaz daje konceptualni okvir restrukturiranja pri čemu ovaj proces omogućava da se uveća vrijednost preduzeća kroz interna restrukturiranja, transakcije dezinvestiranja i akvizicije, finansijske promjene i ostale oblike restrukturiranja (prvenstveno upravljačke promjene).

Naredno važno pitanje u procesu restrukturiranja jeste kada isto sprovesti, tj. pitanje tajminga. Restrukturiranje se može sprovesti proaktivno (kao dio dugoročnih programa oporavka ili poboljšanja performansi) ili reaktivno kao odgovor na određene situacije (vjerovatnoća ulaska u zonu stečaja) ili događaje (pokretanje stečaja). Sprovođenje procesa restrukturiranja je uvijek vezano za menadžment ali iniciranje samog procesa ne mora da se veže za rukovodioce. Menažeri u preduzećima mogu dobrovoljno (proaktivno) da iniciraju proces restrukturiranja i ovo bi bio najidealniji scenario. Ipak, istraživanja pokazuju da menadžeri često imaju intenciju da budu „ukopani“ pri čemu se, kada govorimo o privatnom sektoru, aktiviraju drugi mehanizmi koji mogu izvršiti pritisak i inicirati proces restrukturiranja. U tom smislu, govori se o restrukturiranju „pod prijetnjom“ (kontrolni mehanizmi šalju prijeteće signale menadžerima) ili prisilnom restrukturiranju (kontrolni mehanizmi intervenišu). Brojna literatura je posvećena analizi mehanizama kontrole pri čemu se tržište korporativne kontrole smatra efikasnim, nadzorni odbor, tržište kapitala i tržište proizvoda srednje efikasnim (zbog „kašnjenja“ u reakciji) dok se tržište radne snage smatra najmanje efikasnim mehanizmom kontrole i disciplinovanja menadžera (Todorović 2015).

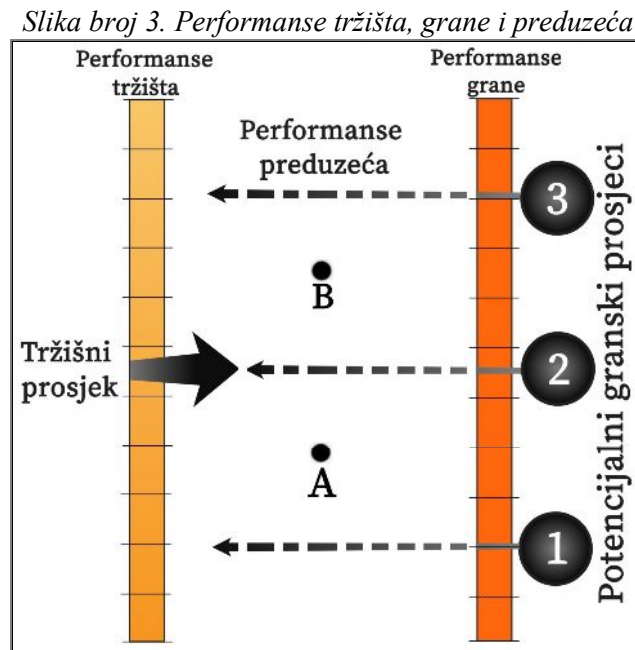
2.2. Specifičnosti restrukturiranja javnih preduzeća

Kao što je naglašeno u prvom dijelu rada, javna preduzeća imaju niz specifičnosti koje zahtijevaju pažljiv pristup u analizi i provođenju procesa restrukturiranja. Još jednom, važno je nalaziti da pravovremeno i adekvatno restrukturiranje može da ima pozitivne implikacije na poslovanje preduzeća u privatnom sektoru a naročito se pozitivni efekti mogu očekivati kada su u pitanju javna preduzeća.

Faktori koji utiču na proces restrukturiranja u javnim preduzećima se mogu podijeliti na interne i eksterne. Interni faktori se vezuju za trenutne performanse javnih preduzeća i poziciju na „tržištu“. Poređenjem pozicije javnog preduzeća u odnosu na tržište i slična preduzeća, može se doći do odgovora u kom trenutku je potrebno sprovesti restrukturiranje (slikovni prikaz ispod). Ukoliko se javno preduzeće nalazi iznad tržišnih i granskih prosjeka, potreba za restrukturiranjem je mala ili ne postoji (3B). Ukoliko, pak, javno preduzeće posluje na nivou tržišnog i granskog prosjeka, može se razmotriti određeni oblik restrukturiranja ali on nije nužan. Međutim, ukoliko javno preduzeće posluje ispod tržišnog i ispod granskog prosjeka (1A), tada se primjena procesa restrukturiranja nameće kao imperativ (Todorović 2015). Iznešeni podaci u prvom dijelu jasno pokazuju da se javna preduzeća Bosne i Hercegovine nalaze u okolini (ili ispod) tačke A što navodi na zaključak da je nužno izvršiti restrukturiranje ovih subjekata i to prvenstveno kao posljedica interne neefikasnosti.

Eksterni faktori se odnose na promjene u tržišnim trendovima, tehnološke promjene, društvene i regulatorne promjene. Tržišne i tehnološke promjene nisu tako značajne za javna preduzeća zbog karateristika djelatnosti ali i dobara i usluga koje proizvode i distribuiraju. Sa druge strane, društvene promjene kao što je proces tranzicije i demokratizacija društva mogu dati podsticaj za proces reformi ali ovi faktori nemaju isti značaj za sve grane pa samim tim i za sva javna preduzeća. Dokaz za navedeno je postojanje značajanog broja javnih preduzeća u državama bivše Jugoslavije koja čekaju da budu privatizovana ili reformisana. I finalno, regulatorne promjene u prvom

redu trebaju da stvore preduslove i okvir za proces restrukturiranja ali je u zemljama regiona prisutna praksa kašnjenja u donošenju adekvatne regulative.



Izvor: Todorović, 2015

Naredni korak u vezi restrukturiranja javnih preduzeća se odnosi na identifikovanje ključnih snaga koje mogu i trebaju izvršiti pritisak da se inicira proces. Već je rečeno da menadžeri čak i u privatnim preduzećima teže da ostanu „ukopani“ i ako se tome dodaju ograničenja menadžera u javnim preduzećima (averzija prema riziku, ostvarenje ličnih ciljeva i neprofesionalnost), jasno se može zaključiti da se od menadžera ne može očekivati aktivan pristup u domenu restrukturiranja. Problematika iniciranja restrukturiranja javnih preduzeća posebno dobija na značaju ako se ima u vidu da ovi subjekti nisu izloženi djelovanju tržišta korporativne kontrole i tržišta kapitala dok tržište proizvoda može godinama da „tripi“ loše performanse (posljedica „mekog“ budžetskog ograničenja). U takvoj situaciji, uloga nadzornog odbora postaje ključna ali obzirom da reakcija može da izostane i kod privatnih preduzeća, niti ovaj mehanizam se ne može smatrati dovoljno jakim da inicira restrukturiranje. Naročito ako se ima u vidu da članovi nadzornih odbora javnih preduzeća često nemaju adekvatna znanja i dovoljnu ekspertizu, da im je smanjena nezavisnost, da često slijede pogršnu kulturu ili određene političke ciljeve. Ako se navedenom dodaju nedostaci države kao vlasnika, ograničenja koja nameće politički proces i uloga političkog faktora, jasno se može zaključiti da u slučaju javnih preduzeća u državnim okvirima ne postoje dovoljno jaki mehanizmi koji bi izvršili pritisak da se inicira proces restrukturiranja.

Logično pitanje koje se nameće jeste da li postoji neki drugi mehanizam koji bi mogao izvršiti pritisak u smjeru restrukturiranja javnih preduzeća? Kada se govori o ekonomijama u tranziciji (kao što je ekonomija Bosne i Hercegovine), pritisak može doći od spoljnih faktora, prvenstveno od međunarodnih finansijskih institucija. U Bosni i Hercegovini i državama regiona prisutne su brojne međunarodne finansijske institucije i iste kroz svoje programe često naglašavaju potrebu reforme javnog sektora i restrukturiranja javnih preduzeća. Na primjer, finansijski aranžman⁷ koji je Bosna i Hercegovina zaključila sa Međunarodnim monetarnim fondom 2016. godine predvidio je duboke strukturne reforme a naročito reforme javnih preduzeća. Programom je predviđeno da uz pomoć Svjetske banke i Evropske banke za obnovu i razvoj Republika Srpska usvoji plan restrukturiranja željeznica dok je predviđeno da Federacija Bosne i Hercegovine usvoji plan restrukturiranja takođe željeznica ali i telekomunikacionih i komunalnih preduzeća. Iako su planovi usvojeni, značajniji efekti su izostali. Tim prije što je došlo do prekida aranžmana a jedan od osnovnih razloga jeste upravo nedovoljan napredak u oblasti reforme javnih preduzeća (IMF 2017). Pored navedenog, države regiona su nedvosmisleno opredjeljene za put ka evropskim integracijama. Implementacija Sporazuma

⁷ Ovaj aranžman je realizovan u okviru Proširene kreditne olakšice (eng. *Extended Fund Facility*).

o stabilizaciji i pridruživanju i otvaranje pregovora po poglavljima (koje tek očekuje Bosnu i Hercegovinu) dovešće do preispitivanja pozicije javnih preduzeća. Ipak, ni ovi mehanizmi nemaju dovoljno jak uticaj da utiču na iniciranje procesa restrukturiranja.

Finalno pitanje u vezi restrukturiranja javnih preduzeća se odnosi na pravilno upravljanje cjelukupnim procesom. Generalno gledano, proces restrukturiranja se može realizovati u tri osnovne faze. Prva etapa podrazumijeva dizajn i izradu plana restrukturiranja. U ovoj fazi, potrebno je izvršiti pravilnu analizu javnog preduzeća, odabrati odgovarajuće tehnike i sačiniti strategijske i akcione planove. U drugoj fazi pristupa se procesu izvršenja i u ovoj fazi ograničavajući faktor može biti konfliktnost interesa pojedinih stejkholdera. Međutim, ovaj problem je manje izražen u javnim nego u privatnim preduzećima⁸ i „sukob“ se može javiti na relaciji država - zaposleni pa je u ovom domenu važan angažman institucija javnog sektora koje su povezane sa tržištem rada. Finalna faza obuhvata aktivnosti u oblasti „promocije“ efekata restrukturiranja i za javna preduzeća ima značaj samo onda kada je restrukturiranje prethodilo privatizaciji. U tom aspektu, adekvatna komunikacija sa investitorima, tržištem kapitala i strateškim partnerima može rezultovati rastom prodajne cijene preduzeća koje je predmet privatizacije.

2.3. Doment i kritički osvrt procesa restrukturiranja javnih preduzeća u Bosni i Hercegovini

Kraj 80-ih i početak 90-ih godina prošlog vijeka označio je proces tranzicije centralno-planskih (samoupravnih) ekonomija centralne i istočne Evrope. Osnovi cilj procesa tranzicije, u ekonomskom domenu, bio je izgradnja efikasnog sistema tržišne privrede sa ciljem rasta životnog standarda. Proces tranzicije je realizovan uz puno uvažavanje neoliberalnih postulata i podrazumijevao je tri osnovna stuba: makroekonomsku stabilizaciju (fiskalna i monetarna sfera), liberalizaciju (cjenovna, spoljnotrgovinska i finansijska) i privatizaciju. Transformacija ekonomija socijalističkog bloka je imala promjenljiv uspjeh i ne ulazeći u razloge navedenog, može se reći da je ovaj proces u državama bivše Jugoslavije kasnio. Ponaviše je to posljedica političkih i ratnih dešavanja. Kada se govori o Bosni i Hercegovini, mjere iz oblasti monetarne i fiskalne stabilizacije, liberalizacije cijena i spoljnotrgovinske liberalizacije su realizovane odmah nakon potpisivanja Dejtonskog mirovnog sporazuma. Finansijska liberalizacija je realizovana početkom 2000-ih godina dok se na procesu privatizacije aktivno radi već dvije i po decenije. Upravo ovaj treći aspekt procesa tranzicije je izazvao najviše problema, kontroverzi i čak je i danas generator brojnih otvorenih pitanja.

Početu svojske transformacije i restrukturiranju preduzeća u Bosni i Hercegovini prethodila je izgradnja potrebnih regulatornih i institucionalnih okvira koji su trebali da omoguće nesmetano odvijanje procesa privatizacije i afirmacije privatnog vlasništva. Već 1996. godine, Republika Srpska i Federacija Bosne i Hercegovine su donijele zakone o privatizaciji preduzeća kojima je predviđeno da se proces privatizacije sprovodi putem dodjele prava na učešće u vlasništvu i imovini preduzeća građanima. Privatizacija po načelima koje su predviđali ovi zakoni nije realizovana jer je 1998. godine Visoki predstavnik uveo (namentno) Okvirni zakon o privatizaciji preduzeća i banaka što je poslužilo kao osnov za izradu novih entitetskih zakona, strategija i uspostavljanje institucija koja su zadužene za sprovođenje i nadgledanje procesa privatizacije. Novina ovih zakona je bilo uvođenje mogućnosti statusnih promjena u preduzećima koja će biti predmet privatizacije (Bošnjak 2015). Kasnije je uslijedio niz izmjena i dopuna da bi važeći Zakon o privatizaciji državnog kapitala u Republici Srpskoj bio donešen 2006. godine a u Federaciji Bosne i Hercegovine 2009. godine (nakon čega su ponovo usvojene određene izmjene i dopune). Prema važećoj regulativi, ovlaštena tijela za sprovođenje procesa privatizacije su Investiciono razvojna banka Republike Srpske i Agencija za privatizaciju Federacije Bosne i Hercegovine a državni kapital u preduzećima iz oblasti proizvodnje i distribucije električne energije, naftne industrije, željezničkog saobraćaja, telekomunikacija, vodosnabdijevanja, rudarstva i šumarstva, javnih medija, igara na sreću, proizvodnje oružja, vojne opreme, komunalnih djelatnosti i ostalim preduzećima od strateškog značaja privatizuje se po posebnim privatizacionim programima koje donose entitetske vlade. Važna novina ovih zakona jeste otvaranje mogućnosti da ovlaštena prodavac može da sprovede postupak finansijskog restrukturiranja bez obzira da li je preduzeće predmet privatizacije ili se smatra da će biti predmet privatizacije u narednom periodu (Službeni glasnik Republike Srpske 51/2006 i Službene novine Federacije Bosne i Hercegovine 04/2009).

⁸ Dominantnu poziciju u procesu restrukturiranja privatnih preduzeća mogu imati povjerioci, akcionari, menadžeri i bord direktora.

Iz naprijed navedenog, očito je da postoji nekoliko nedostataka postojeće regulative i prakse procesa privatizacije i restrukturiranja javnih preduzeća u Bosni i Hercegovini. Prvi pretkorak koji je potrebno sprovesti jeste jačanje uloge Republike Srpske i Federacije Bosne i Hercegovine kao vlasnika i to kroz upotpunjavanje podataka centralnog registra javnih preduzeća i uspostavljanje sistema integrisanog mjerenja i upravljanja performansama. Naredni korak bi podrazumijevao jasnu analizu i usvajanje strategije u pogledu toga koja preduzeća će biti predmet privatizacije a koja ostaju u državnom vlasništvu. Određeni pomak je učinjen sa definisanjem oblasti od strateškog interesa i preduzeća od strateškog značaja ali ogromni dugovi ovih subjekata nameću potrebu preispitivanja trenutne pozicije. U okviru navedenog, potrebno je odrediti i krajnji rok za privatizaciju svih subjekata za koje se smatra da je ovo najbolje rješenje a ako istu nije moguće sprovesti, potrebno je inicirati proces restrukturiranja koji bi omogućio prodaju preduzeća ili doveo do njegove likvidacije (naročito za ona preduzeća čija finansijska pozicija nije održiva na duži rok ili nisu relevantni za javne politike). Nadalje, potrebno je upotpuniti postojeću zakonodavnu regulativu u smjeru otvaranja mogućnosti za sprovođenje i drugih oblika restrukturiranja (osim finansijskog). Naročito je to važno učiniti u oblasti uspostavljanja instituta efikasnog stečajnog postupka i stečajne reorganizacije koja može da doprinese povećanju efikasnosti cjelokupne privrede kroz realokaciju resursa i rješavanje problema likvidnosti. I finalno, potrebno je ojačati značaj i ulogu kontrolnih mehanizama koji će biti spremni i sposobni da izvrše pritisak na menadžere da sprovedu proces restrukturiranja jer dosadašnja praska u domenu finansijskog restrukturiranja pokazuje da je ovaj oblik restrukturiranja primjenjen u malom broju javnih preduzeća (iako podaci govore da je neophodan značajan pomak u ovoj oblasti).

Na kraju, potrebno je naglasiti da je potrebno restrukturirati i upravljački aspekt funkcionisanja javnih preduzeća u Bosni i Hercegovini kroz jačanje okvira za korporativno upravljanje. Uvođenje korporativnog upravljanja u javna preduzeća može da ima višestruke koristi koje se ogledaju u umanjenju ograničenja koja proističu iz agencijske teorije, boljoj usklađenosti poslovanja sa propisima, jačanju odgovornosti i snage mehanizama kontrole, povećanjem transparentnosti i primjeni principa funkcionalnosti pri izbor članova upravljačkih struktura. Sve navedeno može imati smanjiti ograničenja javnih preduzeća i rezultovati rastom performansi. Ipak, ne treba izgubiti iz vida da se ovde radi o procesu a ne događaju ili kratkoročnoj aktivnost i da, kao i u svim aspektima funkcionisanja javnih preduzeća, uvođenje korporativnog upravljanja ima svoje specifičnosti. U svrhu davanja osnovnih preporuka i postulata, Organizacija za ekonomsku saradnju i razvoj je donijela Smjernice za uvođenje korporativnog upravljanja u javna preduzeća i ove smjernice mogu biti dobar polazni okvir vlastima u Bosni i Hercegovini za kreiranje regulatornog okvira za ovaj oblik reforme javnih preduzeća.

3. ZAKLJUČAK

Javna preduzeća su potrebna svakoj privredi pa tako i privredi Bosne i Hercegovine i oko toga ne postoje sporenja. Ipak, pozicija javnih preduzeća u Republici Srpskoj i Federaciji Bosne i Hercegovine nije ni izdaleka dobra što nameće potrebu iznalaženje odgovarajućeg rješenja za ove subjekte.

Domaćim vlastima na raspolaganju stoje tri opcije u vezi javnih preduzeća: potpuna privatizacija, zadržavanje u javnom vlasništvu ili pokretanje stečajnog postupka. Svako od navedenih rješenja nameće potrebu reforme ovih preduzeća na način da se njihove strukture učine podesnim i da budu usklađene sa zakonodavnom regulativom, tržištem, potrebama korisnika i sistemom javnih finansija. Konceptualni okvir za reformu javnih preduzeća može da se bazira na iskustvima privatnih preduzeća u kojima su promjene stalne i od usklađenosti struktura preduzeća sa tržištem, zavisi opstanak preduzeća. Zbog navedenog, teorijska literatura i praksa u privatnom sektoru poznaju proces restrukturiranja.

Restrukturiranje preduzeća u privatnom vlasništvu može da ima niz korisiti u zavisnosti od primjenjenog oblika, tajminga i načina upravljanja cjelokupnim procesom. Isto se može reći i za javna preduzeća gdje adekvatno restrukturiranje može da ima niz pozitivnih efekata, kako za ove subjekte, tako za cjelokupnu ekonomiju. Obzirom da javna preduzeća imaju niz specifičnosti, u oblasti restrukturiranja postoji niz otvorenih pitanja.

Prvo važno pitanje kada se govori o javnim preduzećima u Bosni i Hercegovini se odnosi na detaljnu i sveobuhvatnu analizu trenutnog položaja i uloge ovih subjekata što bi trebalo da dovede do izrade strategije koja će da predvidi jasan plan za sva javna preduzeća. Drugi korak bi se odnosio na

upotpunjavanje trenutnog regulatornog okvira koji će otvoriti mogućnosti za provođenje, pored finansijskog (koje sadašnja zakonodavna regulativa prepoznaje), i poslovnog i upravljačkog restrukturiranja. U ovom domenu, naročito je važna dopuna zakonskog okvira u oblasti koja se odnosi na postupak pokretanja stečajja. I za kraj, neophodno je ojačati kontrolne mehanizme koji bi postavili jasne rokove završetka aktivnosti ali i izvršili pritisak u smjeru provođenja procesa restrukturiranja jer trenutno u domaćim okvirima ne postoje dovoljno jake snage koje bi izvršile pritisak na iniciranje ovog procesa.

LITERATURA

- Allen, Richard, and Miguel Alves. Rep. *How to Improve the Financial Oversight of Public Corporations*. Washington, USA: IMF, 2016.
- Arsić, Miloško, and Duško Vasiljević. "Restrukturiranje i Privatizacija Javnih Preduzeća u Srbiji." *Kvartalni Monitor Ekonomskih Politika i Trendova u Srbiji* 9 (September 2007): 89–99.
- Arsić, Miloško. "Reforme Državnih i Društvenih Preduzeća." *Kvartalni Monitor Ekonomskih Politika i Trendova u Srbiji* 28 (June 2012): 72–82.
- Bošnjak, Mirko. "Restructuring of Enterprises in the Republic of Srpska: Results and Perspectives." *Analiza poslovne ekonomije* 12 (2015): 56–70.
- Copeland, Tom, Tim Koller, and Jack Murrin. *Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies*. 2nd ed. New Jersey, USA: McKinsey & Company, Inc., 1996.
- Čegar, Bobana, and Francisco J. Parodi. "Preduzeća u Državnom Vlasništvu u Bosni i Hercegovini: Ocjenjivanje Učinka i Nadzor." *IMF Working Paper* 201, no. 19 (August 2019): 1–45.
- Đogić, Rifet, and Safet Bradarević. "Business Restructuring and Modernization of State Enterprises in FBiH in Order to Increase Business Efficiency." *Quality Proceedings* 9 (June 2015): 93–45.
- Erić, Dejan, Ivan Stošić, and Srđan Redžepagić. "Restructuring of Public Enterprises as Source of Increasing Competitiveness in Serbia and South-Eastern Europe Region." *Proceedings International Conference «Economic Integration, Competition and Cooperation* 8 (March 13, 2013): 1–16.
- Hršum, Arsen. "Uvođenje Korporativnog Upravljanja u Javna Preduzeća s Ciljem Povećanja Njihove Efikasnosti." *Proceedings IV Scientific – Professional Conference with International Participation „Jahorina Business Days: Tourism in Function of Economic Development“* 4 (February 2015): 261–71.
- International Monetary Fund. "Statement by the IMF Mission Chief for Bosnia and Herzegovina." IMF. IMF, April 6, 2017.
- Meggison, William L. "The Financial Economics of Privatization." *Journal of Banking & Finance* 29, no. 8-9 (August 2005): 1931–80.
- Miroslav, Todorović. *Poslovno i Finansijsko Restrukturiranje Preduzeća*. 2nd ed. Beograd, Srbija: Centar za izdavačku djelatnost Ekonomski fakultet, 2015.
- Richmond, Christine, Peter Dohman, Jacques Miniane, and James Roaf. Working paper. *Reassessing the Role of State-Owned Enterprises in Central, Eastern, and Southeastern Europe*. Washington, USA: International monetary fund - European department, 2019.
- Stiglitz, Joseph E. *Ekonomija Javnog Sektora*. 3rd ed. Beograd, Srbija: Centar za izdavačku djelatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu, 2013.
- Šunje, Aziz, and Dženan Kulović. "Nužnost Poslovnog Restrukturiranja Državnih i Javnih Preduzeća u Bosni i Hercegovini." *Proceedings of the Faculty of Economics in East Sarajevo* 18 (2018): 29–45. <https://doi.org/10.7251>.
- Toninelli, Pier Angelo, ed. *The Rise and Fall of State-Owned Enterprise in the Western World*. Cambridge, UK: Cambridge University Press, 2000.
- Vladušić, Ljubiša, Dragan Kulina, and Arsen Hršum. *Ekonomija Javnih Preduzeća - Teorija i Praksa u Republici Srpskoj*. Istočno Sarajevo, RS/BiH: Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, 2018.
- Weber, Max. *Politički Spisi*. Beograd, Srbija: Filip Višnjić: Službeni glasnik, 2006.
- World bank. Rep. *Improving the Corporate Governance of State-Owned Enterprises: The Approach of the World Bank*. Washington, USA: World bank, 2010.
- Zakonodavna regulativa: Zakon o privatizaciji državnog kapitala u preduzećima Republike Srpske, Zakon o privatizaciji preduzeća Federacije Bosne i Hercegovine, Zakon o javnim preduzećima Republike Srpske, Zakon o javnim preduzećima u Federaciji Bosne i Hercegovine.

Jelena Marjanović¹
Marica Berić²

INOVATIVNOST PREDUZEĆA U REPUBLICI SRPSKOJ I ZNAČAJ SAVJETODAVNE PODRŠKE ZA NJIHOV RAZVOJ

Apstrakt: Ovaj rad se bavi ispitivanjem nivoa i vrste inovativnosti u preduzećima Republike Srpske. Analiza se vrši s aspekta različitih djelatnosti i posmatra se njihov doprinos zapošljavanju. Pokazalo se da se empirijski podaci podudaraju s očekivanjima i da u malim firmama dominira proizvodna, a u velikim procesna inovacija. Među posmatranim preduzećima dominiraju ona koja su inovativno neaktivna. Ona predstavljaju tri četvrtine od ukupnog broja posmatranih firmi. Razlog za takvo stanje je nisko ulaganje u istraživanje i razvoj i nepostojanje podrške domaćim inovatorima. Poseban akcenat je stavljen na značaj vladine podrške rastu i razvoju preduzeća. Iako se kao glavni argument za nisku stopu preduzetničke aktivnosti često navodi nedostatak finansijskih sredstava, za njihov opstanak i rast je neophodna savjetodavna i mentorska podrška od strane javnih institucija.

Ključne riječi: inovativnost, zapošljavanje, savjetodavna podrška, mentorska podrška

INNOVATIVENESS OF ENTERPRISES IN THE REPUBLIC OF SRPSKA AND SIGNIFICANCE OF ADVISORY SUPPORT FOR THEIR DEVELOPMENT

Abstract: This paper examines the level and type of innovativeness in the Republic of Srpska's companies. The analysis is performed from the aspect of different sectors and their contribution to employment is observed. Empirical data are matching with expectations and manufacturing innovation dominates in small firms and process innovation in large firms. Among the observed companies, those that are innovatively inactive dominate. They represent three-quarters of the total number of observed companies. The reason for this situation is the low investment in research and development and the lack of support for domestic innovators. Special emphasis was placed on the importance of government support to the growth and development of companies. Although the main argument for the low rate of entrepreneurial activity is often the lack of financial resources, advisory and mentoring support from public institutions is necessary for their survival and growth.

Keywords: innovativeness, employment, advisory support, mentoring support

UVOD

Inovativnost ne uključuje samo radikalne inovacije koje transformišu cijele grane i donose revoluciju u način poslovanja, nego podrazumijeva i inkrementalne promjene pomoću kojih se kompanija postepeno razvija i nadograđuje. Zbog svoje prirode, korjenite promjene se dešavaju rjeđe, a u svakodnevnom poslovanju kompanije se suočavaju sa malim pomacima u radu i sa postepenim usavršavanjem.

Inovacije koje mijenjaju svijet, kao što su internet, mobilni telefoni, lebdeća željeznica, poljoprivreda bez zemlje i sa malo vode, Kikstarter (*Kickstarter*) i druge, radikalno mijenjaju svakodnevni život i način poslovanja, ali je nerealno očekivati da se pojavljuju na svakodnevnom nivou. Ovakvi izumi se smatraju inovacijom za cijelo tržište, a u praksi su mnogo češće inovacije na nivou firme, tj. imitacije. Statističke agencije, prilikom prikupljanja statističkih podataka, svako ulaganje koje predstavlja novitet za firmu, bez obzira što već postoji na tržištu, smatraju inovacijom.

¹ Ekonomski fakultet Pale ✉ marjanovicjelena1991@gmail.com

² Razvojna agencija Republike Srpske ✉ marica.beric@rars-msp.org

1. PREGLED LITERATURE

Shvatanje inovacije kroz literaturu je široko. Još je Šumpeter navodio da postoji pet izvora kreativne destrukcije³, odnosno pet oblika inovacije. Od toga se u praksi najviše prepoznaju proizvodna i procesna inovacija. Nasuprot značaju inovacije u smislu kreiranja dodate vrijednosti, stoji podatak (OECD, 1996, 58) da se najveći broj radnih mjesta ne otvara u inovativnim, nego u tradicionalnim firmama, koje imaju niže stope inovacije i rasta.

Teorijska razmatranja inovativnosti s aspekta veličine preduzeća pokazuju raznovrsnost gledišta. Neki autori naglašavaju dominantnu ulogu malih (Plehn-Dujowich, 2009, 215), a neki dominantnu ulogu velikih firmi (Wagner and Hansen, 2005, 839). Detaljnija analiza pokazuje da ne treba zanemariti značaj ni jednih ni drugih i da male i velike firme imaju komplementarnu ulogu u različitim vrstama inovacija. Male firme se specijalizuju u domenu proizvodnih inovacija, a velike u domenu procesnih inovacija. Inovacije proizvoda se lakše patentiraju, što opravdava zaključak prve grupe autora. S druge strane, velike firme su uspješnije u inovaciji procesa jer je ona kapitalno intenzivnija, a velika preduzeća mogu da raspodijele visoke fiksne troškove inovacije na veću količinu autputa. Na taj način, druga grupa autora je potvrdila Galbrajtovo stanovište još iz 1952. godine (Galbraith, 1952, 92) da tehnološki razvoj, pošto je skup, može sprovesti samo firma koja je velika i raspolaze potrebnim resursima.

Da bi firma uopšte mogla da raste i da se razvija, nije dovoljno obezbijediti samo finansijske resurse, opremu i kadrove. Često je ključan pristup pravim informacijama, obuci, savjetima i mentorskoj podršci. Neka preduzeća propadaju zbog nedostatka tehničke stručnosti, ali nije mali broj onih kojima nedostaje marketinških i menadžerskih vještina. Istraživanje među korejskim malim i srednjim preduzećima (MSP) pokazalo je da finansijski resursi koje je dala vlada pomažu preduzećima u preživljavanju, ali ne u postizanju većeg godišnjeg prometa i rasta (Park, Lee and Kim, 2019, 230). Kad se vladine usluge podrške kombinuju sa finansijskim, onda se ostvaruju i ti rezultati.

2. ANALIZA GLOBALNE INOVATIVNOSTI

Među najpoznatijim pokazateljima inovativnosti na globalnom nivou je Globalni indeks inovativnosti, koji već 13 godina objavljuje Svjetska organizacija za intelektualno vlasništvo (WIPO) u saradnji s dvije partnerske institucije. Prema posljednjem izvještaju (za 2020. godinu), indeksom je obuhvaćena 131 svjetska privreda, među kojima i Bosna i Hercegovina. Na osnovu sedam stubova, od kojih svaki ima po nekoliko podindikatora, BiH je rangirana kao 74. zemlja po inovativnosti. Kriterijumi koji se vrednuju su:

- institucije (politička stabilnost, vladavina prava, lakoća pokretanja biznisa...);
- ljudski kapital i istraživanje (izdaci za obrazovanje, izdaci za istraživanje i razvoj, rezultati PISA testova, broj istraživača, broj diplomaca u nauci i inženjerstvu...);
- infrastruktura (pristup IKT, korištenje IKT, certifikati ISO 14001...);
- tržišna sofisticiranost (lakoća dobijanja kredita, krediti privatnom sektoru, rizični kapital...);
- poslovna sofisticiranost (saradnja univerziteta i privrede, obuke u firmama, nivo razvoja klastera, uvoz visoke tehnologije, neto priliv stranih direktnih investicija...);
- autput zasnovan na znanju i tehnologiji (broj patenata po porijeklu, naučni i tehnički članci, izdaci za softvere, certifikati ISO 9001...);
- kreativni autput (zaštitni znakovi po porijeklu, kreiranje mobilnih aplikacija, tržište medija i zabave...).

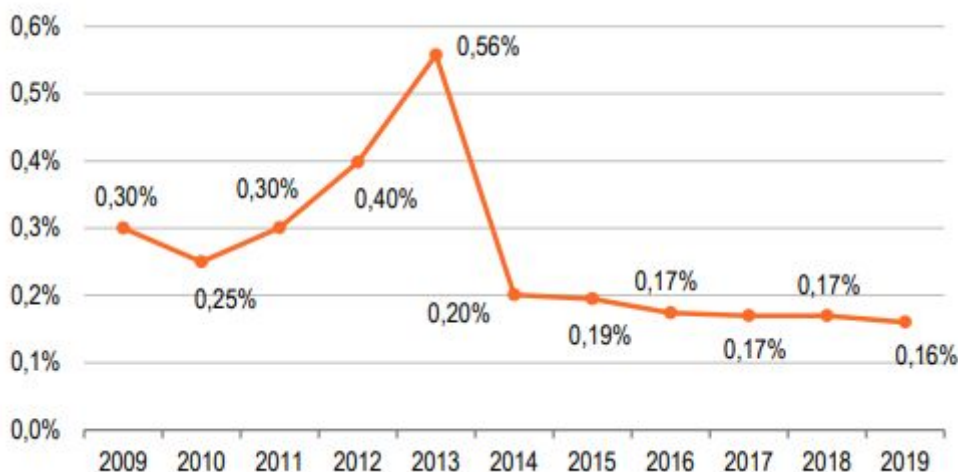
Od svih pomenutih kriterijuma, BiH je najlošije rangirana po poslovnoj sofisticiranosti (102. pozicija) i kreativnom autputu (96. pozicija), a od podindikatora po lakoći pokretanja biznisa (130. pozicija) i saradnji univerziteta i privrede (124. pozicija). Među evropskim zemljama jedino je Albanija lošije rangirana od Bosne i Hercegovine, a ostale zemlje ispod nje na listi su uglavnom siromašne azijske i afričke privrede, što dodatno govori u prilog nezavidnoj situaciji u kojoj se nalazi domaće inovatorstvo.

³ Šumpeterovi izvori inovacije obuhvataju uvođenje novog proizvoda (ili unapređenje postojećeg), izlazak na novo tržište, uvođenje novog načina proizvodnje, pronalazak novog izvora resursa i administrativnu inovaciju.

Međutim, podaci Asocijacije inovatora BiH pokazuju da se ne može govoriti o neinovativnosti domaćeg stanovništva, nego je problem u podsticajima za inovatore i mogućnosti da se inovacije komercijalizuju. Oko 80% inovacija bosanskohercegovačkih inovatora bude nagrađeno, a prosjek u svijetu je 30-40%. Među njima preovladavaju inovacije pojedinaca u odnosu na privredne subjekte. Takođe, inovatori koji apliciraju za priznavanje patenta Institutu za intelektualno vlasništvo BiH pretežno su fizička lica, dok pravna čine u prosjeku 2%. Najveći broj nagrada osvoji se na svjetskim takmičenjima, a domaće vlasti daju veoma malo podsticaja inovatorima. Upravo nedostatak finansijskih sredstava i podrške onemogućuje da se domaće inovacije implementiraju u privredi BiH. Izdvajanje za istraživanje i razvoj (IR) u Republici Srpskoj iznosilo je 0,16% BDP-a⁴ u 2019. godini, što je skoro 19 puta manje od ciljane stope koju je Evropska komisija utvrdila u dokumentu Evropa 2020. S ciljem unapređenja konkurentnosti EU i dostizanja nivoa koji su postigli SAD i Japan u sektoru IR (SAD: 2,84%; Japan: 3,26%), Evropska komisija je odredila stopu od 3% BDP-a kao cilj ulaganja u istraživanje i razvoj, s naglaskom da se pažnja obrati na učinak, a ne samo na iznos uloženog. Prosjek izdvajanja za sektor IR u Evropskoj uniji u 2018. godini iznosio je 2,18% BDP-a, što ukazuje da će doći do prolongiranja termina za ostvarenje cilja iz dokumenta Evropske komisije. Iako razvijene zemlje imaju stope blizu ili iznad ciljane (Austrija: 3,17%; Belgija: 2,82%; Danska: 3,06%; Njemačka: 3,09%; Švedska: 3,34%), prosjek su oborile zemlje nižeg nivoa razvoja (Bugarska: 0,77%; Hrvatska: 0,97%; Kipar: 0,56%, Letonija: 0,63; Rumunija: 0,51%...).

Kretanje stope izdvajanja za istraživanje i razvoj u Republici Srpskoj u posljednjih 10 godina prikazano je na grafikonu 1.

Grafikon 1: Učešće izdataka za istraživanje i razvoj u ukupnom BDP-u, 2009-2019 (%)



Izvor: Republički zavod za statistiku RS. Indikatori održivog razvoja Republike Srpske 2020. Str. 60.

U ukupnoj vrijednosti ulaganja u istraživanje i razvoj najveće je učešće poslovnog sektora⁵ (54,48%), zatim visokog obrazovanja (37,66%), državnih institucija (7,67%) i neprofitnih organizacija (0,19%).

Postavlja se pitanje da li je tačan podatak *OECD*-a o nepostojanju povezanosti između inovativnosti i zaposlenosti te da najviše zapošljavaju tradicionalna preduzeća s niskim stopama inovacija i rasta. U prilog pomenutom zaključku bi mogao da ide rezultat regresione analize autora ovog rada. Posmatrana je serija uporednih podataka za 2020. godinu. Uključena je 131 svjetska privreda obuhvaćena Globalnim indeksom inovativnosti. Kao zavisna varijabla posmatrana je stopa nezaposlenosti na osnovu podataka Svjetske banke, a kao nezavisna varijabla inovativnost (skor ukupne inovativnosti prema pomenutom indeksu). Iako koeficijent ispred nezavisne varijable

⁴ Podaci su slični i na nivou cijele BiH.

⁵ Prethodno je naglašeno da pravna lica podnose veoma mali broj patenata i da su slabo inovativna. Međutim, inovativnost u smislu koji podrazumijeva Institut za intelektualno vlasništvo i Asocijacija inovatora BiH u odnosu na Republički zavod za statistiku RS i Agenciju za statistiku BiH značajno se razlikuju. U svrhu prikupljanja statističkih podataka, svako ulaganje u razvoj proizvoda ili procesa proizvodnje smatra se inovativnim aktivnostima. To uključuje kupovinu zemljišta, izgradnju građevinskih objekata, nabavku opreme i softvera i mnoge druge izdatke koji nisu od značaja za tržište, nego samo za tu firmu.

očekivano ima negativan predznak, model se nije pokazao kao statistički značajan (*Significance* $F=0,362>0,1$) niti inovativnost ima značajan uticaj na stopu nezaposlenosti ($R^2=0,06$).

3. ANALIZA INOVATIVNOSTI PREDUZEĆA U REPUBLICI SRPSKOJ

Analiza inovativnosti preduzeća u Republici Srpskoj, rađena na uzorku od 1.850 subjekata, je pokazala da se inovativnost povećava uporedo sa veličinom preduzeća (tabela 1) te da preovladavaju ona koja nisu imala inovativne aktivnosti.

Tabela 1. Preduzeća prema inovativnosti i veličini, 2016-2018.

Veličina preduzeća	Ukupno		Inovativno aktivna preduzeća		Preduzeća koja nisu imala inovativne aktivnosti	
	Broj	%	Broj	%	Broj	%
Ukupno	1 850	100	449	24.3	1 401	75.7
Mala	1 400	100	307	21.9	1 094	78.1
Srednja	372	100	105	28.3	267	71.7
Velika	78	100	38	48.2	40	51.8

Izvor: Republički zavod za statistiku Republike Srpske. Statistički godišnjak 2020. Str. 494.

Analiza je potvrdila očekivane rezultate o zastupljenosti tipova inovacije. Procesna inovacija dominira u velikim preduzećima, potom u onima srednje veličine, a najmanje je zastupljena u malim firmama (tabela 2). Pritom, procesna inovacija varira od unapređenja metoda za proizvodnju robe/pružanja usluga, preko usavršavanja metoda isporuke i metoda za obradu informacija do usavršavanja računovodstvenih poslova, promovisanja, pakovanja, utvrđivanja cijena i dr.

Tabela 2. Inovativna preduzeća prema vrsti inovacije u periodu 2016-2018.

Veličina preduzeća	Ukupno		Preduzeća koja su imala samo inovaciju proizvoda		Preduzeća koja su imala samo inovaciju posl. procesa		Preduzeća koja su imala obje inovacije istovremeno	
	Broj	%	Broj	%	Broj	%	Broj	%
Ukupno	449	24.3	143	7.7	126	6.8	180	9.8
Mala	307	21.9	116	8.3	82	5.8	109	7.8
Srednja	105	28.3	22	6.0	34	9.2	49	13.1
Velika	38	48.2	5	6.7	10	12.4	23	29.2

Izvor: Republički zavod za statistiku Republike Srpske. Statistički godišnjak 2020. Str. 495.

Struktura preduzeća i preduzetnika prema djelatnostima (tabela 3) pokazuje da najveći broj njih posluje u oblasti trgovine na veliko i malo (33,77%), hotelijerstva i ugostiteljstva (14,7%) i prerađivačke industrije (13,37%). Od toga najviše zapošljava sektor prerađivačke industrije (30,23%) i trgovina na veliko i malo (23,46%).

S obzirom na različit način mjerenja, inovativnost na globalnom nivou se ne mora nužno poklapati s inovativnošću na nivou preduzeća. Stoga se postavlja pitanje da li se koncentracija preduzeća po sektorima i po broju zaposlenih poklapa sa strukturom investicija⁶ i inovativnošću.

⁶ Tokom 2019. godine najveće isplate za investicije su izvršene u sektoru prerađivačke industrije (17,39%), javne uprave i odbrane (15,55%) te proizvodnje i snabdijevanja električnom energijom (12,22%). Dominantno se ulaže u materijalnu imovinu (preko 95%). Od ukupnog iznosa investicija, 50% je finansirano iz sopstvenih sredstava, a četvrtina iz finansijskih kredita.

Tabela 3. Sektorska struktura preduzeća u Republici Srpskoj, 2019.

	Procenat učešća po sektoru				
	G	I	C	H	S
Broj preduzeća i preduzetnika	(33.77%)	(14.7%)	(13.37%)	(8.58%)	(8.27%)
Broj zaposlenih	C (30.23%)	G (23.46%)	H (7.24%)	F (6.54%)	I (6.68%)
Isplate za investicije	C (17.39%)	O (15.55%)	D (12.22%)	F (10.59%)	G (8.89%)
Inovativnost	C (42.76%)	G (27.17%)	F (8.91%)	H (5.34%)	J (4.9%)

Izvor: obrada autora

Analiza je pokazala da je poklapanje zastupljeno u većoj mjeri i da po svim kriterijumima dominiraju prerađivačka industrija (C) i trgovina na veliko i malo (G), a slijede saobraćaj i skladištenje (H) i građevinarstvo (F). Ova podudarnost je najizraženija kad se posmatraju sektori po inovativnosti i po broju zaposlenih.

4. PODRŠKA REGISTROVANIM PREDUZEĆIMA I BIZNISIMA U NASTAJANJU

Kao glavni razlog niskog nivoa preduzetničke aktivnosti⁷ i velikog broja propalih biznisa obično se navodi nedostatak finansijskih sredstava za početak i razvoj poslovanja. Međutim, dublje istraživanje pokazuje da su finansije samo jedna od prepreka, a da ostale uključuju visoke namete, visok nivo korupcije, slabu vladavinu zakona, neadekvatnu pripremljenost za biznis, nedostatak savjetodavne podrške i drugo.

U dokumentu koji analizira značaj usluga poslovne podrške MSP sektoru u zemljama Zapadnog Balkana i Turskoj, *OECD* dolazi do zaključka da su one ključne za pokretanje biznisa, preživljavanje, produktivnost, konkurentnost i rast pomažući preduzećima da riješe ključne izazove u oblasti menadžmenta, tehničkih vještina, pristupa tržištu, novih ili poboljšanih tehnologija i mehanizama finansiranja.

Jedan od programa podrške inovativnim početnicima u poslu, koji se kao pilot-projekat Razvojne agencije Republike Srpske pojavio 2018. godine u Banjaluci, je Akcelerator program. Program traje 2,5 mjeseca i obuhvata podršku u vidu obuka, savjetodavne podrške, korišćenja prostora za rad u okviru poslovnih inkubatora, administrativne i tehničke podrške za korišćenje sredstava iz različitih programa finansiranja, mogućnosti predstavljanja pred potencijalnim investitorima te promocije i međunarodnog povezivanja. Dodatna stimulacija učesnicima su finansijske i nefinansijske nagrade za najbolje poslovne planove pripremljene tokom Akcelerator programa. Obuke učesnicima se pružaju iz oblasti preduzetničkih kompetencija, razvoja *CANVAS* modela, istraživanja tržišta, prezentacijskih vještina, finansijskog planiranja, pronalaska izvora finansiranja i internacionalizacije poslovanja. Nakon sprovedenih obuka, učesnici imaju priliku da rade sa certifikovanim mentorima po principu „jedan na jedan“, gdje se svakom učesniku posvećuje posebna pažnja u zavisnosti od ideje sa kojom je aplicirao za program. Mentorska podrška se provodi iz oblasti pravne forme za registraciju biznisa, pisanja marketing plana i pisanja biznis plana.

Pored lokalnih razvojnih agencija i lokalnih zajednica, u ovaj program uključene su obrazovne institucije, ali i ostale organizacije koje pružaju podršku početnicima u poslu s ciljem stvaranja povoljnijeg ambijenta za pokretanje novih poslova u Republici Srpskoj.

Uključujući pilot programe, od 2018. godine do sada je realizovano pet Akcelerator programa

- u

Banjaluci, Prijedoru, Bileći, Palama i Bijeljini/Ugljeviku. Od 77 učesnika, 49 je uspješno završilo program, tj. dostavilo poslovne planove.

Struktura prihvaćenih ideja po regijama predstavljena je u tabeli 4.

⁷ Studija „Globalni monitoring preduzetništva“ (*GEM*) mjeri nivo preduzetničke aktivnosti u pedesetak zemalja svijeta kao procenat odrasle populacije koji planira da pokrene biznis ili ima registrovan biznis 42 mjeseca ili manje. Bosna i Hercegovina je posljednji put bila obuhvaćena izvještajem za 2017-2018. godinu, kada je ovaj koeficijent iznosio 4%.

Tabela 4. Struktura prihvaćenih ideja po djelatnostima i regijama

	Banja Luka	Prijedor	Bileća	Istočno Sarajevo	Bijeljina	UKUPNO
Poljoprivreda	2	1	2	1	1	7
Proizvodnja prehrambenih proizvoda	2		2	2	3	9
Proizvodnja proizvoda od drveta		2	3			5
Proizvodnja namještaja		1		1	2	4
Proizvodnja proizvoda od metala			1			1
Proizvodnja saobraćajnih sredstava	1					1
Proizvodnja električne opreme	1					1
Proizvodnja maltera					1	1
Proizvodnja odjeće	2	1		1	1	5
Proizvodnja pića	1		1		1	3
Proizvodnja prirodne kozmetike			1	1	1	3
Proizvodnja suvenira			1	1		2
IT	5	3		2	1	11
Turizam			2	1		3
Saobraćaj			1			1
Obrazovanje					1	1
Socijalna zaštita				1		1
Veterinarska djelatnost				1		1
Ostale usluge	2	4	4	1	6	17
UKUPNO	16	12	18	13	18	77

Izvor: obrada autora

Najveći broj prijavljenih ideja je iz sektora ostalih usluga (17) i informacionih tehnologija (11), koje se uglavnom odnose na izradu različitih vrsta platformi. Ukoliko sve usluge obuhvatimo u jednu grupu, procenat prijavljenih ideja iz uslužnog sektora iznosi 45,45%, što se može predstaviti kao pozitivan trend imajući u vidu da je veći broj učesnika bio zainteresovan za proizvodnju kao kompleksniju i kapitalno intenzivniju djelatnost.

Više učesnika bilo je muškog pola (44:33) i sa visokom stručnom spremom u odnosu na srednju i osnovnu (43:33:1).

Broj zainteresovanih opada sa godinama starosti (tabela 5).

Tabela 5. Prijavljene ideje prema starosti učesnika

	Banja Luka	Prijedor	Bileća	Istočno Sarajevo	Bijeljina	UKUPNO
20-30 godina	7	11	6	5	4	33
30-40 godina	4	1	4	5	8	22
40-50 godina	5		4	3	2	14
50-60 godina			4		4	8
UKUPNO	16	12	18	13	18	77

Izvor: obrada autora

Pravo učešća u Akcelerator programu imaju sva punoljetna fizička lica (državljeni BiH) sa biznis idejom i registrovani privredni subjekti koji posluju ne duže od 18 mjeseci. Tabela 6 pokazuje da je u dosad sprovedenim ciklusima prijavljen veći broj fizičkih lica i da je, regionalno posmatrano, Bileća jedini izuzetak.

Tabela 6. Prijavljene ideje prema statusu registracije

	Banja Luka	Prijedor	Bileća	Istočno Sarajevo	Bijeljina	UKUPNO
Registrovani	3	1	13	5	8	30
Neregistrovani	13	11	5	8	10	47
UKUPNO	16	12	18	13	18	77

Izvor: obrada autora

Kriterijumi koji se koriste prilikom ocjenjivanja kandidata su kvalitet biznis plana; inovativnost poslovne ideje; izvodljivost i održivost ideje; mogućnost zapošljavanja mladih, žena i socijalno ugroženih kategorija; prezentacija poslovne ideje i opšti utisak o ideji i kandidatu. Rezultati Akcelerator programa su dodijeljene 32 nagrade, od kojih

- 20 finansijskih (u ukupnoj vrijednosti od 58.374 KM) i
- 12 nefinansijskih – korišćenje prostora za rad u okviru poslovnih inkubatora, knjigovodstvene usluge, usluge marketinga, pripreme promotivnog materijala i dr.

Među kandidatima koji su dobili finansijske nagrade i investirali ih u unapređenje poslovanja, 70% njih je sredstva investiralo u nabavku nove opreme ili softvera, što se može okarakterisati kao inovativna aktivnost. Preostalih 30% uložilo je u nabavku obrtnih sredstava ili u promotivne aktivnosti.

Nakon svakog sprovedenog Akcelerator programa, Razvojna agencija prikuplja povratne informacije o zadovoljstvu učesnika u cilju konstantnog unapređenja ove vrste podrške. Dosadašnja analiza je pokazala da je 93,94% ispitanih učesnika zadovoljno ili veoma zadovoljno programom, a isti procenat njih smatra da su obuke i mentorska podrška u sklopu programa pomogli razvoju njihove ideje. S obzirom na to da je mentorska podrška element po kojem se ovaj program izdvaja od sličnih programa podrške početnicima u biznisu, posebno je značajno istaći da je najveće zadovoljstvo učesnika upravo mentoringom.

ZAKLJUČAK

Shvatanje inovativnosti u teoriji i praksi često se ne podudara. Čak se može govoriti o trostrukom poimanju ovog pojma – akademskom, tehnološkom i administrativnom. Akademsko shvatanje pod inovacijom podrazumijeva i novinu (kreaciju) i novi način primjene nečega što već postoji (eksploataciju). Osim toga, inovacija se podjednako odnosi na aspekt proizvoda, tržišta, izvora snabdijevanja, procesa i organizacije. Takvo shvatanje podudara se sa onim na nivou preduzeća. Tehnološko poimanje inovativnosti podrazumijeva da je inovacija novi proizvod ili tehničko rješenje, što je najčešće prva asocijacija i u praksi. Administrativno značenje pokazuje kako inovaciju shvataju statističke institucije koje prikupljaju informacije od preduzeća, a one najčešće inovaciju posmatraju kao bilo kakav vid ulaganja u izgradnju objekata, nabavku opreme ili softvera. U zavisnosti od aspekta posmatranja, razlikuju se i podaci o inovativnosti.

Na globalnom nivou posmatrano, BiH se nalazi na sredini liste inovativnih svjetskih privreda. Globalni indeks inovativnosti obuhvata širok spektar kriterijuma, od infrastrukture i institucija koje su preduslov za postojanje inovativnosti pa do krajnjeg outputa. Među evropskim zemljama, samo je Albanija lošije rangirana po ovom pokazatelju.

Inovativnost fizičkih lica u BiH nije na zanemarivom nivou, ali tu postoji prepreka u fazi komercijalizacije inovacija. S druge strane, pravna lica kreiraju mnogo manje tehnički zahtjevnih rješenja i njihova se inovativnost uglavnom svodi na proširenje i nabavku opreme i softvera. Među preduzećima su čak tri četvrtine onih koja nisu imala nikakvih inovativnih aktivnosti, što ukazuje na nedostatak finansijskih sredstava. Kod inovativno aktivnih preduzeća proizvodna inovacija dominira u malim, a procesna u velikim firmama.

Ako se pažnja obrati na opstanak i rast preduzeća, ispostavlja se da država ima važnu ulogu u tome kroz obezbjeđivanje savjetodavne podrške. Iako se kao najčešći problem za pokretanje preduzeća navodi nedostatak finansijskih sredstava, za njihovo preživljavanje i rast veoma je značajna i savjetodavna podrška. Program Akcelerator, koji sprovodi Razvojna agencija Republike Srpske, obezbjeđuje trojstvo finansijske, savjetodavne i mentorske podrške u cilju podsticanja i jačanja privatnog sektora u Republici Srpskoj.

LITERATURA

- Agencija za statistiku BiH. Patenti 2019. Pristupljeno 30.1.2021. godine.
http://www.bhas.ba/data/Publikacije/Saopštenja/2020/RDE_02_2019_Y1_0_BS.pdf
- Asocijacija inovatora Bosne i Hercegovine. Pristupljeno 30.1.2021. godine. <https://inovacije.ba/vijesti/cpcd-potpisao-memorandum-o-saradnji-sa-aibih-i-sa-steleks-om/>
- Cornel University, INDEAD and WIPO. Global Innovation Index 2020. Pristupljeno 30.1.2021. godine.
https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2020.pdf
- Deakins, David and Freel, Mark. 2012. *Preduzetništvo i male firme*. Beograd: Data Status
- European Commission. Europe 2020 – A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth. Pristupljeno 21.1.2021. godine.
<https://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLET%20EN%20BARROSO%20%20%20007%20-%20Europe%2020%20-%20EN%20version.pdf>
- Galbraith, John. 1952. *American Capitalism*. Cambridge: Houghton Mifflin
- Global Entrepreneurship Monitor. GEM 2017/2018 Global Report. Pristupljeno 24.1.2021. godine.
<https://www.gemconsortium.org/report>
- OECD. *SMEs: Employment, Innovation and Growth – The Washington Worksop*. Pristupljeno 27.1.2021. godine. <https://www.oecd.org/cfe/smes/2090756.pdf>
- OECD. Support services for SMEs in the Western Balkans and Turkey. Pristupljeno 30.1.2021. godine.
<https://www.oecd-ilibrary.org/sites/a364aba8-en/index.html?itemId=/content/component/a364aba8-en>
- Park, Soonae and Lee, In Hyeock and Kim, Jung Eun. 2019. „Government support and small- and medium-sized enterprise (SME) performance: the moderating effects of diagnostic and support services“. *Asian Business and Management*. 19. 213-238.
- Plehn-Dujowich, J. M. 2009. “Firm size and types of innovation”. *Economics of Innovation and New Technology*. 18(3). 205–223.
- Republički zavod za statistiku Republike Srpske. Indikatori održivog razvoja Republike Srpske 2020. Pristupljeno 21.1.2021. godine.
https://www.rzs.rs.ba/static/uploads/bilteni/indikatori_odrzivog_razvoja_rs/Indikatori_odrzivog_razvoja_RepublikeSrpske_2020_WEB.pdf
- Republički zavod za statistiku Republike Srpske. Statistički godišnjak 2020. Pristupljeno 23.1.2021. godine.
https://www.rzs.rs.ba/front/article/4582/?left_mi=None&add=None
- The World Bank. Research and development expenditures (% of GDP). Pristupljeno 21.1.2021. godine.
<https://data.worldbank.org/indicator/GB.XPD.RSDV.GD.ZS>
- The World Bank. Unemployment. Pristupljeno 30.1.2021. godine.
<https://data.worldbank.org/indicator/SL.UEM.TOTL.ZS>
- Wagner, Ernesto and Hansen, Eric. 2005. „Innovation in large versus small companies: insights from the US wood products industry“. *Management Decision*. 43(6). 837-850.

Nataša Lizdek¹

DIGITALNI NOMADI: RAD NA DALJINU KAO ALTERNATIVA KANCELARIJSKOM POSLU

Apstrakt: Usljed pandemije COVID-a 19 milioni ljudi širom svijeta počeli su po prvi put raditi na daljinu posao koji su do tada obavljali iz svojih radnih kancelarija. Za digitalne nomade to nije ništa novo, već jedini način rada koji praktikuju. Rad na daljinu postao je „novo normalno“. Pojava digitalnih nomada je rezultat širokog spektra promjena i trendova na globalnom nivou – na prvom mjestu globalizacije, tehnoloških inovacija i promjena na tržištu rada i u društvenom životu ljudi. Digitalni nomadi jedni su od učesnika novonastale gig ekonomije. U radu se skreće pažnja i na probleme sa kojima se digitalni nomadi suočavaju – finansijskom nesigurnošću i nedostatkom socijalne zaštite. Tržište rada pretrpjeće značajne promjene u budućem periodu, a te promjene već su počele i sve se više ubrzavaju. Budućnost rada je u tome da radnici zaista uživaju u tome gdje, kada, kako i na čemu rade.

Ključne riječi: digitalni nomadi, digitalno nomadstvo, rad na daljinu, gig ekonomija, budućnost rada

DIGITAL NOMADS: REMOTE WORK AS AN ALTERNATIVE TO OFFICE JOBS

Abstract: Amidst the COVID-19 pandemic, millions of people around the world began to remote work for the first time on jobs they had previously done in their offices. For digital nomads, this is nothing new – it is their only way of working. Teleworking has become "the new norm". The emergence of digital nomads is a result of a wide range of changes and trends on a global scale - namely globalization, technological innovation and changes in the labor market and the social life of people. Digital nomads are one of the participants in the emerging gig economy. The paper also draws attention to the problems that digital nomads face - financial insecurity and lack of social protection. The labor market will undergo significant changes in the future, and these changes have already begun and are accelerating. The future of work is workers truly enjoying where, when, how and what they work on.

Keywords: digital nomads, digital nomadism, remote work, gig economy, future of work

1. UVOD

Pandemija COVID-a 19 dovela je do toga da milioni ljudi širom svijeta počnu, po prvi put, raditi na daljinu posao koji su do tada obavljali iz svojih radnih kancelarija. Za digitalne nomade to nije ništa novo, već jedini način rada koji praktikuju. Rad na daljinu postao je „novo normalno“. Za ovaj novi način rada bilo je potrebno vješto korištenje tehnologije koja podržava virtuelnu komunikaciju, saradnju i praćenje rezultata rada na daljinu. Iako je pandemija COVID-19 rezultirala ograničenjem mobilnosti ljudi jer su se granice zatvarale, ojačala je i ideju da rad iz kancelarije nije neophodan kao što je bio u prošlosti i da postoji alternativa.

Radnici i poslodavci počeli su shvatati da ne moraju fizički biti u svojim kancelarijama i za svojim radnim stolom. Učestalije su se počela javljati razmišljanja o budućnosti u kojoj se rad na daljinu obavlja sa „egzotičnih“ mjesta, često s nižim troškovima života (Phuket, Bali, Kostarika) nego da rade od kuće. Kompanije širom svijeta proširile su svoje politike rada na daljinu provedene zbog COVID-a do 2021. godine i kasnije, i počinju razmatrati širi pomak prema modelima rada na daljinu (ili hibridnim) u cilju smanjenja opštih troškova poslovanja, uz istovremenu podršku produktivnosti i dobrobiti zaposlenika (Hermann 2020).

Radova o digitalnim nomadima na domaćem terenu gotovo da i nema. Ono što se sekundarnim pretraživanjem može naći uglavnom su novinski članci i blog objave. Stoga je cilj pisanja ovog rada ozbiljnije i cjelovito rasvjetljavanje pojma i načina života digitalnih nomada.

Razvoj tehnologije i sve veća rasprostranjenost interneta dovela je do pojave nove vrste radnika koji su istovremeno i turisti – digitalni nomadi – oni putuju i istovremeno zarađuju novac za svoja putovanja.

¹ Ekonomski fakultet Pale ✉ natasa.lizdek17@gmail.com

Vrijednost koju digitalni nomadi donose destinacijama je značajna – ostaju duže i izvan turističke sezone i troše svoj zarađeni novac u destinaciji na kojoj borave. Njihova važnost u sociološkom smislu odražava se kroz unošenje drugačijih vrijednosti i stila života u lokalne zajednice.

Kao istraživačka kategorija, digitalni nomadi pojavili su se u akademskim publikacijama tek u posljednjoj deceniji, iako je sam termin skovan 1997. godine. Razlog tome je što je bilo potrebno vrijeme da ovakav način savremenog rada na daljinu postane dovoljno učestao da privuče pažnju istraživača. Glavni uslov za pojavu digitalnih nomada bila je pojava internet tehnologija, a njihov rapidan razvoj počeo je sredinom devedesetih godina prošlog vijeka.

U posljednje vrijeme, broj istraživačkih radova i studija slučaja u vezi sa ovim fenomenom počeo je značajno rasti, budući da digitalno nomadstvo samo po sebi postaje sve zastupljenije.

U postojećim (inostranim) istraživanjima, digitalni nomadi posmatraju se sa dva aspekta. Prvi aspekt je ekonomski - odnosi se na promjene na tržištu rada i na turističke efekte njihove pojave. Drugi aspekt je sociološki i usmjerava se na životni stil digitalnih nomada. Takva raznolikost je logičan rezultat različite istraživačke discipline kojoj autori istraživači pripadaju.

Ipak, za objektivno razumijevanje i opisivanje ovog fenomena potrebno je imati holistički pristup i uvažiti obje strane, jer svaka od njih ima svoj značaj u istraživačkom smislu.

2. DIGITALNI NOMADI - DEFINISANJE POJMA I UZROKA NASTANKA DIGITALNIH NOMADA

Pojam "digitalni nomad" uveli su Makimoto i Manners 1997. godine kako bi opisali uticaj tehnološkog napretka na život ljudi. Predvidjeli su kako će mobilne i prenosive tehnologije promijeniti rad i slobodno vrijeme i stvoriti novi stil života, u kojem će se „ljudi osloboditi vremenskih i prostornih ograničenja“ (Makimoto 2013). Dakle, pojam „digitalni nomad“ opisuje kategoriju mobilnih profesionalaca koji svoj posao obavljaju na daljinu sa bilo kojeg mjesta na svijetu, koristeći digitalne tehnologije, dok je „digitalno nomadstvo“ stil života koji žive (Hannonen 2020).

Danas, više od 20 godina kasnije, njihova vizija svijeta u kojem bi ljudi bili oslobođeni svakodnevnih putovanja na posao ili iz svojih kancelarija zaista je postala stvarnost za mnoge, bilo po sopstvenom izboru ili nehotice (Hermann 2020 prema Thompson 2019).

Poriv za „nezavisnošću od lokacije“ često je povezan sa potragom za (ličnom) slobodom, avanturom i bijegom od tradicionalnog radnog okruženja (Hermann 2020 prema Müller 2016; Reichenberger 2018; Sutherland i Jarrahi 2017).

Činjenica da digitalni nomadi uz rad na daljinu redovno praktikuju putovanja na različita mjesta proširuje njihov rad na drugu dimenziju - životni stil. Kao životni stil, digitalno nomadstvo definiše se kao „sposobnost pojedinaca da rade na daljinu sa svog prenosivog računara i koriste oslobođenost od kancelarije za putovanje svijetom“ (Thompson 2019). "Poriv za putovanjem" bitna je komponenta digitalnog nomadizma, zajedno sa sposobnošću za to (Makimoto i Manners 1997).

Uzrok pojave digitalnih nomada je širok spektar promjena i trendova na globalnom nivou – na prvom mjestu globalizacije, tehnoloških inovacija i promjena na tržištu rada i u društvenom životu ljudi. Iako je ovakav razvoj događaja sam po sebi izazov, budući da posao postaje fleksibilniji, nesigurniji i često slabo plaćen, digitalni nomadi prihvataju ovaj novi (radni) krajolik u svojoj potrazi za većom autonomijom, fleksibilnošću i uzbuđenjem izvan posla (Altringer 2015).

Osim što su geografski mobilni, digitalni nomadi često mijenjaju i poslove kako bi održali svoj način života. Razvoj informacionih i komunikacionih tehnologija (IKT) pružio je digitalnim nomadima profesionalne alate za fleksibilnost i prilagodljivost. Dakle, digitalne nomade ne treba nužno smatrati onima koji žive na marginama ili izvan „normalnog“ društva, već kao one „srećne malobrojne“ čiji stil života podrazumijeva kontinuiran rad u kombinaciji sa putovanjima na različite destinacije, tako stvarajući život koji ima svrhu i značenje (Hermann 2020).

Kroz svoju knjigu "Budućnost rada - izgradite bolje vođe i stvorite konkurentnu organizaciju", autor Jacob Morgan ističe da bi ubrzani tehnološki razvoj do sada trebalo da bude primijetan u svijetu rada. Kao glavnu premisu ove knjige autor ističe tvrdnju da ne samo da postoji očigledna razlika između načina na koji bismo mogli raditi i načina na koji zapravo radimo, već i da bi organizacije trebalo da se prilagode i prilagodiće se raznim tehnološkim i društvenim promjenama u budućnosti.

"Budućnost rada" mogla bi se smatrati podsticajem i poslodavcima i zaposlenicima ne samo da promijene svoju svakodnevnu rutinu, već i da kreativno koriste napredak tehnologije za svoju korist, udobnost i produktivnost (Sirbu 2016).

Mancinelli (2020) tvrdi da digitalno nomadstvo nije „alternativni“ način života koji izaziva *status quo*. Umjesto toga, on digitalno nomadstvo objašnjava kao oportunističko prilagođavanje neoliberalnom svjetskom poretku.

U Morganovom radu "The Collaborative Organisation" (2012), istaknuto je da je nesumnjivo produktivnije da organizacije koriste novu tehnologiju i postanu saradničke, fleksibilne i mobilne s obzirom na to gdje i kada zaposlenici rade. Na taj način, one zadovoljavaju potrebe novoprستیžuće radne snage i mogu se širiti prema svjetskom tržištu rada (Sirbu 2016).

Pozivajući se na mnoga istraživanja, Morgan također zaključuje da zaposlenici sve više daju prednost fleksibilnom radnom okruženju u odnosu na rigidno radno okruženje, uz to dajući prednost i ličnom osjećaju da je posao koji rade značajan i ima smisao, nego novcu koji će od njega zaraditi (Sirbu 2016).

Dakle - budućnost rada je u tome da radnici zaista uživaju u tome gdje, kada, kako i na čemu rade (Morgan 2012). Digitalni nomadi u potpunosti žive sve navedene premise o budućnosti rada – i to u sadašnjosti.

2.1. Gig ekonomija

U pandemijskim i postpandemijskim uslovima, mnogi ljudi suočili su se sa nezaposlenošću i nesigurnošću priliva prihoda za život. Odgovor za premošćavanje takvog problema može se naći upravo u ekonomiji honorarnih poslova, popularno nazvanoj „gig ekonomija“ (eng. gig economy).

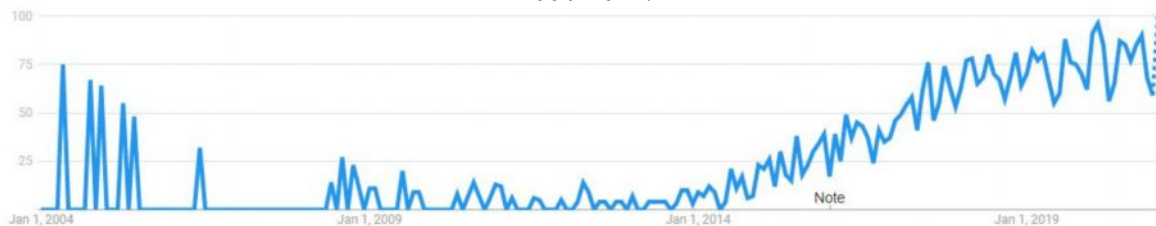
Gig ekonomija sama po sebi nije nov fenomen. Ona je tržište rada u kome su poslovi kratkotrajni i privremeni, nasuprot stalnim i visokopravno regulisanim poslovima na tradicionalnom tržištu rada. Slobodni saradnici, poznatiji kao „freelancer-i“, dio su ovog tržišta rada zajedno sa digitalnim nomadima. Procjene za SAD su da oko 36% radnika učestvuje u gig ekonomiji, dok 33% kompanija redovno ili povremeno angažuje radnike na ovoj osnovi.

Treba povući i razliku između digitalnih nomada i freelancer-a, jer se često pogrešno miješaju. Naime, freelancer-i u pravilu rade od kuće ili iz prostora za zajednički rad (eng. coworking space), dok digitalni nomadi ne rade od kuće, već stalno mijenjaju svoje boravište, putujući širom svijeta. Takođe, digitalni nomad može biti i stalno zaposlen kod istog poslodavca (mada najčešće nije), a freelancer to nikad nije, već u pravilu stalno mijenja poslodace ili je samozaposlen.

2.2. Kvantitativni podaci o digitalnim nomadima

Interesovanje za terminom digitalni nomadi na svjetskom nivou ima uzlaznu putanju (Grafikon 1).

Grafikon 1. Učestalost pretraživanja termina „digital nomads“ na području cijelog svijeta, 2004-2021.



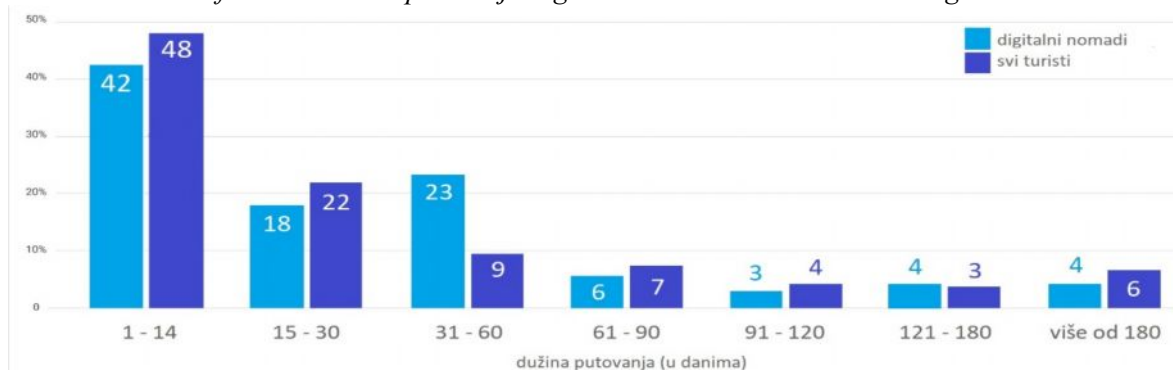
Izvor: Google Trends

Brojevi na vertikalnoj osi od 0 do 100 označavaju interes za pretraživanjem u odnosu na najvišu tačku na grafikonu za datu regiju i vrijeme. Vrijednost 100 označava najveću popularnost u vremenskom periodu od 2004. do 2021. godine i ona je dosegnuta u januaru 2021. godine. Učestalost pretraživanja termina digitalni nomad u konstantnom je trendu porasta sve od početka 2014. godine.

Takođe, internet pretraživanjem termina „digital nomads“ u januaru 2021. godine Google pretraživač ponudio je 19,6 miliona stranica koji spominju ovaj pojam u tekstu. Prije samo dvije godine, u januaru 2019. godine, broj rezultata bio je 1,9 miliona. To govori da je u vrlo kratkom roku zainteresovanost za informisanje o digitalnim nomadima porasla čak deset puta.

Dužina putovanja digitalnih nomada predstavljena je na Grafikonu 2.

Grafikon 2. Dužina putovanja digitalnih nomada u odnosu na druge turiste



Izvor: Izrada autora prema WYSE Travel Confederation/New Horizons IV (2018)

Većina putovanja digitalnih nomada traje do 14 dana (42%), 15 do 30 dana na putovanju ostaje 18% digitalnih nomada, a 23% digitalnih nomada na datoj destinaciji ostaće od 31 do 60 dana. Ukupno, 83% njihovih putovanja traje najduže do dva mjeseca. Preostalih 17% digitalnih nomada ostaju na istom mjestu duže od dva mjeseca.

Na pitanje koliko ima digitalnih nomada u svijetu vrlo je teško dati precizan odgovor. Postojeće studije o digitalnim nomadima pozivale su se na statistiku samozaposlenih radnika (Thompson 2018) i korisnika prostora za zajednički rad (Orel 2019) kako bi odredile njihov broj. Poteškoća određivanja broja digitalnih nomada proizlazi iz toga što rad na daljinu obavlja više kategorija zaposlenika i teško je izvršiti njihovo razvrstavanje bez preklapanja. Ipak, sve statistike ukazuju na brz rast učešća fleksibilnih i nezavisnih radnika u ukupnom kontingentu zaposlenih.

Pieter Levels, osnivač liste nomada (nomadlist.com), navodi da svaki treći slobodni saradnik postaje digitalni nomad. Procjenjuje se da će čak 60% radno sposobnog stanovništva biti slobodni saradnici do 2035. godine. Budući da je freelancing u SAD-u porastao sa 7% na 35% učešća na tržištu rada, ova procjena nije nerealna. Takođe, procjenjuje se da će do 2035. godine biti čak milijardu digitalnih nomada u svijetu.

Gruba procjena broja digitalnih nomada je da samo u Sjedinjenim Američkim Državama ima 4,8 miliona digitalnih nomada (MBO 2018). Međutim, budući da će broj radnika na daljinu rasti na globalnom nivou, rašće i broj digitalnih nomada. Iako je izrazito teško izmjeriti broj digitalnih nomada u svijetu, ovaj način života i rada privlači sve veći broj ljudi, postaje dostupan širom svijeta, i stvara nove prilike za poslodavce da privuku najbolje talente za projekte na kojima rade.

Zanimljiv je i podatak da su zaposlenici gig ekonomije najčešće mlađe osobe starosti od 18 do 34 godine (u 38% slučajeva), te da su u 2/3 slučajeva u pitanju muškarci, a u 1/3 slučajeva su žene digitalni nomadi.

3. VIZE ZA DIGITALNE NOMADE I PORESKA DILEMA

Svi oni koji obavljaju ekonomsku djelatnost i ostvaruju zaradu na nekom području - podliježu oporezivanju. Digitalni nomadi i drugi radnici koji mogu raditi sa bilo kojeg mjesta na svijetu često se nalaze u nelegalnom sivom području. Naime, turističke vize koje koriste najčešće traju 30 do 90 dana, nije ih uvijek jednostavno obnoviti i u teoriji ne dozvoljavaju rad za vrijeme turističkog boravka. Bez obzira na formalnu nelegalnost takvog postupanja, to do sada nije bila prepreka da digitalni nomadi ipak rade i zarađuju tokom svojih putovanja.

Zakoni u većini zemalja nisu spremni za novi vid života i rada koji donose savremeni tokovi na tržištu rada. Ipak, to se polako počinje mijenjati, budući da su neke zemlje prepoznale potrebu za vizama za digitalne nomade, "freelancer vizama" i vizama za rad na daljinu kojima se legalizuje i omogućava duži boravak u zemlji. Nove vize uvode se kako bi podstakle strance da dođu da rade iz njihove zemlje - pritom doprinoseći ekonomskom rastu zemlje u kojoj borave svojim konzumerizmom.

Klasične radne dozvole traže ugovor sa poslodavcem na tlu zemlje koja dozvolu izdaje, a digitalni nomadi najčešće ne rade za poslodavce iz zemlje u kojoj borave te ih ne mogu ni dobiti i zato imaju potrebu za drugom vrstom vize.

Nekoliko zemalja, uključujući Hrvatsku, Estoniju, Norvešku, Njemačku, Češku, Gruziju, Bermude, Bali, Barbados, Kostariku, Island, Mauricijus, Meksiko, Australiju i Tajland nedavno je uvelo novu vrstu vize - „digitalne nomadske“ vize koje pružaju pravo na privremeni boravak (do jedne godine), kao i povlašten poreski tretman.

U Hrvatskoj, u novom Zakonu o strancima koji je stupio na snagu 1. januara 2021. godine, digitalni nomad definiše se kao "državljanin treće zemlje koji je zaposlen ili obavlja poslove putem komunikacijske tehnologije za stranu kompaniju ili vlastitu kompaniju koja nije registrovana u Republici Hrvatskoj i ne obavlja poslove ili pruža usluge poslodavcima na području Republike Hrvatske". Zarada digitalnih nomada neće se oporezivati u Hrvatskoj. Ovakav način regulisanja njihovog boravka u Hrvatskoj pretpostavlja da će, dok žive u toj zemlji, digitalni nomadi svoju zaradu tu i trošiti, te tako pozitivno uticati na domaću ekonomiju. Slijede i izmjene Zakona o zdravstvenom osiguranju kako bi digitalni nomadi i u tom smislu dobili određena prava. Za građane Evropske unije, sistem će funkcionisati kroz korištenje Evropske kartice zdravstvenog osiguranja.

4. NAJČEŠĆA ZANIMANJA DIGITALNIH NOMADA – POSAO SAMO ZA „TECH GEEK-OVE“ ILI?

Pojedinci sa vještinama u računarstvu najlakše mogu početi sa radom na daljinu. Tipični poslovi digitalnih nomada su poslovi koji zahtijevaju upravo te vještine, kao što su posao softverskog inženjera, web dizajnera, virtuelnog asistenta, optimizacija za pretraživače (eng. *Search Engine Optimization*), rad na društvenim mrežama, poslovi e-trgovine, internet oglašavanja i sl.

S druge strane, oni sve češće preuzimaju i niz uloga na pozicijama koje zahtijevaju manje tehničkih vještina - prevođenje sa stranih jezika, uređivanje i lektorisana teksta, pisanje blogova sa putovanja ili na druge teme, konsultativne usluge, novinarstvo i sl.

Njihovo znanje i vještine omogućavaju im izvor prihoda od klijenata, a ne mijenjaju se ako oni promijene svoje mjesto rada. To im daje širok spektar mogućnosti za zapošljavanje.

4.1. Materijalni i tehnički uslovi potrebni da bi neko bio digitalni nomad

Za obavljanje svakog posla potreban je adekvatan alat, a za rad na daljinu alati su nastali relativno nedavno. Naime, radni alat digitalnih nomada nastao je kao rezultat ubrzanog napretka tehnologije i savremenih računara krajem prošlog vijeka.

Prema tome, možemo izdvojiti dva osnovna materijalno-tehnička preduslova za obavljanje posla digitalnog nomada:

1. pristup internetu,
2. posjedovanje prenosivog računara.

Internet je ključna komponenta i preduslov rada na daljinu – *conditio sine qua non*. Naime, nastanak digitalnih nomada kao alternative tradicionalnom radu iz kancelarije nije bio moguć sve dok prethodno nije nastao internet i postao šire dostupan. Rad na daljinu podrazumijeva kontinuiranu komunikaciju sa poslodavcem i/ili klijentima - ona omogućava da se rad obavi kvalitetno i dosljedno, a realizuje se upravo preko interneta.

Pristup internetu omogućen je korištenjem prenosivih računara. Digitalni nomadi koriste na prvom mjestu laptop računare, a zatim i pametne telefone, tablete i sl. Prenosivi računari donijeli su nove mogućnost za rad i promijenili međuljudske odnose, a ova promjena postala je dio i privatnih i poslovnih života ljudi. Prenosivi računari su, sa svim softverskim rješenjima koja nude, osnovni alat za vrstu rada koji digitalni nomadi obavljaju.

4.2. Vještine koje digitalni nomad treba da ima

Digitalni nomad mora biti informatički i informaciono pismen.

Informatička pismenost obuhvata poznavanje računara (hardvera i softvera), kao i korištenje računara i računarskih programa u svakodnevnom životu.

Informaciona pismenost predstavlja posjedovanja znanja o tome kako naći, procijeniti i na najbolji način iskoristiti informacije koje su na raspolaganju kako bi se riješio određeni problem. U današnje vrijeme, internet je najvažniji izvor informacija.

Za informatičku pismenost bitan preduslov je informaciona pismenost. Računari omogućavaju pristup informacijama, ali pitanje je informacione pismenosti kako će i da li će te informacije biti uobličene i iskorištene. Informaciono pismena osoba razumije ulogu računara u traženju informacija, ali je svjesna da uspješno pretraživanje zavisi najviše od nje same, a ne od tehnologije koju koristi. Informatička znanja i vještine se mijenjaju i usavršavaju i informaciono pismene osobe moraju pratiti brz razvoj informacione i komunikacione tehnologije.

Prije desetak godina informatička znanja podrazumijevala su poznavanje računarske konfiguracije i korištenje operativnih sistema, primjenu programa za obradu teksta, tabelarne proračune i izradu prezentacija. Danas, među osnovna znanja spada i poznavanje interneta i njegovih servisa, te komuniciranje elektronskom poštom. U novije vrijeme, i kreiranje i objavljivanje sadržaja kreiranih na bazi HTML-a i sistema za menadžment sadržaja (eng. Content Management System, CMS) kao što je Word Press počinju se smatrati osnovnim informatičkim znanjem.

Pored informatičkih vještina, za digitalnog nomada važne su i druge, netehničke vještine. OECD u svojoj publikaciji „Budućnost obrazovanja i vještina: obrazovanje 2030“ navodi četiri fundamentalne vještine važne za rad u budućnosti (u koji spada i digitalno nomadstvo), a to su: kritičko razmišljanje, sistemsko razmišljanje, preduzetništvo i kulturalna agilnost.

5. PREDNOSTI I NEDOSTACI RADA NA DALJINU U SLUČAJU DIGITALNIH NOMADA

5.1. Prednosti

Za digitalne nomade, prva i glavna prednost je u fleksibilnosti radnog vremena i lokacijskoj nezavisnosti. Sloboda izbora mjesta rada, radnog okruženja i organizovanja radnog vremena u skladu sa ličnim potrebama pruža im veću kontrolu nad sopstvenim životom.

Istraživanje oDesk-a (koji nakon spajanja sa Elance-om danas posluje pod nazivom Upwork) (2014) na uzorku od 847 ispitanika pokazalo je da je 92% ispitanih digitalnih nomada iskazalo da su srećniji od kad su postali manje „vezani“ za određenu fizičku lokaciju rada. Takođe, 59% digitalnih nomada imalo je veći lični dohodak nego prije otpočinjanja ovog stila života, dok 17% nije imalo promjene u dohotku, a 24% ispitanika se lični dohodak smanjio. Čak 79% ispitanika istaklo je da žele ostati digitalni nomadi do kraja svog života. Veća fleksibilnost rada omogućila je i rast produktivnosti rada kod većine ispitanika, tako da je 79% izjavilo da su produktivniji, 13% da nisu vidjeli razliku u svojoj produktivnosti, a 9% ispitanika smatralo je da im je produktivnost rada opala.

Nadalje, stalna putovanja širom svijeta su razlog zašto su digitalni nomadi nazvani upravo „nomadima“. Mogućnost posjećivanja različitih zemalja, prevazilaženja kulturnih barijera i sticanja novih iskustava obogaćuje život digitalnih nomada i stvara uslove za njihov lični rast i razvoj. Digitalni nomadi konstantno se izlažu novim izazovima, situacijama i idejama. Kroz taj proces, stiču više samopouzdanja, ali i razbijaju predrasude koje uvijek postoje u vezi sa nepoznatim.

Životni stil digitalnih nomada pruža im mnogo prilika da upoznaju ljude koji im mogu postati poslovni saradnici ili prijatelji, a koje ne bi upoznali da žive stacionirano.

Još neke od prednosti koje digitalni nomadi često navode kao prednost svog načina rada su što: ne moraju putovati do posla, pauze u radu mogu sami odrediti, sami određuju količinu svog dnevnog, sedmičnog, mjesečnog i godišnjeg odmora, obavljanje posla koji je interesantan, veća motivisanost za rad, život u mjestima sa povoljnijom klimom, prilika za učenje novih jezika i život u skladu sa modernim tehnologijama.

Za poslodavce, prednost je u tome što se ne moraju dugoročno obavezati prema radniku i tako stvaraju slobodu brže cirkulacije radne snage koju zapošljavaju. Takođe, odgovara im i što smanjuju sopstvene troškove za doprinose, osiguranja i druge inače ustaljene beneficije za stalno zaposlene radnike.

U uslovima gig ekonomije, kompanije lakše mogu naći talente – digitalne nomade koji su izuzetni stručnjaci u svom poslu, a otvoreni su za brzo ostvarenje saradnje. Cilj svake kompanije je da ima produktivne radnike. Kratkoročnim angažovanjem radnika (digitalnih nomada), često na projektnom tipu, taj se cilj efikasno ostvaruje.

Budući da digitalni nomadi posjećuju mnoga mjesta i rade za različite organizacije, poslodavcima to nudi uvid u drugačiji način razmišljanja i novu perspektivu koji inače ne bi uočili.

Interesantno je i da digitalni nomadi nemaju poseban sindikat preko kojeg bi se borili za svoja radna prava, što na prvi pogled pogoduje poslodavcima. Međutim, u vrijeme interneta, dovoljno je

napraviti objavu na društvenoj mreži o lošem tretmanu od poslodavca i time izazvati ogromnu štetu njegovom ugledu. Zbog toga poslodavci ne mogu tako lako zloupotrijebiti nepostojanje sindikata digitalnih nomada. Ako žele kvalitetne radnike – kompanije moraju slušati i rješavati njihove žalbe.

5.2. Nedostaci

Iako je prva slika koja se javlja na pomen digitalnih nomada ona u kojoj oni sjede kraj plaže i gledaju zalazak sunca dok završavaju svoj posao uz minimalni stres, realnost je ipak drugačija. Digitalni nomadi moraju se suočiti sa visokim rizicima i neizvjesnošću koja prati ovakav vid rada. U pokušaju da prevaziđu ove probleme, mnogi nastoje biti u blizini istomišljenika (ali ne nužno i komunicirati sa njima). Najčešća egzotična mjesta u kojima se digitalni nomadi mogu naći u većem broju su: Chiang Mai, Medellin, Ubud i Phuket.

Cook (2020) je pratio šesnaest digitalnih nomada tokom perioda od četiri godine i predstavio pronicljivu procjenu stvarnosti digitalnih nomada. U stvarnosti svakodnevnog života, digitalno nomadstvo zahtijeva visok nivo samodiscipline pri jasnom odvajanju posla od slobodnog vremena. Savremene tehnologije koje podstiču na stalnu komunikaciju mogu stvoriti ogroman pritisak za prekomjerni rad i poteškoću sa nalaženjem vremena za odmor.

Vrlo važan nedostatak je i nesigurnost finansijskih prihoda digitalnih nomada. Vrijedi primijetiti da to nije osobina samo njihovog posla, već da poslovi današnjice uopšteno gledano u poređenju sa prošlošću nisu više toliko sigurni. Ipak, ovaj nedostatak jeste više izražen u njihovom slučaju, te se zato posebno navodi.

Takođe, može doći i do problema u zemljama domaćinima, gdje domaći stanodavci usljed rastuće tražnje i veće kupovne moći digitalnih nomada u odnosu na domicilno stanovništvo mogu početi sa povećavanjem rente stanovanja i za domicilno stanovništvo, tako umanjujući njihovu kupovnu moć. Digitalni nomadi ne plaćaju ni porez u zemlji domaćina – njihov jedini doprinos je ekonomski konzumerizam u toj zemlji za vrijeme njihovog boravka.

Digitalni nomadi imaju problem i sa gubitkom socijalne sigurnosti - nedostatkom zdravstvene zaštite, penzijskog osiguranja (ako ne uspostave svoju ličnu štednju) i iznenadne nezaposlenosti. Ovo je takođe i opšti trend kretanja ka budućem tržištu rada. Radnici više ne mogu očekivati doživotan posao, penziju, zdravstveno osiguranje i plaćeni dopust. Sada se očekuje da radnici sami plaćaju naknade koje su prethodno pokrivali poslodavci. Digitalni nomadi koji imaju zdravstvenu zaštitu su oni iz zemalja koje je pružaju besplatno ili pristupačno svojim državljanima.

Putno osiguranje rijetko koji digitalni nomad ima. Od ukupno 38 ispitanih digitalnih nomada u istraživanju Thompson (2018), adekvatan plan za penzionisanje ima samo dvoje. Štednje gotovo da i nemaju. Samo su dva najplaćenija ispitanika imala odgovarajuće planove za penzionisanje, jer su imali godišnje prihode veće od 100 hiljada američkih dolara. Jedan ispitanik se već penzionisao sa trideset i šest godina i živio je sa penzijom od 36 hiljada dolara godišnje. Dvije žene su isplatile svoju penzionu štednju i koristile su je za finansiranje svog trenutnog posla. Mali dio ispitanika imao je planove penzionisanja koji su uspostavljeni u okviru prethodnog, punog radnog odnosa. Neki su preuzeli na sebe da uplaćuju doprinose, ali niko nije doprinosio na odgovarajućem nivou koji im je preporučio finansijski savjetnik. Na primjer, mnogi digitalni nomadi su uplaćivali doprinose manje od sto američkih dolara mjesečno. Manje od pet ispitanika imalo je sopstveni penzioni fond, a svi su na njega uplaćivali vrlo malo novca. Ostali ispitanici jednostavno nisu imali nikakav penzioni fond. Kad je riječ o štednim računima, na njima su ispitanici imali manje od hiljadu dolara.

Nedostatak regulative u vidu jasnog definisanja prava i obaveza radnika, odnosno poslodavaca, može imati dalekosežne posljedice na cijeli društveni sistem, jer penzijski i socijalni sistem zavise od poreza prikupljenih od građana i kompanija, a digitalni nomadi u tome ne učestvuju niti sljedstveno tome uživaju zaštitu.

Problemi za poslodavce se mogu javiti u slučaju tehničkih problema u komunikaciji sa angažovanim digitalnim nomadom. Digitalni nomadi mogu imati više projekata na kojima rade istovremeno, što može potrebe određenog poslodavca staviti niže na listi prioriteta. Nekada će morati ponuditi i veću novčanu naknadu kako bi se izborili sa konkurencijom za angažovanje digitalnih nomada sa najboljim vještinama u datoj industriji. Dostupnost za rad konkretnog digitalnog nomada može biti promjenljiva od sedmice od sedmice, tako da je potreban oprez pri ugovaranju obima i dužine trajanja posla koji treba da se obavi.

6. ZAKLJUČAK

Tokom 2020. godine svijet se suočio sa nezapamćenim izazovom i promjenom u načinu poslovanja usljed COVID-a 19. Rad na daljinu postao je, gotovo preko noći, „novo normalno“. Taj izazov je istovremeno pružio bezbroj novih mogućnosti za ljudski napredak. Budućnost je neizvjesna i ne možemo je predvidjeti, ali moramo biti otvoreni i spremni za nju.

Digitalni nomadi primarno rade uz pomoć interneta. Od njih se ne traži da se lično pojave kako bi obavljali svoj posao, stoga su „nezavisni od lokacije“. Oni izbor mjesta rada vrše s obzirom na lične preferencije, a ne s obzirom na to za koga rade. Rad na daljinu uz putovanje svijetom čini se kao nešto što svako može ili – kao što neki tvrde – treba da traži u potrazi za boljiim životom.

Ali, kakva je stvarnost života jednog digitalnog nomada? Kroz rad je ukazano na niz nedostataka – finansijska nesigurnost, nedostatak socijalne zaštite, te problem razdvajanja poslovnog i privatnog života koji može imati negativne posljedice na kvalitet života digitalnih nomada. To su problemi sa kojima se ne suočavaju samo digitalni nomadi (ali da u većoj mjeri), već cijela generacija „milenijalaca“ koja je dio tržišta rada u savremenim uslovima poslovanja. Prednosti kao što su fleksibilnost radnog vremena i lokacijska nezavisnost koje ostavljaju mogućnost za putovanja širom svijeta uz sticanje novih iskustava i prevazilaženje kulturnih barijera razlog su zbog kojeg se digitalni nomadi ipak odlučuju na suočavanje sa nedostacima takvog načina rada i stila života.

Kompanije treba da budu svjesne da će budući zaposlenici zahtijevati sve više fleksibilnosti koja podrazumijeva i rad na daljinu. Tržište rada pretrpjeće značajne promjene u budućem periodu, a te promjene već su počele i sve se više ubrzavaju.

Obrazovne ustanove današnjice mogu i treba da pripreme mlade za radna mjesta koja još nisu stvorena, za tehnologije koje još nisu izumljene i za rješavanje problema koji nikad prije nisu nastajali. Zajednička odgovornost je iskorištavanje prilika i pronalaženje rješenja.

Budućnost rada je u tome da radnici zaista uživaju u tome gdje, kada, kako i na čemu rade.

LITERATURA

- Altringer, Beth. 2015. „Globetrotting digital nomads: the future of work or to good to be true?“ *Forbes leadership Forum*. Pristupljeno 19.1.2021. <https://www.forbes.com/sites/forbesleadershipforum/2015/12/22/globetrotting-digital-nomads-the-future-of-work-or-too-good-to-be-true/?sh=6dbd59d17594>
- Cook, Dave. 2020. „The freedom trap: digital nomads and the use of disciplining practices to manage work/leisure boundaries.“ *Information Technology & Tourism* 22, 355–390. <https://doi.org/10.1007/s40558-020-00172-4>
- Dobrota, Antonia. 2021. „Što je viza za digitalne nomade i koje zemlje već nude takvu vrstu dozvole za boravak turista.“ *Cimerfraj*. Pristupljeno 12.1.2021. <https://www.cimerfraj.hr/digitalni-nomadi/viza-za-digitalne-nomade>
- Duszynsky, Matiej. 2021. „Gig Economy: Definition, Statistics & Trends.“ *Zety*. Pristupljeno 12.1.2021. https://zety.com/blog/gig-economy-statistics?gclid=Cj0KCQiA3smABhCjARIsAKtrg6LtL8HpxITo2XttQu5f51fo0V3K9RCFnPAXK2kqnze7hx2cJFHP_KkaAgRREALw_wcB
- EPALE - e-Platforma za obrazovanje odraslih u Europi. 2018. „Informaciona i informatička pismenost.“ Pristupljeno 14.1.2021. <https://epale.ec.europa.eu/hr/blog/informaciona-i-informaticka-pismenost>
- Google Trends. <https://trends.google.com/trends/?geo=US>
- Grabovac, Ivana. 2020. „Digitalno nomadstvo.“ Sveučilište Jurja Dobrile u Puli. Fakultet ekonomije i turizma "Dr. Mijo Mirković". Pristupljeno 15.1.2021. <https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:137:685596>
- Hannonen, Olga. 2020. „In search of a digital nomad: defining the phenomenon.“ *Information Technology & Tourism* 22, 335–353. <https://doi.org/10.1007/s40558-020-00177-z>
- Hermann, Inge, i Cody Morris Paris. 2020. „Digital Nomadism: the nexus of remote working and travel mobility.“ *Information Technology & Tourism* 22, 329–334. <https://doi.org/10.1007/s40558-020-00188-w>
- Karsten, Matthew. 2021. „18 Countries With Digital Nomad Visas (For Remote Workers).“ *Expert Vagabond*. Pristupljeno 12.1.2021. <https://expertvagabond.com/digital-nomad-work-visas/>
- Kurtović, Ernad. 2019. „Radno mjesto budućnosti.“ Sveučilište Jurja Dobrile u Puli. Fakultet ekonomije i turizma "Dr. Mijo Mirković". Pristupljeno 15.1.2021. <https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:137:925481>
- LaPointe, Riel. 2018. „What Are the Advantages & Disadvantages of Hiring a Digital Nomad?“ Toronto Financial & IT Recruiter. Pristupljeno 22.2.2021. <https://www.iqpartners.com/blog/what-are-the-advantages-disadvantages-of-hiring-a-digital-nomad/>

- Mai, Denise. 2020. „26 Incredible Benefits of Becoming a Digital Nomad.“ *Digital Nomad Soul*. Pristupljeno 22.2.2021. <https://www.digitalnomadsoul.com/becoming-a-digital-nomad/>
- Makimoto, Tsugio, i David Manners. 1997. *Digital nomad*. Wiley. New York. ISBN: 978-0-471-97499-4.
- Makimoto, Tsugio. 2013. „The Age of the Digital Nomad: Impact of CMOS Innovation.“ *IEEE Solid-State Circuits Magazine*, vol. 5, no. 1, pp. 40-47. DOI: 10.1109/MSSC.2012.2231498.
- Mancinelli, Fabiola. 2020. „Digital nomads: freedom, responsibility and the neoliberal order.“ *Information Technology & Tourism*. <https://doi.org/10.1007/s40558-020-00174-2>
- MBO Partners. 2018. „Digital Nomadism: A Rising Trend.“ Pristupljeno 18.1.2021. <https://www.mbopartners.com/uploads/files/state-of-independence-reports/StateofIndependence-ResearchBrief-DigitalNomads.pdf>
- Morgan, Jacob. 2012. *The Collaborative Organization: A Strategic Guide to Solving Your Internal Business Challenges Using Emerging Social and Collaborative Tools*. McGraw-Hill Education, U.S.A.
- Müller, Annika. 2016. „The digital nomad: buzzword or research category?“ *Transnational Social Review*, 6:3, 344-348. DOI: 10.1080/21931674.2016.1229930
- Nash, Callace, Mohammad Hossein Jarrahi, Will Sutherland, i Gabriela Phillips. 2018. „Digital nomads beyond the buzzword: defining digital nomadic work and use of digital technologies.“ *Transforming Digital Worlds*. 10766. 207–217.
- oDesk. 2014. „Digital Nomads: A Revolution in Work Freedom.“ Redwood City, California.
- OECD. 2018. *The Future of Education and Skills: Education 2030*. Pristupljeno 24.1.2021. [https://www.oecd.org/education/2030-project/contact/E2030_Position_Paper_\(05.04.2018\).pdf](https://www.oecd.org/education/2030-project/contact/E2030_Position_Paper_(05.04.2018).pdf)
- Orel, Marko. 2019. „Coworking environments and digital nomadism: balancing work and leisure whilst on the move.“ *World Leisure Journal*, 61:3, 215-227. DOI: 10.1080/16078055.2019.1639275
- Reichenberger, Ina. 2018. „Digital nomads—a quest for holistic freedom in work and leisure.“ *Annals of Leisure Research* 21(1), 364–380. <https://doi.org/10.1080/11745398.2017.1358098>
- Sirbu, Alexandru Andrei, i Dana Alexandra Chirou. 2016. „Jacob Morgan (2014) The Future of Work, Build Better Leaders and Create a Competitive Organization.“ *John Wiley & Sons*, 234 p. *Psihologia Resurselor Umane*, 14. 85-89.
- Thompson, Beverly Yuen. 2018. „Digital Nomads: Employment in the Online Gig Economy.“ *Glocalism: Journal Of Culture, Politics And Innovation*. DOI: 10.12893/gjpci.2018.1.11
- Thompson, Beverly Yuen. 2019. „The digital nomad lifestyle: (remote) work/leisure balance, privilege, and constructed community.“ *International Journal of Sociology of Leisure*. 2(4):1-16. <https://doi.org/10.1007/s41978-018-00030-y>
- Vrbanus, Sandro. 2020. „Hrvatska među prvima u svijetu regulira pitanje digitalnih nomada.“ *Bug*. Pristupljeno 12.1.2021. <https://www.bug.hr/propisi/hrvatska-medju-prvima-u-svijetu-regulira-pitanje-digitalnih-nomada-17916>
- Wyse Travel Confederation. 2018. „New Horizons IV.“ Pristupljeno 16.1.2021. <https://www.wysetc.org/research/reports/new-horizons-series/new-horizons-iv/>

Vladimir Antić¹

IZVORI RIZIKA I PRIJETNJI PO EKONOMSKI RAZVOJ I EKONOMSKU BEZBJEDNOST BOSNE I HERCEGOVINE

Apstrakt: U radu se analizira ekonomska bezbjednost kao dio nacionalne bezbjednosti, najprije određujući pojam, elemente i indikatore ekonomske bezbjednosti, a zatim vezu ekonomske bezbjednosti sa ekonomskim razvojem. Predmet rada jeste analiza ekonomske bezbjednosti BiH unutar nacionalnog sistema bezbjednosti sa posebnim osvrtom na osnovne izvore rizika i prijetnji po ekonomski razvoj i ekonomsku bezbjednost sa aspekta Bosne i Hercegovine. Cilj rada jeste da se ispituju pojedini faktori ekonomske bezbjednosti u BiH (javni dug, dostupnost finansijskih resursa, tehnologija-posmatrana kroz izvoz tehnoloških proizvoda, devizne rezerve, stopu rasta BDP), te da se ocijeni stepen njihovog uticaja na ekonomsku bezbjednost. Samim tim dolazimo do procjene stepena rizika na kome se nalazi BiH po pitanju ekonomske bezbjednosti. Hipoteza rada glasi da je ekonomska bezbjednost preduslov nacionalne bezbjednosti. Polazeći od navedenog proizilazi da je problematika istraživanja fokusirana na sagledavanje uticaja izabranih indikatora ekonomske bezbjednosti za koje postoje podaci, analize i trendovi kao i indikatora ekonomskog razvoja zemlje na ekonomsku bezbjednost.

Ključne riječi: ekonomski sistem, ekonomska bezbjednost, ekonomski razvoj, nacionalna bezbjednost, budžet, BDP, investicije, dug.

SOURCES OF RISK AND THREATS TO ECONOMIC DEVELOPMENT AND ECONOMIC SECURITY OF BOSNIA AND HERZEGOVINA

Abstract: The paper analyzes economic security as a part of national security, first defining the concept, elements, and indicators of economic security, and then the connection of economic security with economic development. The subject of this paper is the analysis of the economic security of Bosnia and Herzegovina within the national security system with special emphasis on the main sources of risks and threats to economic development and economic security from the aspect of the country. This paper aims to examine certain factors of economic security in Bosnia and Herzegovina (public debt, availability of financial resources, technology - observed through the export of technological products, foreign exchange reserves, GDP growth rate), and to assess the degree of their impact on economic security. Thus, we come to an assessment of the degree of risk that the country is in observed from the economic security point of view. The hypothesis of the paper is that economic security is a precondition for national security. Based on the above-mentioned facts, it follows that the research is focused on understanding the impact of selected indicators of economic security for which there are data, analyzes, and trends as well as indicators of economic development of the country on economic security.

Keywords: economic system, economic security, economic development, national security, budget, GDP, investments, debt.

UVOD

Uzimajući u obzir pregled istraživanja drugih autora među kojima su Asghari Maryam, Zoran Milošević, Stanimir Đukić, Yeon W. Lee i profesor Hwuy-Chang Moon i drugi, o ekonomskoj bezbjednosti, jasno je da je uticaj globalizacije primjetan u svim segmentima bezbjednosti pa samim tim i u segmentu ekonomske bezbjednosti. Bosna i Hercegovina nije izuzetak pa se i sama suočava sa savremenim izazovima ekonomske bezbjednosti. Zbog specifičnosti političkog i ekonomskog sistema u Bosni i Hercegovini u novijoj istoriji zemlje nije bilo moguće sveobuhvatno i ozbiljno pristupiti problemu i izazovima ekonomske bezbjednosti. Ovakve okolnosti pojačavaju potrebu za istraživanjem i analiziranjem ekonomske bezbjednosti u BiH, kako bi se prikazalo realno stanje. Polazeći od navedenog proizilazi da je problematika istraživanja fokusirana na sagledavanje uticaja izabranih indikatora ekonomske bezbjednosti za koje postoje podaci, analize i trendovi kao i indikatora ekonomskog razvoja zemlje na ekonomsku bezbjednost.

¹ OS BiH na misiji u DR Kongo ✉ antic_vladimir@yahoo.com

Termin „bezbjednost“ je kroz istoriju mijenjao svoje značenje, te tako danas postoje brojne definicije ovog pojma. U početnim fazama razmatranja ovog pojma pod njim se uglavnom podrazumijevala bezbjednost lica i dobara. U strateškom, smislu pod pojmom bezbjednosti države, razmatrala se odbrana teritorije od fizičkih prijetnji i klasičnog načina ugrožavanja iste od strane neprijateljske diplomatije, konvencionalne oružane sile. Pojavom industrijske revolucije sa ubrzanim razvojem nauke i tehnologije, a kasnije većom upotrebom interneta u savremenom dobu, dolazi do rastućih izazova u smislu ugrožavanja bezbjednosti lica, privrednih subjekata, vlada i država u cjelini. Samim tim pojam bezbjednosti se usložnjava i poprima nove oblike, definicije i izazove.

Đukić ističe da je danas termin „bezbjednost“ ušao u upotrebu u brojnim društvenim oblastima poput politike, zdravstva, ekonomije i finansija, informatike, psihologije, arhitekture itd.² Takođe, nauka pokušava da nađe uzročno-posledične veze i odgovore na novonastalu situaciju.

Ekonomska bezbjednost, kao segment nacionalne bezbjednosti, se pojavljuje tokom „Velike depresije“. Iako je već u XVIII vijeku u Velikoj Britaniji vladalo mišljenje da je ekonomija neodvojivi dio odbrane zemlje pojam „ekonomska bezbjednost“ je ušao u upotrebu tokom Velike depresije, neposredno pred II svjetski rat. U ovom periodu (1934. godine), po ukazu predsjednika Ruzvelta, u SAD je osnovan i Federalni komitet za ekonomsku bezbjednost, koji se u prvom periodu svog postojanja bavio ekonomskom bezbjednošću pojedinaca i domaćinstava.³ Kada je u pitanju nacionalna bezbjednost i njen ekonomski kontekst, ekonomska bezbjednost se uglavnom vezuje za spoljnu trgovinu i zavisnost države od uvoza, posebno sirovina i hrane. Danas je u ovaj koncept uključen i uvoz-izvoz visokih tehnologija i naoružanja.

Razvojem interneta, osnivanjem raznih ekonomskih, vojnih, trgovačkih i političkih saveza, alijansi, organizacija i udruženja, jednom rječju razvojem globalizacije, izazovi zemalja da sačuvaju svoju ekonomsku stabilnost i nezavisnost postaju veći i ekonomski segment bezbjednosti se postavlja u centar interesovanja.

Tako se javljaju neke od savremenih prijetnji ekonomskoj bezbjednosti kao što su tzv „cyber“ kriminal, organizovani kriminal, privredni kriminal, prevelika zaduženost kod institucija Breton-Vudskog sistema, loša starosna struktura stanovništva, krađa intelektualnih svojina itd. Ovim prijetnjama najviše su izložene zemlje u razvoju i „zemlje trećeg svijeta“, koje su, po nepisanim pravilima, bogate prirodnim resursima (poput: DR Kongo, Irak, Libija).

1. INDIKATORI EKONOMSKE BEZBJEDNOSTI

Uporedo sa prepoznavanjem ekonomske bezbjednosti kao komponente savremene ekonomije i bezbjednosti države vremenom su definisani određeni indikatori iste. Kako bi se uspostavili mehanizmi za uspostavljanje i održavanje ekonomske bezbjednosti neophodno je identifikovati indikatore koji ukazuju na stanje ekonomske bezbjednosti države. Indikatori služe kao jednostavan „alat“ za praćenje i podložni su promjenama u skladu sa globalnim okolnostima. U doba savremene globalizacije broj indikatora ekonomske bezbjednosti se povećao u odnosu na ranije istorijske periode. Paralelno sa ovim se povećao i dijapazon mogućnosti za ugrožavanje ekonomske bezbjednosti. Međutim, pojavom savremenih informacionih tehnologija olakšano je i konstantno praćenje indikatora te je time omogućeno pravovremeno uočavanje nedostataka i ispravljanje istih.

Neki od indikatora ekonomskog razvoja su i indikatori ekonomske bezbjednosti, koji mogu biti direktni, neki indirektni a neki opisni. Najvažniji su: teritorija, populacija, BDP, izdvajanja za oružane snage, direktne strane investicije, nezaposlenost i siromaštvo, rezerve zlata i novca, javni i međunarodni dug, budžetski deficit, rezerve gasa i drugih energenata, prirodni resursi, ekologija, struktura bankarskog sistema. Većina indikatora ekonomske bezbjednosti se podudara sa indikatorima ekonomskog razvoja. Zbog nepostojanja i nedostupnosti podataka, kao i zbog obimnosti, u radu nećemo razmatrati sve indikatore.

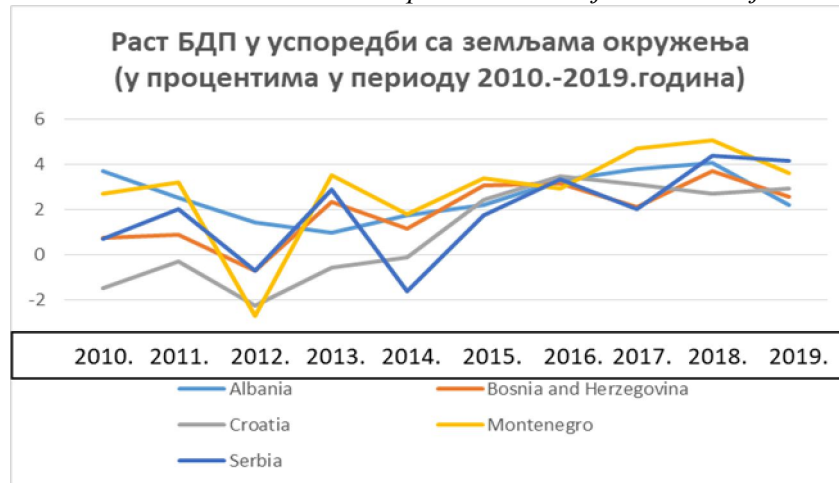
Bosna i Hercegovina ima teritoriju površine nešto manje od 52.000 km² (još uvijek nisu verifikovane granice sa susjednim zemljama) sa populacijom od 3.531.159 (popis stanovništva iz 2013.godine). Sastoji se od dva entiteta Republika Srpska kojoj pripada 49% teritorije i Federacija Bosne i Hercegovine, kojoj pripada 51% teritorije. Prema podacima Svjetske banke procenat stanovništva starijeg od 65 godina u ukupnoj populaciji u 2018. godini je iznosio 16,5% sa

² Stanimir Đukić: „Osnove i sistem bezbednosti u strategiji nacionalne bezbednosti“, Vojno delo, Beograd 2017.

³ Zoran Milošević: „, Ekonomska bezbednost države“, Vojno delo, Beograd 2012.

tendencijom rasta, dok je procenat stanovnika od 0 do 14 godina iznosio 14,7% sa tendencijom pada.⁴ BDP po stanovniku se kretao od 7.205 KM u 2008. godini do 9.565 KM u 2018. godini. U istom periodu nominalni BDP se povećao sa 25,5 na 33,5 milijardi KM. Prosječna godišnja stopa realnog rasta BDP za period 2008.-2019. godina iznosi 2,81%, s tim da je 2009. i 2012. godine bila negativna. Na slici 1 vidimo da se BiH, po pitanju rasta BDP na godišnjem nivou ne odstupa od zemalja okruženja te se nalazi u sredini u odnosu na njih.

Slika 1: Rast BDP BiH u usporedbi sa zemljama okruženja



Izvor: Svjetska banka, Obrada autora prema: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators/Type/TABLE/preview/on#> (posjećeno 01.06.2020.)

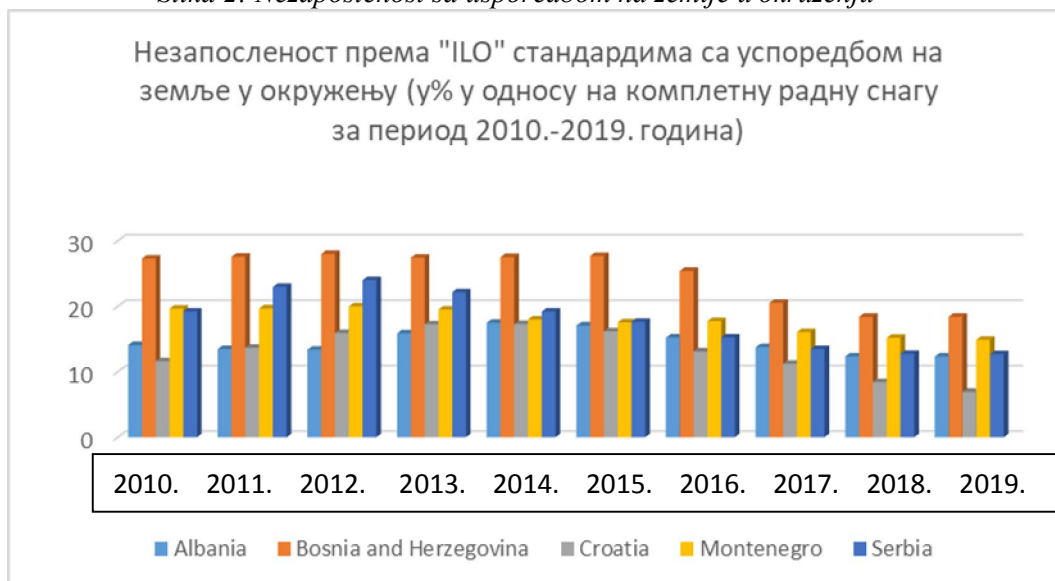
Važna odrednica ekonomske bezbjednosti jeste i stanje spoljnotrgovinske razmjene. Najbolji indikator stanja spoljnotrgovinske razmjene jeste spoljnotrgovinski bilans. Spoljnotrgovinski bilans za 2018. godinu je negativan i iznosi -7.130.259.000 KM. U 2017. godini npr. (što je otprilike desetogodišnji trend) u BiH smo imali negativan odnos broja kovčega po kolijeci tako da je bilo 37.979 umrlih dok je živorođenih u istom periodu bilo 30.200.

Nezaposlenost i siromaštvo predstavljaju vodeće izazove za ekonomsku bezbjednost svake ekonomije, a posebno za tranzicijske ekonomije poput Bosne i Hercegovine. Godišnja stopa nezaposlenosti u BiH po definiciji Međunarodne organizacije rada, u skladu sa podacima Agencije za statistiku BiH, se kreće od 23,4% za 2008. godinu do 18,4% za 2018. godinu.⁵ U poređenju sa zemljama u okruženju BiH se nalazi u najlošijoj poziciji u odnosu na zemlje okruženja, što je prikazano na slici broj 2.

⁴ Svjetska banka, *Indikatori*, dostupno na: <https://data.worldbank.org/indicator>, posjećeno 18.05.2020.

⁵ Agencija za statistiku BiH, „ *Godišnji indikatori* “.

Slika 2: Nezaposlenost sa usporedbom na zemlje u okruženju



Izvor: Svjetska banka, Obrada autora prema: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators/Type/TABLE/preview/on#> (posjećeno 28.06.2020.)

Poseban problem na tržištu rada u BiH predstavlja dugoročna nezaposlenost koja iznosi 82% u ukupnom broju nezaposlenih u 2018. godini, dok je po Eurostatu taj procenat u zemljama EU 43%.⁶ Prema podacima Svjetske banke stopa siromaštva je sa 18,2% u 2007. godini smanjena na 16,9% u 2015. godini. Devizne rezerve su jedan od elemenata ekonomske bezbjednosti. U BiH devizne rezerve imaju posebnu važnost uzimajući u obzir politiku valutnog odbora koju provodi CBBiH.⁷ Bruto devizne rezerve BiH su se u dvanaestogodišnjem periodu (2008.-2019.) kretale od 6,296 milijardi KM do 11,623 milijardi KM, sa tendencijom rasta.⁸

Do 2009. godine CB BiH nije u svom portfoliju imala zlato. Zlato se u portfoliju CBBiH pojavljuje u martu 2009. godine, kada je njegova tržišna vrijednost iznosila 57,6 miliona KM. Kasnije je u nekoliko navrata kupljeno zlato te se njegova tržišna vrijednost na kraju 2018. godine povećala na 292,1 milion KM.⁹

Budžet OS BiH za 2018. godinu iznosio je 283.893.000 KM, od čega je veći dio utrošen na plate pripadnika Oružanih Snaga i tekuće izdatke a samo 7.531.340 KM kao kapitalne investicije (nabavka helikoptera i sl.).¹⁰ Imajući u vidu da je okvirni budžet isti još od 2010. godine (od 2008. do 2010. godine smanjen u dva navrata), te da isti pokriva uglavnom tekuće izdatke, dolazimo do zaključka o stanju sredstava koja su u upotrebi u vojsci.

Tokovi direktnih stranih investicija imaju uticaj na ekonomsku bezbjednost. Do 2007. godine FDI su bilježile tendenciju rasta te je najveći nivo zabilježen u 2007. godini, nakon čega, pod uticajem globalne krize, dolazi do drastičnog pada priliva FDI u BiH. Direktne strane investicije, poslije dosta uspješne 2007. godine (1,329 milijardi KM) se kreću od 684 miliona u 2008. godini do 401 milion KM u 2018. godini, sa desetogodišnjim prosjekom od 390 miliona KM.

Bankarski sektor predstavlja važan element uspješnosti ekonomije i njene stabilnosti, a samim tim i ekonomske bezbjednosti. Ukoliko se posmatra vlasnička struktura banaka, od ukupno 23 banake u BiH njih 5 je u domaćem vlasništvu. Od tih pet banaka četiri su u privatnom vlasništvu a u jednoj je većinski državni udio u vlasništvu. Dakle strane banke posjeduju više od 82% bankarske aktive u BiH. Aktiva bankarskog sektora u BiH je u 2018. godini dostigla zavidan nivo udjela u nominalnom BDP. Takođe, u bankarskom sektoru je u 2018. godini bilo približno 10 hiljada zaposlenih.¹¹

Iz naprijed navedenih podataka može se zaključiti da neki od indikatora ekonomske bezbjednosti u BiH i nisu povoljni. Pored nekih povoljnih, među kojima su rast deviznih rezervi i

⁶ Centralna banka BiH, *Ekonomski pokazatelji rasta-izvještaj*.

⁷ Prema pravilu valutnog odbora monetarna baza mora biti 100% pokrivena deviznim rezervama.

⁸ Isto.

⁹ Isto.

¹⁰ Ministarstvo odbrane BiH, „Izvještaj o izvršenju budžeta MO BiH za 2018.godinu“, MO BiH 2019.

¹¹ Agencija za unapređenje stranih investicija u Bosni i Hercegovini.

rezervi zlata, povećanje BDP imamo i ranjiva mjesta kao što su demografija, starosna struktura stanovništva, struktura vlasništva u bankarskom sektoru (zbog mogućnosti da se povuku u svakom trenutku). Imajući u vidu da nezaposlenost pridonosi siromaštvu može se reći da se BiH, čak i uz pad procenta nezaposlenih, nalazi u nezavidnoj situaciji po tom pitanju, te je uz Sjevernu Makedoniju u vrhu ljestvice po procentu nezaposlenih. To možemo definisati kao dosta ranjivu i osjetljivu tačku sa aspekta ekonomske bezbjednosti. Takođe, starosna struktura stanovništva je nepovoljna, bez spominjanja stope mortaliteta. Ovo su neki od indikatora koji nam govore da bi na dugi rok ekonomska bezbjednost BiH mogla biti ozbiljno narušena.

Pored navedenih indikatora u zapadnoj literaturi se javlja i pojam nacionalne vitalnosti (engl. *National vitality*) što predstavlja sposobnost društva da rješava najvažnije probleme, prije svega one iz socijalno-ekonomske sfere. Specifični indikatori ekonomske bezbjednosti su Indeks nacionalne bezbjednosti (engl. *National Security Index- NSI*), koji je prosjek pet drugih indeksa: Indeksa razvoja ljudskog društva (engl. *the Human Development Index- HDI*), Indeksa istraživanja i razvoja (engl. *the Research and Development Index*), Indeksa mogućnosti bruto domaćeg proizvoda (engl. *the Gross Domestic Product Performance Index*), Indeksa izdvajanja za odbranu (engl. *the Defence Expenditure Index*) i Indeksa populacije (engl. *the Population Index*). Pored navedenih indeksa, Asghari takođe navodi i Indeks globalizacije (engl. *KOF Index*) koji se sastoji od tri dimenzije: ekonomske globalizacije, političke globalizacije i društvene globalizacije.¹² Međutim ovi indikatori neće biti obrađeni jer u ovom trenutku nisu primjenjivi za naše uslove, kao i zbog nedostatka podataka ali ih je svakako potrebno uvrstiti prilikom izučavanja ove tematike u budućnosti radi što tačnije i preciznije slike.

Uticaj pojedinih indikatora na ekonomsku bezbjednost je direktan i očigledan, što vidimo na primjeru izdvajanja za oružane snage, dok su neki indikatori u indirektnoj korelaciji sa ekonomskom bezbjednošću. Takođe, neki od indikatora spadaju u potrošnju dok su drugi na prihodovnoj strani. Međutim, u smislu ekonomske bezbjednosti ne mora uvijek značiti da je potrošnja loša kao ni da je prihod pozitivna strana ekonomske bezbjednosti. Tako npr. imamo kao rashod izdvajanja za oružane snage a što doprinosi ekonomskoj bezbjednosti države, dok na drugoj strani imamo strane investicije koje, ukoliko se ne vodi računa, mogu ugroziti ekonomsku bezbjednost.

Primjer za ovo je prelazak ključnih grana privrede, energetske izvora i sl. u ruke stranih ulagača što predstavlja potencijalnu opasnost po ekonomsku bezbjednost države.¹³ Međutim, direktne strane investicije u BiH su na niskom nivou i trenutno ne ugrožavaju ekonomsku bezbjednost te je potrebno raditi na privlačenju istih jer je to ogroman prostor za napredak kako ekonomske bezbjednosti tako i ekonomskog rasta i razvoja. U pogledu ekologije BiH je na nezavidnom nivou. Neiskorišćen je vjetropotencijal, hidropotencijal je donekle iskorišćen ali je problem prevelika upotreba fosilnih goriva što narušava zdravlje stanovništva.

2. VEZA EKONOMSKE BEZBJEDNOSTI SA EKONOMSKIM RAZVOJEM

Ekonomska stabilnost je osnovni preduslov za realizaciju ciljeva politike nacionalne bezbjednosti. Prioritet ekonomske politike jeste održiv razvoj sa tendencijom dugoročno ekspanzivnog razvoja i visoka stopa privrednog rasta, kao značajna mjera podrške jačanju privredne stabilnosti države.¹⁴ Ekonomski razvoj države, kroz ostvarivanje određenih ciljeva, dovodi do poboljšanja standarda života građana. Pravilno postavljene strategije kao i kontinuirano praćenje ispunjavanja istih ublažavaju sve ekonomsko-socijalne posledice tranzicije. Sve ovo doprinosi ekonomskoj bezbjednosti. Ekonomska bezbjednost, kao i ekonomski razvoj, mogu imati vojni, politički, društveno-socijalni i ekološki aspekt.

Ekonomski razvoj je uslovljen i brojnim spoljnim faktorima kao što je npr. ispunjavanje uslova za pridruživanje EU. Nerijetko, razvijene zemlje, kako ističe Milošević, zloupotrebljavaju i saveze i alijanse u kojima su članice (NATO, EU, STO itd.) kako bi zaštitile svoje ekonomske

¹² Maryam Asghari: „ *National Security and Economic Growth*“, Iran Economical Review, Vol. 21, No. 4, pp.905-924, maj 2016.

¹³ Yeon W. Lee i prof. Hwy-Chang Moon: „ *FDI Impacts on Country: From negative to positive perspective*“, World Scientific, FDI pp. 79-95, 2016.

¹⁴ „*Strategija nacionalne bezbednosti Republike Srbije*“, Beograd 2009.

interese, uključujući ih i kada nije riječ o ugrožavanju ekonomske bezbjednosti već o klasičnom riziku poslovanja.¹⁵

Opasnosti koje se odnose na ekonomsku bezbjednost razlikuju se od države do države. Za „zemlje u tranziciji“, „zemlje u razvoju“ i „zemlje trećeg svijeta“ je zajedničko povećanje socijalnih razlika (gubi se „srednji stalež“). Primjetno je deformisanje nacionalnih ekonomija poslije promjene političkog sistema (npr. iz socijalizma u kapitalizam), čime se ekonomija takve zemlje zbog neuspjelih privatizacija uglavnom oslanja na izvoz sirovina. Javlja se korupcija i privredni kriminal kao javni oblik. Državama koje ne spadaju u red razvijenih nije jednostavno pronaći i održavati balans između ekonomskog razvoja i ekonomske bezbjednosti. Ukoliko zemlja želi da se uključi u savremene tokove, otvori svoje tržište i pristupi međunarodnim organizacijama, što je u savremeno doba skoro nemoguće izbjeći (izuzimajući Sjevernu Koreju), rizikuje da izgubi svoju ekonomsku bezbjednost.

Privlačenjem stranih investicija, na primjer, rizikuje se da ključne grane privrede, najveći trgovački lanci i energetske resursi pređu u ruke potencijalnog neprijatelja. Odlazak kvalifikovanih radnika na rad u inostranstvo ima za posljedicu ugrožavanje tržišta rada. Takođe, ne poticanjem obrazovanog kadra da poslije završetka formalnog školovanja ostane u zemlji i kroz naučni rad nastavi da doprinosi ekonomskom razvoju doprinosi ugrožavanju ekonomske bezbjednosti.

Zbog svega navedenog pojedine zemlje, među kojima i BiH, su više zavisne i manje ekonomski samostalne, čime je ugrožena i njihova ekonomska bezbjednost a samim tim i razvoj. Da bi zaštitila svoju ekonomsku bezbjednost država mora da uspostavi mehanizme i da preduzme mjere koje će sprječavati spoljašnje i unutrašnje faktore da ugroze njenu ekonomsku bezbjednost. To se postiče kontinuiranim praćenjem trendova indikatora ekonomskog razvoja i ekonomske bezbjednosti i formiranjem ekonomskih politika, na osnovu dobijenih rezultata, uključujući ih u srednjoročne i dugoročne planove i strategije razvoja. Takođe, država mora postaviti „crvene linije“, donijeti dokumente kojima će regulisati minimume ispod kojih se ne smije ići. U slučaju doseganja tih ograničenja mora se obezbijediti intervencionizam države u cilju zaštite ekonomske bezbjednosti a samim tim i suvereniteta države.

3. BIH U SVJETLU KOLEKTIVNE BEZBJEDNOSTI U SVIJETU

Jedan od preduslova za globalni prosperitet i bezbjednost je bezbjednost pojedinca, države, susjedstva, kontinenta. Danas skoro da i nema jasne razlike između vanjske i unutrašnje bezbjednosti. Sve je „podignuto“ na globalni nivo, regija, država, okruženje, kontinent, univerzum. Zbog takvih okolnosti svaka država pa tako i BiH mora da ima stratejski koncept bezbjednosti koji u obzir uzima sve faktore iz okruženja i na globalnom nivou.

Pored državnih institucija u svijetu postoje i institucije u okviru saveza država, političkih ili vojnih saveza koje brinu o ekonomskoj bezbjednosti istih. Najbolji takav primjer je Evropska unija. Pored svojih zakonodavnih organa koji su Evropski parlament, Evropski savjet, Savjet i Evropska komisija, EU ima tijela koja učestvuju u ekonomskoj koordinaciji a to su Evropska monetarna unija (EMU) gdje sve države uzimaju učešće, što znači da koordinišu svoje ekonomske politike i tretiraju ekonomske odluke kao pitanja od zajedničkog interesa. Tu je i Evropska centralna banka (ECB) koja upravlja monetarnom politikom u Evro zoni tj. u onih 17 država koje koriste Euro kao valutu. Pojedinačne Vlade 28 država članica su odgovorne za fiskalnu politiku dok Savjet prati javne finansije i ekonomske politike država članica. Što se tiče velikih reformi to se raspravlja na samitima šefova država članica.¹⁶ Za normalno funkcionisanje EU potrebno je koordinisati rad državnih institucija zemalja članica. Međutim, i u ovakvom, naizgled savršenom sistemu, imamo zemlje čije odluke više utiču na cijelu uniju nego odluke nekih manje moćnih zemalja. I u samoj uniji imamo nejednakosti po svim pitanjima ekonomske politike pa tako i po pitanju ekonomske bezbjednosti. Razvijene zemlje lakše zastupaju svoje interese od manje razvijenih zemalja, koje su i u jednom takvom sistemu u podređenom položaju i ugroženije su. Bosna i Hercegovina teži članstvu u EU što joj je strateški cilj ali dok se to ne valorizuje ostaće ugroženija po pitanju ekonomske bezbjednosti u odnosu na zemlje članice EU.

Pored evropske unije imamo još tzv. zemlje BRIKS (Brazil, Rusija, Indija, Kina i Južnoafrička Republika), grupu G7, grupu G20, Svjetska trgovinska organizacija (STO-WTO) i još

¹⁵ Zoran Milošević: „*Ekonomska bezbjednost države*“, Vojno delo, Beograd 2012.

¹⁶ Evropska komisija- generalni direktorat za komunikaciju, „*Upoznavanje EU- Kako funkcioniše EU*“, Brisel 2013.

niz drugih interesnih grupa koje svojim djelovanjem u manjoj ili većoj mjeri utiču na globalnu ekonomsku bezbjednost.

Pojedine države bolju zaštitu ekonomske bezbjednosti vide u članstvu u raznim vojno-političkim organizacijama. Bosna i Hercegovina nije članica ni jednog saveza globalne bezbjednosti. Najpoznatija takva organizacija današnjice je NATO pakt. NATO pakt predstavlja globalni sistem bezbjednosti (bar za veći dio zapadnog svijeta).

Pored NATO neke od zemalja radi zaštite svojih interesa i bezbjednosti, između ostalog i ekonomske bezbjednosti, udružuju se u Evropsku uniju, Svjetsku trgovinsku organizaciju, „OPEC“, Evroazijski savez itd. Međutim, da bi postale članice jednog takvog saveza države moraju žrtvovati određen dio svog suvereniteta poput odlučivanja o važnim politikama: spoljnotrgovinska i poljoprivredna, a ukoliko se odluče za ulazak u monetarnu uniju tada napuštaju i vlastitu valutu.

U skladu sa Strategijom spoljne politike BiH je „...sigurnost i stabilnost BiH preduslov za jačanje ekonomske aktivnosti i poboljšanje životnog standarda...“. Sve vanjskopolitičke odluke se donose konsenzusom. Zbog neusaglašenog stava predstavnika Bosne i Hercegovine o pristupanju članstvu u NATO paktu BiH još uvijek nije pristupila toj alijansi iako je već dugo godina član Programa za partnerstvo (PFP) i usvojila je Akcioni plan članstva (MAP). Strategija spoljne politike BiH govori da „Nastavak provođenja aktivnosti u odnosu na NATO ostaje prioritet“.¹⁷ Ista je situacija i po pitanju članstva u EU. U sklopu „Berlinskog procesa“ BiH i ostale zemlje tzv. zapadnog Balkana teže ka integraciji u EU.

Imajući u vidu sve navedeno dolazimo do zaključka da BiH, kao mala država bez članstva ni u jednoj od navedenih interesnih grupa, spada u grupu visokorizičnih zemalja po pitanju ekonomske bezbjednosti, te svoje interese mora tražiti u „gegovima“ svih navedenih organizacija i svoju strategiju ekonomske bezbjednosti mora prilagođavati „velikim igračima“.

4. IZVORI RIZIKA I PRIJETNJI PO EKONOMSKI RAZVOJ I EKONOMSKU BEZBJEDNOST

4.1. Tehnološka stagnacija i usporavanje privrednog rasta

Problem tehnološke stagnacije i zaostale privrede je direktna posledica neuspješne privatizacije koja se odigrala u prvim poslijeratnim godinama i neusklađenosti obrazovnog sistema sa tržištem rada. Država (uglavnom entitetske Vlade) je prodavala preduzeća i velike industrijske komplekse po bagatelnoj cijeni, nekad i simbolično za jednu konvertibilnu marku, sa očekivanjem da investitor pokrene proizvodnju. Međutim, nije vršena adekvatna provjera potencijalnih investitora, kako bi se utvrdila njihova sposobnost da ispoštuju ugovore. Mnogi investitori su kupovali preduzeća kako bi jeftino dobili zemljište na povoljnim lokacijama, pri tome ne dajući nikakve garancije da će se ugovoreno ispoštovati. Drugi su u investiciju ušli iz razloga „zatvaranja“ proizvodnih pogona konkurencije (najbolji primjer za to je Fabrika duvana Banjaluka). Bilo je i onih koji su nastavili sa proizvodnjom ali u cilju maksimalne eksploatacije resursa i izvlačenja novca iz preduzeća da bi se na kraju na misteriozan način povukli sa tržišta, pri tom ostavivši preduzeće u dugovima (primjer Glinica iz Zvornika). Kao posledica svega ovoga dolaze stečajni preduzeća koja su zapošljavala hiljade radnika i dugi sudski procesi koji koštaju samu državu velikih suma novca. Uporedo sa ovim procesima dešava se migracija stanovništva iz ruralnih krajeva prema većim administrativnim centrima. U kombinaciji sa negativnim prirodnim priraštajem, dolazi do smanjenja broja poljoprivrednih gazdinstava. Kao posledica ovih procesa, uz denacionalizaciju zemljišta, gašenje velikih poljoprivrednih kombinata i usitnjavanje posjeda dolazi i do tehnološke stagnacije i u oblasti poljoprivrede. U poslijeratnom periodu dolazi do usitnjavanja posjeda pa su ostala samo individualna poljoprivredna gazdinstva uz par izuzetaka koji se jedva bore za opstanak. Tako da smo u BiH tek u 2016. godini imali 22.000 km² poljoprivrednog zemljišta i dostigli prijeratni nivo, nakon poslijeratnog pada površine poljoprivrednog zemljišta na 21.000 km². Nije moguće pronaći podatak o broju traktora na 100 km² obradivog zemljišta ali ako uzmemo u obzir da je u periodu 2008.-2018. godina uvezeno svih poljoprivrednih mašina u prosječnom iznosu nešto manjem od 35 miliona KM, kao i da BiH nema industrijsku proizvodnju istih, vidimo da BiH u tom segmentu nije u povoljnoj situaciji.

¹⁷ Strategija spoljne politike BiH 2018-2023, Sarajevo 2018.

U doba savremene globalizacije i restrukturiranja privrede, uz tektonske poremećaje pri prelazu iz socijalizma u liberalni kapitalizam, ekonomija BiH zavisi od preduzetništva i inovacija. Da bi se postigla konkurentnost u ovom pogledu neophodno je liderstvo države. Ukoliko BiH želi da pojača razvoj, inovacije i posljedično konkurentnost, neophodno je da promijeni odnos prema mladima i obrazovanju. Uloga države ogleda se u ulaganju u obrazovanje mladih visokokvalifikovanih radnika u skladu sa potrebama berze rada i tržišta, subvencija za inovatore i preduzetnike koji se namjeravaju baviti visokim tehnologijama. Za BiH ne postoje podaci o izdvajanju za nauku ali možemo vidjeti da se ta izdvajanja u Albaniji, Hrvatskoj i Srbiji kreću između 3,5% i 4,5% (slika 3).

Slika 3: Izdvajanja za obrazovanje zemalja u okruženju



Izvor: Svjetska banka, Obrada autora prema:

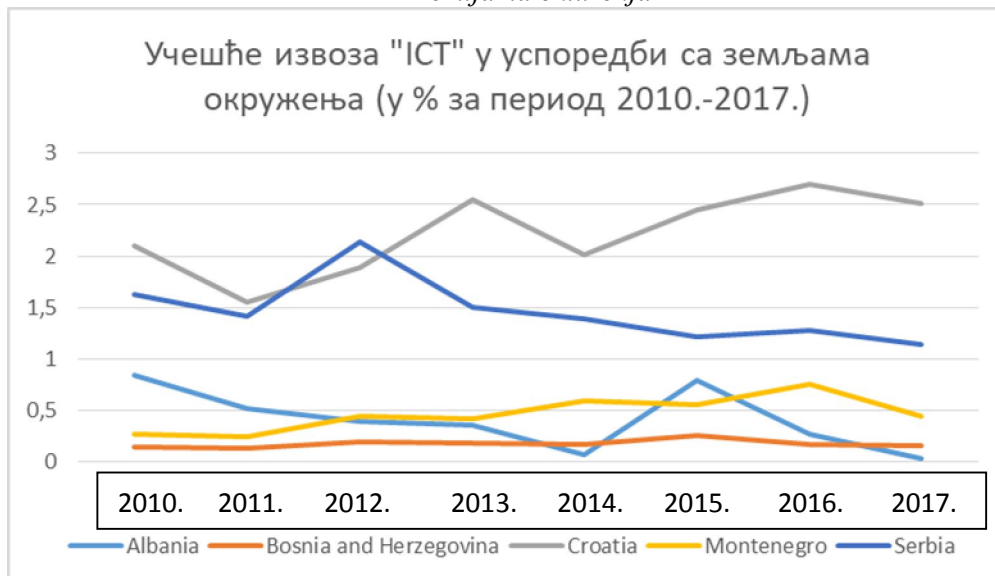
<https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators/Type/TABLE/preview/on#>

(posjećeno 15.04.2020.)

Izdvajanja za obrazovanje i obuku mladih je moguće podstaći i na lokalnom nivou. To je moguće postići i na lokalnom nivou otvaranjem poslovnih inkubatora uz subvencionisanje najma poslovnih prostora i električne energije za izvozno orjentisana preduzeća koja se bave visokotehnološkim procesima. Takođe, moguće je privlačenjem stranih investicija u vidu „greenfield“ investicija, tako što bi lokalne zajednice ili država dodijelile besplatne lokacije za gradnju takvih preduzeća. Pozitivan primjer ovakvog vida poslovanja je opština Derventa koja je Njemačkom investitoru dodijelila plac za izgradnju i infrastrukturu firme „Webo Bosnia d.o.o.“.

Na najvišem nivou tehnološki razvoj se može stimulisati smanjenjem poreza i carina na uvoz visokotehnološke robe, mašina i alata. Koliko je BiH u tehnološkom zaostatku možemo vidjeti iz toga da u ukupnom izvozu, izvoz informaciono-komunikacijskih dobara učestvuje sa simboličnih 0,2% (slika 4), te je BiH na samom dnu ljestvice u regionu.

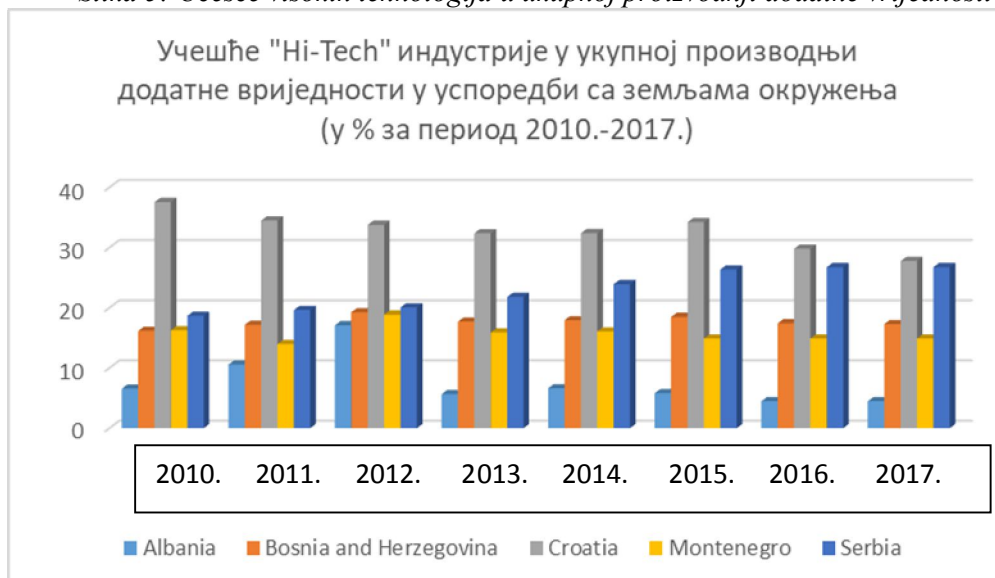
Slika 4: Učešće izvoza informaciono-komunikacionih tehnologija u ukupnom izvozu i usporedba sa zemljama okruženja



Izvor: Svjetska banka, Obrada autora prema:
<https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators/Type/TABLE/preview/on#>
 (posjećeno 17.04.2020.)

Srednje i visoke tehnologije u ukupnoj proizvodnji dodatne vrijednosti u periodu od 2010. do 2017. godine su učestvovala između 16,14% i 19,60%, i to je sredina ljestvice u poređenju sa zemljama iz okruženja (slika 5).

Slika 5: Učešće visokih tehnologija u ukupnoj proizvodnji dodatne vrijednosti



Izvor: Svjetska banka, Obrada autora prema:
<https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators/Type/TABLE/preview/on#>
 (posjećeno 17.04.2020.)

4.2. Pogoršanje proizvodne i privredne strukture

Imajući u vidu da je privreda, odnosno ekonomija jedne zemlje, po definiciji, skup međusobno povezanih aktivnosti, od strukture tih aktivnosti umnogome zavisi i kakav će biti rast i razvoj neke ekonomije. Da bi jedna država ostvarila pozitivne rezultate, iskazane kroz različite pokazatelje rasta i razvoja, neophodno je da ima zdravu nacionalnu ekonomiju koju karakteriše učešće onih sektora koji daju najbolje rezultate.¹⁸

Radne djelatnosti možemo podijeliti u četiri osnovne djelatnosti: privredne (poljoprivreda, industrija, saobraćaj i sl.), vanprivredne (prosveta, zdravstvo i sl.), proizvodne i uslužne. Dalja podjela ide na sektore: primarni (poljoprivreda, šumarstvo, rudarstvo, lov i ribolov), sekundarni (industrija, građevinarstvo, energetika), tercijarni (saobraćaj, trgovina, turizam i ugostiteljstvo, osiguranje i bankarstvo, komunalne djelatnosti) i kvaternarni (informacije, nauka i obrazovanje, zdravstvo i socijalna zaštita, kultura)¹⁹. U novije doba pojedini teoretičari pominju i kvintni.

Bosna i Hercegovina je u sastavu Jugoslavije, prije II svjetskog rata, bila agrarna, da bi se to promijenilo nakon II svjetskog rata i industrijalizacija je uzela zamah. Tokom 90-tih godina prošlog vijeka privreda na ovim prostorima je stagnirala i nazadovala iz svima dobro poznatih razloga.

Nakon građanskog rata dolazi do oporavka privrede ali se taj proces odvija sporo. Složenost BiH kao države i društvenog sistema uzrokuje i složenost njene ekonomije kao njegovog podsistema. Ne postoji jasno hijerarhijsko ustrojstvo ni dovoljna dinamičnost privrednih aktivnosti. Što zbog internih, što zbog eksternih uticaja privreda BiH je usporena i još uvijek neprilagođena sistemu u kome se našla nakon privatizacije preduzeća, pa tako je i rast ekonomije usporen te nije na nivou na kome bi trebao biti. Kada se želi ocijeniti nivo razvijenosti ekonomije neke zemlje prvo što se uzima u obzir je njen BDP. U dosadašnjem radu je obrađen BDP u BiH. Nominalni i realni BDP BiH su mnogo manji od potencijalnog BDP, koji bi se ostvario ukoliko bi adekvatno bili angažovani svi privredni resursi. Kako je ranije navedeno bankarski sektor učestvuje sa preko 90% u nominalnom BDP. Međutim struktura kredita je nepovoljna te je odnos kredita za fizička i pravna lica skoro podjednak, što nam govori da privreda BiH ne koristi dostupan novac na ispravan način. Takođe jedan od pokazatelja negativne privredne strukture u BiH je i priliv FDI po granama privrede, pa tako imamo da samo 34% FDI otpada na proizvodnju dok je npr 25% u bankarskom sektoru a procenti u ostalim granama privrede su zanemarivi i imaju ogroman prostor za napredak. Privreda BiH još uvijek počiva na primarnom i sekundarnom sektoru dok je tercijarni sektor (osim bankarstva) u koji spadaju trgovina, usluge i turizam tek u povoju. Obzirom da su ulaganja u nauku i inovacije minimalna, te da na izvoz informacionih tehnologija otpada tek 0,2% BDP (slika 4) a visoke tehnologije kao što smo vidjeli učestvuju u proizvodnji ukupne dodatne vrijednosti između 16% i 20%, što je mnogo manje od npr. Srbije i Hrvatske koje su davno premašile 25% (slika 5), dolazimo do zaključka da ima mjesta za ogroman napredak BiH privrede.

Tercijarni i sekundarni sektor privrede su orjentisani na zadovoljenje potreba krajnjeg potrošača, stvara se veća dodatna vrijednost, veći je profit i stvara se više radnih mjesta sa većim dohotkom. Iz svega navedenog se može zaključiti da je BiH sa Albanijom i Crnom Gorom zemlja sa nepovoljnom privrednom strukturom i na začelju među zemljama regiona.

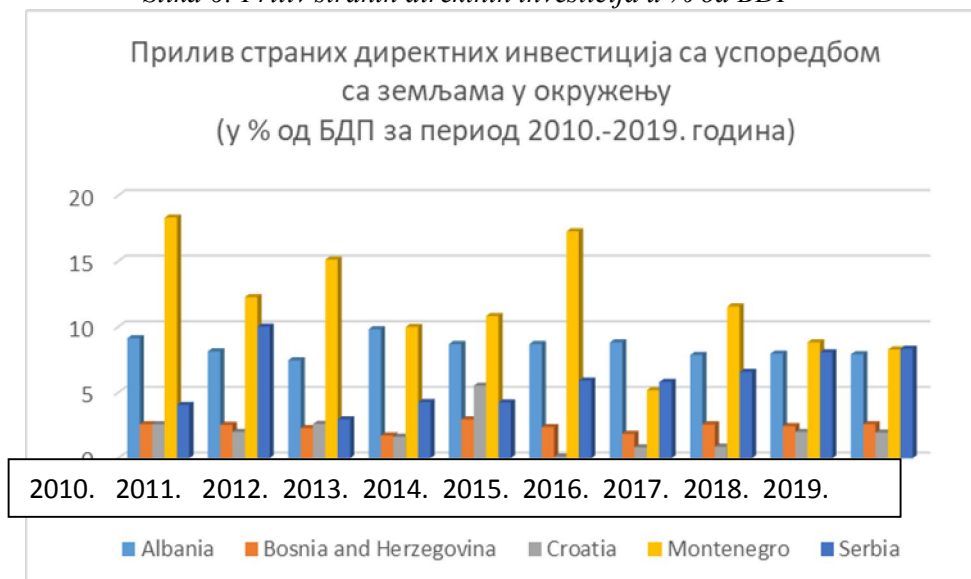
4.3. Strane investicije, energetska i ekološka bezbjednost

Zemljama u razvoju, među koje spada i BiH, su neophodne strane investicije kao podrška ekonomskom rastu i razvoju. Međutim, u naučnim krugovima se vodi polemika oko ograničenja koje jedna država treba da postavi po pitanju direktnih stranih investicija po pitanju njihove strukture prvenstveno. Što se tiče direktnih stranih investicija u BiH, kao što smo ranije vidjeli, poslije dosta uspješne 2007. godine (1,329 milijardi eura) one se kreću od 684 miliona u 2008. godini do 401 milion eura u 2018. godini, sa desetogodišnjim prosjekom od 390 miliona eura. Učešće stranih direktnih investicija u BDP u BiH je najmanje od svih zemalja u okruženju, što se može vidjeti na slici 6.

¹⁸ Miletić Dalibor: „Nacionalna ekonomija- autorizovana predavanja“, Fakultet za menadžment Zaječar 2017.

¹⁹ Kuznets Simon: „Economic Growth of Nations: Total Output and Production Structure“, 1971.

Slika 6: Priliv stranih direktnih investicija u % od BDP



Izvor: Svjetska banka, Obrada autora prema:

<https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators/Type/TABLE/preview/on#>

posjećeno 20.06.2020.

Po strukturi u odnosu na industrije iz kojih dolaze direktne strane investicije u BiH, od maja 1994. do decembra 2018. godine proizvodnja je zastupljena samo 34%, dok je bankarski sektor zastupljen 25%, telekomunikacije 12%, trgovina (12%), nekretnine (4%), a ostatak otpada na usluge, turizam, transport i ostalo. U 2018. godini od ukupno 400,6 miliona eura direktnih stranih investicija, na vlasničke udjele na tržištu kapitala otpada 280 miliona, reinvestiranje zarade je u iznosu od 196 miliona a ostatak tj. dužničke obaveze su nešto više od -75 miliona eura. Najveći investitori u 2018. godini su bili Ruska (71,7 miliona eura), Hrvatska (54,2 miliona) i Holandija (48,1 milion).²⁰ Od značajnih investitora u 2018. godini tu su još Austrija, Njemačka, Velika Britanija, Slovenija i Italija. U skladu sa aktivnostima najveći udio DSI u 2018. godini imaju u finansijske aktivnosti, uključujući osiguranje i penzione fondove (74,4 miliona EUR), zatim slijedi proizvodnja Koksa i rafiniranih goriva (69,4), veleprodaja motornih vozila i motocikala (44,8), proizvodnja baznih metala (26,6), proizvodnja motornih vozila, prikolica i poluprikolica (20,0), snabdijevanje strujom i gasom (18,8), nekretnine (17,1), proizvodnja hemije i hemijskih proizvoda (16,8), proizvodnja pića (15,7 miliona EUR).²¹ Smanjen obim direktnih stranih investicija u BiH poslije 2007. godine je jednim dijelom posledica završetka privatizacije a drugim dijelom svjetske ekonomske krize koja je počela u drugoj polovini 2008. godine. Neadekvatna administrativna definisanost ekonomskih regija unutar BiH takođe otežava potencijalnim investitorima ispitivanje tržišta kao i konkurentnosti pojedinih regija.

4.4. Budžetski, trgovinski i platno-bilansni deficit i mogućnosti za poboljšanje

U periodu između 2008. i 2018. godine budžetski deficit u BiH je sa -1,2% u 2008. godini prerastao u suficit od 2,3% u 2018. godini (prilog 3). U periodu 2009.-2019. razlika u spoljnotrgovinskoj razmjeni je porasla sa 3.485.000.000 KM na 4.094.000.000 KM u korist uvoza (prilog br. 4).²² Tako da u 2009. godini imamo pokrivenost uvoza izvozom 44,79% dok je u 2019. godini, imajući u vidu povećanje obima trgovinske razmjene sa inostranstvom (i uvoza i izvoza) taj procenat 58,93%. Osim što BiH ima nepovoljan trgovinski bilans nailazimo na mnogo nelogičnosti u strukturi uvoza. Tako naprimjer desetogodišnji prosjek uvoza vode (sve vrste vode i bezalkoholnih pića, neuključujući sokove) u BiH iznosi 138.511.851,451 KM, s tim da je u 2005. godini bio prepolovljen u odnosu na ostale godine, bez čega bi ovaj iznos bio još veći (slika 7).

²⁰ Centralna banka BiH, 2019.

²¹ Isto.

²² Agencija za unapređenje stranih investicija u Bosni i Hercegovini.

Slika 7: Uvoz vode u periodu 2008.-2018. godina



Izvor: Uprava za indirektno oporezivanje BiH, Obrada autora na osnovu podataka UIO BiH

Vanjski dug BiH je u periodu od decembra 2008. godine sa 4.096.207.407,00 KM porastao na 7.831.308.756,32 KM u 2018. godini, što ukupno sa izdatim garancijama i zaduženjima jedinica lokalne samouprave iznosi oko 8,5 milijardi KM.²³

Ako znamo da povećanje izvoza doprinosi otvaranju novih radnih mjesta destimuliše iseljavanje radne snage iz zemlje, što sveukupno doprinosi ukupnom ekonomskom razvoju, dolazimo do zaključka da ove aktivnosti stvaraju povoljniju ekonomsku bezbjednost zemlje. Mnoge države imaju dilemu kako da promovišu izvoz, otvoriti svoje ekonomije ili se okrenuti drugim ekonomskim aktivnostima. Istraživanja su pokazala da postoji indirektni uticaj izvoza na BDP u Poljskoj, Portugalu, Slovačkoj i Švedskoj. Suprotno tome indirektni uticaj BDP na izvoz je detektovan u 11 zemalja EU: Belgija, Bugarska, Kipar, Češka, Estonija, Mađarska, Latvija, Litvanija, Holandija, Rumunija i Slovenija. Istraživanja su takođe pokazala dvosmjerni uticaj u Danskoj. Međutim, imamo i zemlje u kojima, prema istraživanjima, nema uzročno-posledičnih veza između BDP i izvoza. U takve zemlje spadaju Austrija, Francuska, Njemačka, Italija, Luksemburg i Malta.²⁴ Ovo nam govori da u razvijenim zemljama izvoz nema uticaja na privredni rast i obrnuto, dok u manje razvijenim zemljama ima ogroman uticaj. Izvoz u velikoj mjeri učestvuje u platnom bilansu i povećava broj radnih mjesta u državi. Obzirom da Centralna banka BiH funkcioniše po principu valutnog odbora, koji održava monetarnu stabilnost, nema mjesta za manipulisanjem vrijednošću valute kako bi se u kratkom roku povećao izvoz i popravio trgovinski bilans. Imajući to u vidu zemlja se mora okrenuti drugim ekonomskim aktivnostima kao što su subvencije poljoprivrede, malog i srednjeg biznisa i zaštita domaće proizvodnje. Izvoz iz BiH, u 2017. godini, je učestvovao u njenom BDP sa 35,28%.²⁵

Bankarstvo je jedan od najjačih sektora u BiH. Depoziti stanovništva u komercijalnim bankama su u 2019. godini dostigli više od 6,7 milijardi KM. Iznos kredita u odnosu na depozite u 2018. godini iznosio je 89,6, što je za 4,1% manje u odnosu na 2017. godinu i imamo višegodišnji trend rasta depozita, koji u 2018. godini iznose preko 12 milijardi KM (samo depozit stanovništva).²⁶ Veći dio tog depozita su depoziti po viđenju što ne odražava povećanu štednju i bankama je teško uskladiti ročnost izvora i plasmana. Oročeni depoziti bilježe godišnji rast u 2018. godini od 2,8%, što nam govori da nema investiranja.²⁷ Međutim, u 2017. godini imamo isti odnos kredita za stanovništvo i nefinansijska preduzeća u iznosu od oko 8,4 milijarde KM i to je višegodišnji trend paralelnog rasta kredita u ova dva sektora (prilog br. 10). Veliki udio u nominalnom BDP dolazi iz bankarskog sektora

²³ Ministarstvo finansija i trezora BiH.

²⁴ Gitana Dudzevičiute i drugi, „ Causal Nexus Between Export and Economic Growth in the European Union Countries“, Montenegrin Journal of Economics, Vol. 13, No. 2, 107-120, 2017.

²⁵ Na osnovu podataka Agencije za statistiku BiH autor je izračunao.

²⁶ Centralna banka BiH.

²⁷ Isto.

(91,6%) što nam govori da ima dovoljno novca za finansiranje privrede ali se isti taj novac, možda, ne koristi najadekvatnije. Udio direktnih stranih investicija u nominalnom BDP je takođe mali i iznosi nešto više od 2,5% na desetogodišnjem nivou i to je prostor na kome se može i mora uraditi veliki pomak nabolje.

Uvidjevši potrebu za time Ministarstvo finansija i trezora BiH je uradilo srednjoročnu strategiju upravljanja dugom 2018.-2021.godina. Cilj ove strategije je, što je pozitivno, da se obezbjede sredstva za finansiranje duga uz prihvatljive troškove ali i da se razvije tržište hartija od vrijednosti što je osnovni preduslov za efikasno upravljanje dugom.²⁸

4.5. Regionalne i socijalne distorzije

U skladu sa različitim definicijama možemo sistemski definisati teritorijalnu konkurentnost kao sposobnost lokalne regije da generiše i uveća prihode i unaprijedi životni standard ljudi koji tu žive.²⁹ Takođe možemo reći da je regionalna konkurentnost sposobnost određene regije da ponudi stabilno i održivo okruženje za preduzeća i pojedince da žive i rade.³⁰ Indeks regionalne konkurentnosti je baziran na 84 indikatora koja počivaju na 11 takozvanih stubova. Sve možemo podijeliti u tri osnovne podkategorije: osnovni, uspješnost i inovativni faktor konkurentnosti.³¹ Inače je teško sveobuhvatno pratiti regionalni razvoj kao trend na višegodišnjem nivou iz razloga velikog broja promjena. Tako se pojavljuju neki novi indikatori dok već postojeći postaju irelevantni ili nisu dostupni i sl. Takođe da bi se što preciznije moglo pratiti konkurentnost i razvoj pojedinih regija neophodno je da se administrativno definiše koje su to ekonomske regije kao cjeline u zemlji. Zbog specifičnosti sistema i velikog broja nivoa vlasti u BiH to nije jasno definisano. U ovom radu se zbog nedostatka podataka nećemo baviti detaljno svim segmentima ali je važno napomenuti značaj ovakve analize za ravnomjerniji razvoj regija.

Danas se akademska zajednica prilično zaokupila debatom o nejednakom razvoju pojedinih regiona unutar države. U savremenoj literaturi možemo naći da manje razvijeni regioni imaju manje mogućnosti za privlačenje investicija, manji BDP, kao i da je pokretanje bilo koje vrste poslova u istim daleko složeniji proces nego u razvijenijim regionima iste države. Dakle oni se oslanjaju uglavnom na pomoć države. Najrelevantnije studije pokazuju da je bliska veza između ove dvije dimenzije (regionalna nerazvijenost i slaba konkurentnost struktura lokalnog biznisa). Specifično, koncept poslovnih „ekosistema“ se odnosi na sisteme razvojnih poslovnih faktora koji kreiraju i reprodukuju složene socioekonomske odnose konkurentnosti i saradnje sa zadatkom opstanka.³² Glavna odlika ovakvih ekosistema je da su oni, primarno, strateški koncept i da nastaju i razvijaju se u zavisnosti od šireg političkog i institucionalnog sistema.³³

BiH je u smislu administrativne podjele, kao i u većini stvari, veoma složena država koja nema jedinstveno tržište niti institucije koje bi radile na ravnomjernom regionalnom razvoju na teritoriji cijele zemlje. Danas u BiH imamo tri nivoa vlasti: Nivo zajedničkih institucija BiH je prvi nivo, drugi je entitetski nivo i Brčko distrikt i treći kantonalni nivo (u FBiH) ili lokalna samouprava (opštine i gradovi u RS). U FBiH opet su kantoni podijeljeni na jedinice lokalne samouprave dok je Republika Srpska teritorijalno podijeljena na 63 jedinice lokalne samouprave, 56 opština i 7 gradova dok u federaciji imamo 79 opština i 6 gradova. Od 56 opština u Republici Srpskoj njih 33 spadaju u grupu nerazvijenih od kojih je 19 izrazito nerazvijenih.³⁴ U FBiH je slična situacija gdje bilježimo 27 nerazvijenih od čega 12 izrazito nerazvijenih opština.³⁵ Takođe u FBiH zapažamo razliku u stopi zaposlenosti od kantona do kantona pa tako najveća stopa zaposlenosti u 2019. godini je u kantonu Sarajevo i iznosi 53,6% za razliku od Unsko-Sanskog kantona gdje je ta stopa 19,7% ili kantona 10, gdje ona iznosi 19,9%.³⁶ Razvoj pojedinih regiona u državi indirektno zavisi od makroekonomske

²⁸ „Strategija upravljanja dugom BiH“, Ministarstvo finansija i trezora 2018.

²⁹ Meyer-Stamer J., „Systemic Competitiveness and local economic Development“, Mesopartner, Duisberg, 2008.

³⁰ Annoni Paola i Dijkstra Lewis, The EU Regional Competitiveness Index 2019, Evropska Komisija 2019., str. 3.

³¹ Isto.

³² Charis Vlado et al, „Regional underdevelopment and less developed bussines ecosystems: The case of Eastern Macedonia and Thrace“, Risk Market Journal, Bulletin of Applied Economics 2019.

³³ Isto.

³⁴ Rebić Mladen i drugi: „Competitiveness and Development of Local Communities in the Republic of Srpska“, Economics, 2018.

³⁵ Federalni zavod za programiranje razvoja.

³⁶ Federalni zavod za statistiku.

politike države. Međutim, potrebno je poraditi na značaju mikroekonomske politike kako bi se identifikovale barijere koje usporavaju lokalni razvoj. Države u razvoju uglavnom baziraju svoje makroekonomske politike na razvijenijim regionima, koji u načelu imaju i najveću populaciju. Tako manje razvijeni regioni ostaju na istom nivou, dok se stanovništvo stimuliše na iseljavanje tj. destimuliše njegov ostanak. Izuzetak od ovog nepisanog pravila nije ni BiH gdje imamo plastične primjere neravnomjernog razvoja između regije Banjaluka i istočne Hercegovine i Sarajevsko-Romanijske regije. U FBiH takođe je evidentna razlika između kantona Sarajevo i ostalih kantona, pa imamo situaciju da svi Kantoni, pa čak i najindustrijalizovaniji, u ovom slučaju i najmnogoljudniji, Tuzlanski kanton zaostaje u razvoju u odnosu na Sarajevski. Različit nivo ekonomskog razvoja regiona povlači za sobom i razlike u socijalnom statusu. Kao posledicu toga imamo niži lični dohodak u manje razvijenim regijama a samim tim i niži standard stanovništva. Sve ovo dovodi do iseljavanja stanovništva iz ruralnih, manje razvijenih regija u veće gradske centre. U Republici Srpskoj npr. 15% populacije živi u Banjaluci, 8,64% u Bijeljini, u Prijedoru 7,35%, u Doboju 5,23, u Istočnom Sarajevu 4,9% dok samo 0,01% populacije živi u Drvaru a u Istočnom Mostaru 0,02%.³⁷ Još jedan veoma bitan indikator razvijenosti regije je razvijenost infrastrukture. Tako i u tom segmentu u BiH bilježimo bipolarnost između ruralnih sredina i administrativnih centara. Putna komunikacija je zastarjela i oštećena u ruralnim sredinama, pristup internetu (brzina prenosa podataka i kvalitet signala) je na mnogo manjem nivou nego što je to slučaj sa većim gradovima. Administrativni centri poput Banjaluke i Sarajeva privlače ljude više nego ruralni krajevi i provincije. U skladu sa podacima Svjetske banke u BiH u desetogodišnjem periodu 2008.-2019. godina imamo trend smanjenja ruralnog stanovništva sa preko 55% na 51% ukupne populacije. Uzmemo li u obzir da je taj procenat 1998. godine bio preko 58% jasno je o kakvom je trendu riječ. Da budemo potpuno jasni, vjerovatno nijedna zemlja na svijetu (izuzev zemalja-gradova) nema jednaku razvijenost na cijeloj teritoriji ali ono što je bitno je da je razvoj svih regija stabilan i održiv.

Radi donošenja ispravnih makroekonomskih odluka u smislu jednakog i održivog razvoja neophodno je već postojećim metodologijama ispitati razlike u razvoju pojedinih regiona i formirati jedinstvenu bazu podataka. Regije mogu koristiti podatke dobijene ovakvim analizama da utvrde svoju poziciju u okruženju, Evropi i Svijetu kao i da uporede svoje komparativne prednosti sa bilo kojom drugom regijom u svijetu. Radeći svojevrsnu SWOT analizu na nivou BiH upoznali bi sve svoje slabosti i nedostatke ali i komparativne prednosti. Ukoliko to znamo lakše ćemo donositi odluke vezane za razvoj lokalnih zajednica. Ako imamo pravovremene i sveobuhvatne podatke mogli bi odrediti određene tzv. "polove rasta" i okvalifikovati pojedine uspješnije regije kao nosioce rasta i razvoja na koje se manje razvijene regije mogu osloniti. Pored toga što BiH u cjelini ima loš ili neizgrađen imidž da bi privukla investicije, lokalne zajednice su nemoćne da samostalno urade nešto značajnije po tom pitanju.

5. ZAKLJUČAK

Trenutna ekonomska kriza prouzrokovana epidemijom virusa „COVID-19“ otkrila je mnoge slabosti svjetske ekonomije. Tako smo trenutno u situaciji da multinacionalne kompanije imaju veći uticaj u svjetska dešavanja od pojedinih vlada. Bosna i Hercegovina, kao srednje zadužena zemlja, poslije određenog perioda velikog priliva direktnih stranih investicija, ima desetogodišnji trend stagnacije. Taj trend direktno utiče na ekonomsku bezbjednost. U nedostatku direktnih stranih investicija nema mnogo mogućnosti za otvaranje novih radnih mjesta što opet negativno utiče na ekonomsku bezbjednost zemlje. Bankarski sektor u BiH je najjača privredna grana i sa te strane garantuje stabilnost i ekonomsku bezbjednost ali je vlasnička struktura banaka nepovoljna što predstavlja izazov za ekonomsku bezbjednost. Prema izvještaju CB BiH izloženost makroekonomskim rizicima u 2018. godini je blago smanjena i nalazi se na umjerenom nivou.

Državni organi BiH moraju napraviti koncept ekonomske bezbjednosti BiH prilikom čega će sve navedeno uzeti u obzir. Pored navedenog imamo i neke indikatore ekonomske bezbjednosti koji nisu lako mjerljivi te ih možemo svrstati u opisne. Među takve spadaju socijalno raslojavanje društva, kriminalizacija društva, organizovani kriminal, devalvacija moralnih i duhovnih vrijednosti itd. Trenutno stanje po pitanju ovih pokazatelja u BiH nije na zadovoljavajućem nivou te se mora

³⁷ Rebić Mladen i drugi: „ *Competitiveness and Development of Local Communities in the Republic of Srpska*“, Economics 2018.

sveobuhvatno pristupiti rješavanju problema. Ukoliko država želi poboljšati ekonomsku bezbjednost u razvojnoj politici se moraju uvažiti ekonomski, kulturni i socijalni aspekt i uvažiti nužne razlike selograd, povezati globalno i lokalno, seosko i gradsko, tradicionalno i moderno.

I pored stalne promjenjivosti okolnosti u kojima funkcioniše ekonomija jedne države i stalnih promjena faktora ekonomske bezbjednosti, kriteriji odbrane ekonomske bezbjednosti države treba da ostanu konstanta i da se sve snage upotrijebe kako bi se, na vrijeme, preduzele sve neophodne mjere na očuvanju ekonomske bezbjednosti zemlje.

LITERATURA

- Annoni Paola i Dijkstra Lewis, *The EU Regional Competitiveness Index 2019*, Evropska Komisija 2019.,
- Asghari Maryam: „ *National Security and Economic Growth*“, Iran Economical Review, Vol. 21, No. 4, pp .905-924, maj 2016.,
- Dudzevičiute Gitana i drugi: „ *Causal Nexus Between Export and Economic Growth in the European Union Countries*“, Montenegrin Journal of Economics, Vol. 13, No. 2, 107-120, 2017.,
- Đukić Stanimir: „*Osnove i sistem bezbednosti u strategiji nacionalne bezbednosti*“, Vojno delo, Beograd 2017.,
- Kuznets Simon: „*Economic Growth of Nations: Total Output and Production Structure*“, 1971.
- Meyer-Stamer J., „*Systemic Competitiveness and local economic Development*“, Mesopartner, Duisberg 2008.,
- Miletić Dalibor: „*Nacionalna ekonomija- autorizovana predavanja*“, Fakultet za menadžment Zaječar 2017.,
- Milošević Zoran: „ *Ekonomska bezbednost države*“, Vojno delo, Beograd 2012.,
- Rebić Mladen, Bojat Milica, Nemanja Šarenac: „ *Competitiveness and Development of Local Communities in the Republic of Srpska*“, Volume 6. No 1, Economics 2018.,
- „*Strategija nacionalne bezbednosti Republike Srbije*“, Beograd 2009.,
- „*Strategija spoljne politike BiH 2018.-2023.*“, Sarajevo 2018.,
- „*Strategija upravljanja dugom BiH 2018.-2021.*“, Ministarstvo finansija i trezora BiH 2018.,
- Yeon W. Lee i prof. Hwy-Chang Moon: „ *FDI Impacts on Country: From negative to positive perspective*“, World Scientific, FDI pp. 79-95, 2016.
- Vojno delo
Zbornik radova Ekonomskog fakulteta Pale
Bilten CB BiH
<http://www.bhas.ba/index.php?lang=sr>,
<https://www.vladars.net/sr-SP-Cyrl/Vlada/Ministarstva/mper/pages/default.aspx>,
http://www.vijeceministara.gov.ba/ministarstva/inostrani_poslovi/default.aspx?id=112&langTag=sr-SP-Cyrl,
<https://www.worldbank.org/>
<https://www.cbbh.ba/?lang=sr>,
<https://www.rzs.rs.ba/front/category/179/>,

Nikola Avram¹

PRIMJENA "LEADER" PROGRAMA KAO KONCEPTA JAČANJA KONKURENTNOSTI I RURALNOG RAZVOJA EU

Apstrakt: U okviru ovog rada analiziraće se LEADER program i njegov doprinos ruralnom razvoju EU. Evropska unija je početkom devedesetih godina prošlog vijeka pokrenula LEADER pristup ruralnom razvoju, koji kao koncept razvoja podrazumijeva mobilizaciju energije, resursa, ljudi i organizacija i podstiče partnerstva javnog, privatnog i civilnog sektora na lokalnom nivou. Pristup LEADER kao jedno od svojih načela promovira specifičan oblik partnerstva javnog i privatnog sektora/lokalne akcione grupe. Saradnja između svih aktera lokalnog života, kao i prilagođenost koncepcija i projekata razvoja lokalnoj zajednici imperativ je inicijativa LEADER. Rezultati istraživanja pokazali su da primjena ovog modela, uz aktivno angažovanje lokalnih i regionalnih aktera ruralnog razvoja, obezbjeđuje dobre rezultate u podsticanju ruralnog razvoja i jačanja konkurentnosti u zemljama članicama Evropske unije.

Ključne riječi: ruralni razvoj, LEADER koncept, lokalna akciona grupa, JPP, CLLD

APPLICATION OF THE LEADER PROGRAM AS A CONCEPT OF STRENGTHENING THE COMPETITIVENESS AND RURAL DEVELOPMENT OF THE EU

Abstract: Within this paper, the LEADER program and its contribution to EU rural development will be analyzed. In the early 1990s, the European Union launched the LEADER approach to rural development, which as a development concept implies the mobilization of energy, resources, people, and organizations and encourages public, private, and civil sector partnerships at the local level. As one of its principles, the LEADER approach promotes a specific form of public-private partnership / local action group partnership. Cooperation between all participants in local life and the adaptation of development concepts and projects to the local community is an imperative of the LEADER initiative. The results of the research show that the application of this model, with the active involvement of local and regional participants in rural development, provides good results in encouraging rural development and strengthening competitiveness in the country members of European Union.

Keywords: rural development, LEADER concept, local action group, PPP, CLLD

UVOD

Nastavljaju se nepovoljni trendovi odumiranja naselja, iseljavanja vitalnih grupa stanovnika i privrednog nazadovanja ruralnih regiona i lokalnih zajednica, a razlike u osnovnoj infrastrukturi i isporuci javnih usluga između urbanih i ruralnih prostora postaju sve veće u Bosni i Hercegovini. Analogno tome podsticanje ruralnog razvoja, kreacija podržavajućih okvira, informisanje i mobilizacija svih relevantnih aktera lokalnog života nerazvijenih opština i regiona, kao i podrška ostvarivim planskim aktivnostima u traganju za održivim rješenjima koja će biti u funkciji trajne dobrobiti pasivnih krajeva izuzetno je važan proces za društvo u cjelini. Pojam ruralnog razvoja, prema današnjem shvatanju i tumačenju je u potpunosti savremen koncept. U razvijenim zemljama pojavio se u posljednjih nekoliko decenija kao pokušaj rješavanja kompleksnih pitanja neravnomernog teritorijalnog razvoja koji se smatra osnovnim uzrokom siromaštva. Modeli ruralnog razvoja su u stalnom procesu prilagođavanja aktuelnim političkim i ekonomskim zbivanjima u svrhu iznalaženja optimalnih rješenja za zadovoljenje potreba ruralnog stanovništva. Unapređenje privrednog, društvenog, socijalnog i političkog života stanovnika određenog ruralnog područja predstavlja komplikovan zadatak za sve nivoe vlasti i društvo u cjelini. Savremeni evropski pristupi vođenja lokalnog ekonomskog razvoja, koncepti LEADER („*Liaisons Entre Actions de Développement de l'Économique Rurale*“ - što znači Veze između akcija za razvoj ruralne ekonomije) i CLLD ("*Community led local development*", što znači Lokalni razvoj vođen zajednicom) svojim metodama ojačavaju regione i lokalne zajednice ruralnih područja i nude više alternativa za održiv razvoj i novu uspješniju budućnost. Ne postoji unificirana definicija ruralnog razvoja, ali se može istaći da ruralni

¹ Generalštab OS BiH Sarajevo ✉ nidjors@yahoo.com;

razvoj predstavlja proces kojim se unapređuje privredni, društveni, socijalni i politički život stanovnika određenog ruralnog područja, užeg (sela, manjeg mjesta) ili šireg (određene regije).

Blejkli i Bredšo (2002) sumiraju značaj lokalnog aspekta u ekonomiji na sljedeći način: „Lokalno bazirani ekonomski razvoj i podsticanje zapošljavanja imaju više šansi da se pokažu uspješnim ako su pokrenuti na lokalnom nego ako su pokrenuti na nekom drugom nivou. Svaki od faktora koji utiču na ekonomiju manifestuje se na jedinstven način i ima djelimično različite uzroke u svakoj lokalnoj zajednici. Rešenja lokalnih problema neće biti uspešna ako nisu usmerena na pojedinačne grupe i ako nisu povezana sa cjelinom regionalnog ekonomskog sistema”. U ovom radu analizirana je koncepcija ruralnog razvoja u Evropskoj uniji. Izvršena je elaboracija LEADER koncepta kroz istorijat nastanka, osnovne odrednice i načine implementacije. Istražena je problematika ruralnog razvoja u Evropskoj uniji, mogućnosti i izazovi koji se nameću lokalnim zajednicama ruralnih krajeva u savremenim zapadnim demokratijama.

1. POJAM I ULOGA LEADER PROGRAMA KAO NOSIOCA RURALNOG RAZVOJA EVROPSKE UNIJE

LEADER predstavlja program ruralnog razvoja EU koji je pokrenut 1991. godine na samom početku je bio zamišljen kao pilot inicijativa sa ciljem pružanja podrške privredi i društvu ruralnih područja u kontekstu oživljavanja i integrisanja ruralnih zajednica. Ova koncepcija potiče ruralna područja u pronalazhenju novih načina kako da postanu ili ostanu konkurenta, da uspješno maksimiziraju svoje resurse i prednosti i prevaziđu prepreke sa kojima se susreću. Stanovnike ruralnih krajeva Evropske unije opterećuju problemi starenja populacije, ali i problemi sa kojima se susreću i stanovnici Bosne i Hercegovine kao što su manjak uslužnih djelatnosti ili nedostatak radnih mjesta. Stoga LEADER sa svojim tehnikama i instrumentima doprinosi poboljšanju kvaliteta života u ruralnim područjima te prepoznaje povezanost svih aspekata života u lokalnoj zajednici pa prema tome oblikuje posebne tehnike prilikom čega koristi odgovarajuće mjere ruralne politike. Koncepcija je nastala prije tridesetak godina u obliku 217 pionirskih lokalnih akcionih grupa (LAG-ova). Danas je LEADER model obavezan i konsolidovan na nivou EU. Trenutno ovaj program predstavlja jednu od najdugovječnijih, najuspješnijih i najpopularnijih inicijativa u cijeloj Evropi. Ovo je jedini program u kome su lokalne zajednice odigrale središnju ulogu u osmišljavanju strategija razvoja svojih područja kao i na selekciji projekata koji će se provoditi, a trenutno se primjenjuje i šire, izvan ruralnih područja. Sada ga sprovodi impresivna mreža od gotovo 2800 specifičnih lokalno javnih partnerstva/LAG-ova, od kojih svako partnerstvo čini na stotine aktivnih građana te pokrivaju 61% ruralnog stanovništva EU². U programskom periodu 2014-2020. godine metoda je proširena i nadograđena sa širim pristupom pod imenom lokalni razvoj pod vodstvom zajednice CLLD te je uključena u tri druga EU fonda³. Izvršeno je prilagođavanje programa u cilju obuhvatanja gradova, obalnih područja te rešavanje ključnih socijalnih pitanja. Testiran je izvan EU na područjima zapadnog Balkana, Turske, Gruzije, Afrike i Kine. LEADER ohrabruje društveno-ekonomske faktore da ostvare saradnju, odnosno da proizvode robu i usluge koji u njihovoj lokalnoj zajednici ostvaruju maksimalnu dodatnu vrijednosti⁴.

1.1. Pristup odozdo na gore

Suština samog programa LEADER stoji u tome da su lokalni stanovnici najbolji stručnjaci za razvoj svoje zajednice. Zajednički im je prostorni identitet i osjećaj pripadnosti području (rodnom kraju) što ih potiče i ujedinjava u vlastitom doprinosu zajednici. Veza između građana odnosno mještana sa lokalnom zajednicom te osjećaj pripadnosti i kohezije čini najjači temelj pristupa odozdo na gore. Sam koncept LEADER zastupa rad same zajednice i isključuje nametanje. Ovaj pristup podrazumijeva da ljudi učestvuju u odlučivanju o strategiji razvoja svojih krajeva, kao i o izboru prioriteta koje bi trebalo realizovati na lokalnom nivou. Sama paradigma lokalnog razvoja počiva na povezanosti. Svi projekti počinju sa pojedincem, sa idejom i energijom kao i voljom i entuzijazmom za pokretanje. Pretpostavka ovog prilaza je u osnaživanju ljudi, njihovih ideja kroz pružanje pomoći u

² Izvor: https://webgate.ec.europa.eu/fpfis/cms/farnet2/about/at-a-glance/clld_en.

³ Evropski fond za regionalni razvoj, Evropski socijalni i Evropski fond za pomorstvo i ribolov.

⁴ Publikacija: LEADER pristup - Korist za ruralne zajednice u Bosni i Hercegovini.

razvoju ruralnih područja sa ciljem iskorištavanja punog potencijala i mobilizacije svih dostupnih resursa. Da bi se to postiglo, neophodno je informisati, obučavati stanovnike te uspostaviti uslove za implementaciju želja, ideja kao i rješavanje problema individualaca i zajednice u cjelini. Pristup odozdo prema gore odnosi se na kolektivni razvoj i odlučivanje. Ovdje je neophodno podvući da osim stanovnika neophodno je uključiti i sve ostale aktere (učesnike) lokalnog života, kao što su preduzetnici, obrazovne ustanove, lokalne mreže i lokalnu upravu, to jest aktere iz sva tri sektora (civilni, privatni i javni).

1.2. Strategija lokalnog razvoja prilagođena području

Strategija lokalnog razvoja prilagođena području podrazumijeva obuhvatanje male, homogene, društveno kohezivne teritorije, sa zajedničkom tradicijom, lokalnim identitetom, osjećajem pripadnosti ili zajedničkim potrebama i očekivanjima te predstavlja ciljno područje za sprovođenje određene politike. Odlučivanjem o realizaciji strategije ruralnog razvoja na ovaj način olakšava se prepoznavanje lokalnih vrijednosti, prednosti i slabosti, pretnji i prilika kao i opasnosti i prepreka na putu ka održivom razvoju. Izraz „prilagođena području“ u suštini znači na lokalnom nivou. Ljudi, odnosno mještani malih lokalnih sredina se identifikuju sa LEADER projektima, jer su napravljeni i dizajnirani u skladu sa njihovim željama te pružaju odgovore prilagođene lokalnim potrebama. U okviru ovog programa stanovnici prepoznaju sebe kao učesnike u razvoju ruralnih politika, a ne samo kao puke posmatrača i korisnike nejasnih projekata koji su im nametnuti. Ukoliko se razvije balans i zajednička vizija svih aktera javnog života na određenom području te se osigura zajednička vizija ključnih službenika javne uprave, preduzetnika i građana, projekti će sigurno imati veći uticaj i primjenu u svakodnevnom životu. Prilikom selekcije područja, mora se voditi računa o povezanosti i snazi ljudskih, finansijskih i ekonomskih potencijala i mogućnosti podržavanja i implementacije lokalne razvojne strategije. Svakako da područje ne mora odgovarati ranije određenim administrativnim ograničenjima⁵.

1.3. Javno-privatna partnerstva/lokalne akcione grupe (LAG)

Osnivanje javno-privatnih partnerstva predstavlja ključnu komponentu pristupa LEADER. Na samom početku uvođenja pristupa LEADER na principima pristupa odozdo na gore, mnogi su ga smatrali konceptom ometanja javne uprave. LEADER, naprotiv ovom stajalištu, ne treba posmatrati kao prepreku ili alternativu pristupu odozdo na dole, odnosno kao suprotnost direktivama i uputstvima sa nivoa regionalnih ili nacionalnih, državnih organa, već isključivo kao dopunu i osnaživanje razvojnih politika sa svih nivoa vlasti radi jačanja lokalne zajednice u ruralnim područjima. Sam proces stvaranja ovog specifičnog modela javno-privatnih partnerstva, to jest lokalnih akcionih grupa započinje povezivanjem lokalnih aktera iz sva tri sektora (civilnog, privatnog i javnog) i pri tome LAG treba da udruži partnere iz svih sektora, vodeći tom prilikom računa o uravnoteženoj zastupljenosti predstavnika postojećih lokalnih interesnih skupina. Prema tome lokalno partnerstvo-LAG u kontekstu pristupa LEADER opisano je kao okosnica metode lokalnog razvoja pod vođstvom zajednice⁶.

U okviru civilnog sektora okupljene su nevladine organizacije i različita udruženja, poput onih koja okupljaju mlade, starije, turističke organizacije, kulturna udruženja, sportske klubove, udruženja za zaštitu životne sredine i slično. Najuočljiviji i najuticajni predstavnici javnog sektora na lokalnom nivou su opštine, ali i državne ustanove poput obrazovnih institucija, i u određenim slučajevima razvojnih agencija⁷. Privredni/privatni sektor uključuje širok dijapazon različitih organizacija i pojedinaca poput privatnih privrednih društava, poljoprivrednika, preduzetnika, građana i poslovnih kao i drugih organizacija registrovanih da rade za dobit⁸. Lokalna akciona grupa je zvanično registrovano pravno lice (tj. udruženje, fondacija). Gledano na nivou odlučivanja privredni i socijalni partneri, kao i ostali predstavnici civilnog društva- poput poljoprivrednika, žena sa sela, mladih i njihovih udruženja moraju činiti više od 50% partnerstva. Sa druge strane, predstavnici lokalne vlasti treba da budu zastupljeni sa najmanje 20%. Državni organi, međutim, ne bi trebalo da imaju više od 50% glasačkih prava. Žene moraju biti uključene u odlučivanje⁹. Lokalna javna partnerstva se koriste

⁵ Publikacija: LEADER pristup - Korist za ruralne zajednice u Bosni i Hercegovini.

⁶ Publikacija: Revija ruralnog razvoja EU, broj 29.

⁷ U zavisnosti od njihovog pravnog statusa.

⁸ Publikacija: Vodič do LEADERA.

⁹ Pravni okvir EU: Sastav lokalne akcione grupe prema definiciji za IPARD.

kolektivnim znanjem zajednica radi analize potreba područja te se manifestuju kroz zajedničku saradnju u pronalaženju zajedničkih, za zajednicu najboljih rješenja. Na ovaj način povećavaju se kapaciteti individualaca iz čijih ideja putem razmjene znanja i međusobne nadogradnje se proizvode novi odnosi u sklopu samih partnerstva, što rezultira razvijanjem misaonih procesa i projekata koji se inače ne bi dogodili. Rezultati uspješnih partnerstva se ogledaju u razvoju projekata koji u potpunosti odgovaraju lokalnim potrebama te uživaju široku podršku mještana i jačaju identifikaciju samih građana sa zajednicom pri tome povećavajući osjećaje pripadnosti i ponosa unutar same zajednice.

Kod ovog pristupa, učesnici lokalnog života moraju se upoznati i kroz dijalog podijeliti svoja stajališta i svoje ciljeve za razvoj ruralnog područja. Ova dinamika omogućava dijeljenje energije i resursa. Pokazalo se da kolektivne odluke, prihvaćene od strane više ljudi, stvaraju snažniju zajednicu i jaču saradnju na budućim projektima¹⁰. Imajući u vidu da lokalna javno-privatna partnerstva okupljaju i spajaju raspoložive sve lokalne resurse te udružuju lokalne aktere na zajedničkim projektima i multi-sektorskim aktivnostima postoji velika vjerovatnoća da će njihove akcije podstaknuti ruralni razvoj. Partnerstva u svojoj organskoj strukturi treba da involviraju kritičnu masu potrebnu za poboljšanje privredne konkurentnosti područja. Osnaživanjem dijaloga, sinergije kao i prevazilaženjem razlika i sukoba interesnih grupa, lokalna partnerstva usmjeravaju cijelokupnu zajednicu ka cilju i boljem održivom razvoju. Države članice EU preciziraju ulogu i funkcije LAG te definišu autoritete koji su odgovorni za implementaciju zadataka iz lokalnih razvojnih strategija. Zadaci lokalnih akcionih grupa uključuju¹¹:

- Dizajniranje i implementacija lokalnih razvojnih strategija,
- Izgradnja kapaciteta lokalnih učesnika u cilju razvijanja i realizacije projekata,
- Primjena principa transparentnosti i nediskriminacije prilikom postupka izbora projekata osiguravajući objektivne kriterijume za selekciju,
- Osiguranje da izabrani projekti odražavaju elemente iz lokalnih strategija razvoja pri tome vode računa o prioritetima za postizanje ključnih ciljeva iz navedenih strategija,
- Pripremanje i objavljuju pozive za dostavljanje prijedloga projekata,
- Prate implementaciju lokalnih razvojnih strategija i operacija podrške uključujući specifične aktivnosti ocjenjivanja, i njihovih specifičnih operacija uključujući evaluacije,
- LAG može koristiti i implementirati operacije u okviru strategije.

Zakonski oblik za uspostavljanje ovog oblika JPP¹² u potpunosti zavisi od zakonodavnog konteksta zemlje članice. U većini država članica EU LAG se registruju kao udruženja ili fondacije. Dubinska pravna analiza može da ukaže na zakonski oblik koji je najpogodniji za lokalne akcione grupe u konkretnom nacionalnom slučaju¹³. Organizacijska struktura lokalnih akcionih grupa razlikuje se u zavisnosti od zakonodavstva i regulative država članica, ali treba sadržavati najmanje sljedeće strukturne komponente: Skupštinu članova, LAG menadžment i LAG osoblje odgovorno za administrativnu i tehničku podršku, evaluacijski komitet i upravni odbor (komitet za odlučivanje). Pravila funkcionisanja LAG-a te obaveze njenih članova, funkcije i pravila koja određuju njene strukturne elemente, moraju biti opisana u osnivačkom aktu ili statutu. Proces uspostavljanje LAG u praksi prati jednu od tri putanje¹⁴:

- Postojeće udruženje se adaptira u skladu za zahtjevima pristupa LEADER,
- Formira se potpuno novo pravno lice,
- Lokalna akciona grupa se u praksi oslanja na jedan „odgovorni organ“ za sve pravne i administrativne poslove, a ostali partneri doprinose pri odlučivanju.

Upravljačko tijelo mora da obezbijedi da LAG ili da odaberu administrativno i finansijski vodećeg aktera sposobnog za realizaciju javnih sredstava i osiguranje uspješnog rada partnerstva, ili da se spoje u zakonski konstituisanu zajedničku strukturu, čije konstituisanje garantuje zadovoljavajući rad partnerstva i sposobnost za realizaciju javnih sredstava¹⁵.

¹⁰ Publikacija: Revija ruralnog razvoja EU, broj 29.

¹¹ LEADER Toolkit, Implementing LAGs and Local Strategies.

¹² Javno-privatno partnerstvo

¹³ Putanje do LEADERA, Vodič za uspostavljanje i pokretanje pristupa LEADER na Zapadnom Balkanu, u Turskoj i šire.

¹⁴ Za više informacija pogledati: J. Gierulske, Ministarstvo poljoprivrede Republike Poljske.

¹⁵ Pravni okvir EU: Administrativni kapacitet lokalne akcione grupe u okviru IPARD.

Teritorija djelovanja LAG obuhvata specifično, najčešće pod-regionalnu/opštinsku teritoriju sa populacijom obično između 10.000 i 150000 ljudi. Ovi elementi moraju biti definisani u lokalnim razvojnim strategijama. Navedena teritorija ne mora obavezno pratiti administrativne granice, kao što su opštine ili regije¹⁶. Teritorija treba da ima dovoljnu kritičnu masu ljudskih, finansijskih i ekonomskih resursa za izvodljivost strategije i neophodno je da bude povezana u smislu društvenih, ekonomskih ili geografskih oblika. Pravila za definisanje teritorije lokalne akcione grupe zasnovane su na pristupu koji je preuzet iz programa za ruralni razvoj država članica¹⁷. Seoske zajednice predstavljaju osnovne socijalne entitete u ruralnim oblastima. Granice djelovanja lokalnih akcionih grupa ne bi trebale da prelaze granice naselja (sela i gradova). Definicija ruralnih oblasti koju daje OECD¹⁸ je kriterijum koji ima najširu primjenu - ruralna oblast je oblast čija gustina populacije iznosi manje od 150 stanovnika po kvadratnom kilometru. Međutim, ovaj kriterijum u ruralnim oblastima može dovesti do isključenja nekih naselja koja bi trebala da budu obuhvaćena teritorijom LEADER pristupa, te bi bilo svrsishodnije koristiti alternativne kriterijume kod definisanja ruralnih područja¹⁹.

1.4. Integrisana i višesektorska lokalna razvojna strategija

LEADER ne predstavlja koncepciju usmjerenu ka jednoj aktivnosti, prema jednoj interesnoj grupi ili jednom sektoru, već od samog svog osnivanja nalaže usklađivanje i povezivanje akcija, djelovanja i razvoja projekata sa ciljem integracije u jednu funkcionalnu, koherentnu cjelinu. Najvažniji aspekt je da integracija predstavlja povezivanje različitih privrednih, društvenih, kulturnih i ekoloških aktera i sektora²⁰.

Načelo integracije već duže vrijeme primjenjuju nevladine organizacije koje se bave razvojem i ključna je karakteristika razvojne politike. U programu održivog razvoja do 2030. godine (f) koje su 2015. godine prihvatile sve države članice UN, koncept integracije sadržan je u 17 ciljeva održivog razvoja²¹. Mnoge velike nevladine organizacije su prihvatile integrisani pristup iskorjenjivanju siromaštva jer to vide kao jedini način na koji mogu postići održivost. Njima je jasno da razvojna strategija treba biti usmjerena na selo (ili skupinu sela) u cilju poduzimanja mjera na svim područjima, uključujući hranu, vodu, obrazovanje, zdravstvo i ekonomsko osnaživanje žena. „Maleno je lijepo, ali je veće potrebno. LEADER koncepcija je usmjerena na lokalni nivo upravo radi uspješnog rješavanja lokalnih potreba te prema tome lokalno stanovništvo ne treba posmatrati samo kao korisnike ili kao ciljanu grupu, već kao aktivno uključene aktere u razvoj projekata.

1.5. Umrežavanje

Pod umrežavanjem se podrazumijeva razmjena informacija, iskustava i znanja između lokalnih akcionih grupa, ruralnih oblasti, administracija i organizacija angažovanih na ruralnom razvoju EU i šire, bez obzira da li su direktni korisnici LEADER ili ne. Umrežavanje je način prenosa dobre prakse, širenja inovacija i nadogradnje naučenog sa lokalnog nivoa ruralnog razvoja.

Lokalne akcione grupe rade sa lokalnim stanovništvom kako bi utvrdili njihove potrebe i pronašli najprikladnije rješenje. Umrežavanje na lokalnom nivou pomaže u ostvarenju ciljeva kroz podsticanje zajednica i pomaganjem građanima ruralnih krajeva i ostalim akterima lokalnog života da poboljšaju poslovanje, očuvaju životnu sredinu i uspostave efikasniju isporuku javnih usluga. Nacionalne ruralne mreže i ENRD²² djeluju zajedno sa LAG-ovima i jedni sa drugima na promociji i podržavanju procesa umrežavanja na širem nacionalnom i evropskom nivou. Transnacionalno umrežavanje podržano je od strane EU sa samim početkom pristupa LEADER i posebno je predviđeno pravnim okvirom EU²³.

¹⁶ LEADER Toolkit, Implementing LAGs and Local Strategies.

¹⁷ Regulativa EU broj: 1303/2013 i 1305/2013.

¹⁸ Organisation for Economic Cooperation and Development, Organizacija za ekon. saradnju i razvoj.

¹⁹ Publikacija: Preporuke Istočnoj Srbiji u uspostavljanju i izgradnji LAG u odnosu na EU integracije.

²⁰ Publikacija: Vodič, putanje do LEADERA

²¹ <https://sustainabledevelopment.un.org/post2015/transformingourworld>

²² The european network for rural development, Evropska mreža za ruralni razvoj.

²³ Uredba EU 1305/2013, čl. 52 i 54.

1.6. Inovacije

LEADER stimuliše fleksibilnost i nezavisnost lokalnih akcionih grupa prilikom izbora aktivnosti koje žele da podrže što stimuliše nove i inovativne pristupe prilikom razvoja ruralnih područja. Tokom realizacije ovog programa, sada već trideset godina, inovacije su uvijek bile glavna komponenta LEADER metodologije. Naravno, nove ideje i inovacije, pogotovo na lokalnom nivou, nije uvijek lako prihvatiti, pa je sama inicijativa nastojala svojim pristupom podstaknuti lokalne odgovore i inovativna rješenja te je kroz dosadašnji rad postigla značajne rezultate u ovom području²⁴. Tako, može se reći da je jedna od ključnih iskustvenih, naučenih lekcija same koncepcije je važnost i neophodnost izgradnje kapaciteta. Mogućnost pristupa LEADER da finansira izgradnju kapaciteta zajedno sa realizacijom projekata pomaže u stvaranju neophodnih uslova za podsticanje inovacija.

Sigurno je da, na samom početku procesa, potrebno vrijeme za razumijevanje važnosti i potencijala inovacije od strane samih učesnika lokalnog života. Inovaciju treba razumjeti u širokom smislu. Ona može podrazumijevati uvođenje novog proizvoda, novog procesa, nove organizacije ili novog tržišta. Takođe, treba uzeti u obzir da su ruralna područja, zbog svoje udaljenosti od gradova, manjeg ljudskog potencijala i ograničenih resursa slabije povezana sa razvojnim i naučno-istraživačkim centrima što im može otežati primjenu i razvoj korjenitih inovacija. U ruralnim krajevima se mogu primjenjivati prilagođene inovacije koje su razvijene na drugim mjestima kao i modernizaciju tradicionalnih oblika znanja, odnosno iznalaženje novih rješenja na dugogodišnje probleme sela. Inovacije mogu ponuditi nove odgovore na konkretne probleme ruralnih područja²⁵.

2. PRIMJENA I KARAKTERISTIKE EVROPSKOG PRISTUPA RURALNOM RAZVOJU

Sam koncept LEADER je vođen idejom da su mještani najbolji stručnjaci za razvoj vlastitog područja, takođe, da dijele zajednički identitet i osjećaj pripadnosti određenom području što ih povezuje i opredeljuje ka zajedničkom cilju odnosno zajedničkom radu na poboljšanju i razvoju vlastitog lokalnog prostora. U skladu sa ovom inicijativom, na prostoru Evrope, do danas, je formirano preko 2800 specifičnih javno-privatnih partnerstva. Mnogo je razloga za uspjeh ovog koncepta tokom proteklih godina, jedan od najvažnijih je svakako u primjeni integrisanih načela same inicijative, a može se reći da lokalna akciona grupa predstavlja ključnu komponentu, sa krajnjim ishodom da lokalno stanovništvo ostvaruje stvarne rezultate za vlastite potrebe. Može se reći da je LEADER kao i CLLD aktivna metodologija, a ne samo program finansiranja. Danas, kroz niz aktivnosti predstavlja okvir za pronalaženje novih rješenja i načina za održivi ruralni razvoj. Sigurno je da za implementaciju konkretnih aktivnosti neophodno osigurati i dodatna sredstva od strane državnih institucija uključenih u rad lokalnih akcionih grupa²⁶, tako da svaka LAG ima obavezu da učestvuje u iznalaženju dodatnih sredstava za sufinansiranje projekata.

Lokalne akcione grupe u EU imaju svojstvo pravnog lica i registrovani su u formi udruženja ili kao privredni subjekti ograničene odgovornosti, neprofitnog karaktera. Udruženje se pokazalo kao najraširija i najdjelotvornija forma organizovanja u svim zemljama EU²⁷. Lokalne akcione grupe svoje angažovanje orijentišu na povećanje stepena povezanosti u već postojećim partnerstvima u oblastima ruralnog razvoja kao i lobiranju za ulazak novih subjekata. U mnogim ruralnim područjima EU, lokalne akcione grupe imaju svoja isturena odjeljenja²⁸, sa ciljem informisanja građana u vezi sa ruralnim razvojem i ostalim oblastima usko vezanim za ruralni razvoj. Javna-privatna partnerstva sprovode aktivnosti iz lokalnih razvojnih strategija sa ciljem implementacije projekata od značaja za lokalnu zajednicu. Takođe, LAG-ovi razvijaju i ohrabruju povezivanje sa poslovnim sektorom i svim relevantnim zajednicama i drugim akterima u cilju osiguranja šireg pristupa rješavanju konkretnih problema same lokalne zajednice. Najčešće, predsjednik LAG je ugledni građanin područja na kome djeluje lokalna akciona grupa. Načini rada samih partnerstva su fleksibilni i obično su prilagođeni području i zemlji u kojima egzistiraju. Može se reći da je i sama inicijativa LEADER zamišljena kao jačanje lokalnog nasuprot trendu evropeizacije. Nasuprot urbanizaciji, ideja jačanja ruralnog područja, prvenstveno sela, zasigurno predstavlja novu ekonomsko-socijalnu paradigmu.

²⁴ LEADER deliverychain – a summary based on the LEADER Innovation PWG discussions and meetings.

²⁵ Publikacija: Vodič putanje do LEADERA

²⁶ Doprinosi iz javnih/budžetskih sredstava, sredstava od privatnih firmi, nevladinih udruženja i pojedinaca.

²⁷ LEADER pristup- Korist za ruralne zajednice u BiH, 2012.

²⁸ Šaltere u opštinskim salama i drugim javnim institucijama.

Brojni su primjeri uspješne primjene ove inicijative, impresivna mreža od preko 2800 lokalnih akcionih grupa sa velikim brojem realizovanih projekata, ideja i inovativnih rješenja opravdala je tezu da budućnost lokalnog razvoja leži u rukama zajednice. Uzmimo primjer Španije, gdje prije pokretanja LEADER programa nije postojala saradnja između lokalnih vlasti, ekonomskih i drugih aktera razvoja u ruralnim područjima, da bi sama inicijativa podstaknula zajednički rad i istakla u prvi plan odgovornost cijele zajednice za vođenje promjena i pokretanje aktivnosti ka boljem održivom razvoju. Program je uticao na politike ruralnog razvoja u brojnim zemljama Evropske unije, tako je u Španiji uticao na reaktiviranje administrativnih tijela, u Francuskoj je porasla uloga političkih lidera u samom programu, u Italiji je povećan uticaj turističkih organizacija unutar samih LAG-ova. Problemi ruralne Francuske (napuštena zemlja, deagrarizacija, smanjenje važnosti poljoprivrede) pokrenuli lokalne aktere, tako da je Francuska postala najaktivnija članica u samom programu.

Isto tako u Irskoj su principi LEADER-a značajno uticali na vladine programe i doprinijeli takozvanom „irskom čudu“. U ruralne regije su poslani animatori sa zadatkom utvrđivanja potreba i potencijala svake regije, okupljanja lokalne zajednice, stvaranja zajedničke strategije, mobilizacije aktivne populacije u cilju budućnosti regija, a posebno im je bio zadatak osiguranje podrška lokalnih aktera u procesu pripreme zajedničkih projekata lokalnog razvoja. Nakon toga, program za lokalni razvoj je postao glavni instrument koji je omogućio da se ruralnim regijama dostave neophodna sredstva za dinamičan razvoj Irskih ruralnih zona²⁹. U Njemačkoj i Austriji lokalne akcione grupe nastoje pronaći finansijska sredstva za pronalaženje konkretnih projekata. Osnovna namjena djelovanja ovih organizacija je razrada integralnih razvojnih strategija, prilikom čega se uključuju svi akteri, odnosno zainteresovani učesnici lokalnog života ruralne zajednice.

Što se tiče Finske, koncept i metodologija LEADER pristupa naročito je pogodna za povezivanje učesnika u rijetko naseljenim područjima. Razvoj novih inovativnih proizvoda, samog procesa proizvodnje, tehnologija, plaćanja u poljoprivredi, mjere za zaštitu životne sredine, obnova sela samo su neke od aktivnosti programa ruralnog razvoja u okviru inicijative LEADER u ovoj zemlji. U Irskoj lokalne akcione grupe su registrovane kao firme ograničene odgovornosti³⁰ te posluju kao firme neprofitnog karaktera, kroz svoje aktivnosti rješavaju aktivne konkretne probleme vezane za ruralni razvoj, koordinirajući svoje aktivnosti sa svim učesnicima lokalnog razvoja tom prilikom sprovodeći projekte koji se isključivo sufinansiraju iz inicijative LEADER. Pripadnici javno-privatnih partnerstva u Italiji su predstavnici javnog i privatnog sektora³¹ koji zajedničkim naporima promovišu ruralni razvoj sa fokusom na razradu politike održivog ruralnog razvoja sa krajnjim ciljem poboljšanja kvaliteta života u ruralnim područjima. Ciljevi programa LEADER u Češkoj posebno podržavaju diversifikaciju aktivnosti u ruralnim oblastima, sa uvođenjem novih nepoljoprivrednih djelatnosti u cilju povećavanja konkurentnosti ruralnih prostora.

3. STUDIJE SLUČAJA LEADER INICIJATIVA I LAG U EU

U narednim redovima predstavljeni su primjeri dobre prakse iz rada lokalnih akcionih grupa sa prostora Evropske unije sa uspješnom primjenom savremenih inicijativa ruralnog razvoja LEADER/CLLD, koji ističu prednosti predmetnog modela kroz implementaciju projekata iz strategija lokalnog razvoja prilagođenih području, uvažavajući pri tome principe integrisanosti, multi-sektorskog pristupa, umrežavanja, inovacija i saradnje.

3.1. LAG Höga Kusten (Švedska)

"Landsbyggare" je projekat švedskog LAG-a Höga Kusten čiji je cilj stvaranje pozitivnog pogleda na preduzetništvo na Visokoj obali Švedske te opovrgavanje postojećih negativnih percepcija života i rada na selu. Njihov program se vodi idejom da ljudi mogu biti dio aktivne fizičke i digitalne zajednice sa drugim preduzećima na selu. Projekat je uključivao dane razvoja vještina, nadahnjujuće kampanje na društvenim mrežama i aktivnosti podizanja svijesti široj javnosti. Organizovali su

²⁹ IBID, str. 35.

³⁰ Što bi odgovaralo našem obliku d.o.o.

³¹ Javni sektor predstavljaju lokalna vijeća, opštine i delegacije javnih subjekata, dok su predstavnici privatnog sektora podijeljeni u sektorske odbore (mala i srednja preduzeća i samostalna udruženja poljoprivrednika, civilna udruženja, poljoprivredni sektor, zadruge, udruženja poljoprivrednika i poljoprivredne organizacije, hotelijerstvo, turizam i slično).

seminare koji su kroz pristup LEADER stvorili mogućnosti za dugoročno partnerstvo, izgradnju zajednice i inovacije. Kampanja na društvenim mrežama "Landsbyggare", koja pozitivno prikazuje Visoku obalu Švedske, dosegla je široku ciljnu grupu ljudi koji se potencijalno žele preseliti u područje. Prema članovima ove grupe „već 15 drugih regija želi sprovesti istu "Landsbyggare" strategiju odozdo prema gore unutar svojih LEADER zajednica. Zajedno s ovim regijama, ova lokalna akciona grupa razmišlja o nacionalnom pokretu koji bi pružio mogućnosti koje ruralni kraj nudi svim ljudima u Švedskoj³².

3.2. LAG Malohont (Slovačka)

LAG je u 2015. uspostavio šemu za brendiranje regionalnih proizvoda. Lokalni proizvođači mogu se prijaviti za oznaku za proizvode koji ispunjavaju posebne kriterijume, uključujući lokalnu proizvodnju, upotrebu lokalnih resursa i tradicionalnih tehnika. Oznaku dodjeljuje sertifikacijsko tijelo koje uključuje lokalne proizvođače, predstavnike lokalnih preduzeća i članove LAG-a. Zahvaljujući uključenosti proizvođača od samih početaka, projekat je brzo stekao povjerenje stanovništva. U sistemu označavanja u početku je učestvovalo 12 lokalnih proizvođača, a sada uključuje prehrambene i zanatske proizvode 37 lokalnih uzgajivača i proizvođača. Uskoro će se proširiti i na smještaj, usluge i događanja u regiji. Ovoj inicijativi sada su se pridružila i četiri susjedna LAG-a. Sredstva pristupa LEADER koja se koriste za projekat dodijeljena su iz programskog razdoblja 2007-2013. i pokrivala su početnu uspostavu projekta. LAG Malohont je tada osmislio način da sistem označavanja postane financijski samoodrživiji doprinosima lokalnih proizvođača, opština na teritoriju LAG-a i malim projektima iz samoupravne regije. Inicijativa je uveliko poboljšala privredu regije Malohont i nada se stabilnijoj regionalnoj ili nacionalnoj podršci³³.

3.3. LAG LEADER Northeast Twente (Holandija)

Članstvo ovog LAG-a sastoji se isključivo od lokalnih stanovnika te su oni jedini koji donose odluke. Lokalna vlast uključena je u rad LAG-a, ali nije njegov član. LAG LEADER Northeast Twente osnivač je fonda Twentse Noaberschaps Fonds, nove regionalne fondacije koja finansira male društvene inicijative građana. Fond je stvorio LAG u saradnji sa susjednim LAG-om Southeast Twente, privatnim sektorom i pokrajinom, a njime upravljaju lokalni volonteri. Ona povezuje mrežu znanja dva LAG-a i njihov LEADER pristup finansiranjem iz pokrajinskog programa zvanog 4D³⁴.

3.4. LAG Parc naturel Haute-Sûre Forêt d'Anlier (Belgija)

Vododijelnica parka prirode Haute-Sûre Forêt d'Anlier je 2003. godine prepoznata je kao močvarno područje od međunarodne važnosti prema Ramsarskoj konvenciji. Nakon što je 2007. izrađen plan upravljanja parkom prirode, LAG je istupio i istaknuo specifično područje u blizini parka, na temelju definisanog krajolika, kulturne baštine te društvenog i privrednog konteksta. LAG je saradivao s lokalnim poljoprivrednicima na izgradnji mostova i ograda kako bi zaštitili park i njegove vodo tokove. Aktivnosti podizanja svijesti pobudile su kolektivnu maštu ljudi i mobilisale više od 40.000 ljudi. LAG je također razvio inovativni projekat „socijalne poljoprivrede“ u kojem su poljoprivrednici i lokalni stanovnici saradivali u proizvodnji lokalne robe u kratkim lancima snabdijevanja. Međutim, kada su poljoprivrednici i članovi zajednica koji su izvan „prihvatljivog područja“ pokazali interes za sudjelovanje, LAG ih je morao odbiti. LAG je nastavio razvijati svoje aktivnosti i trenutno djeluje u pogledu četiri aspekta: obrazovanja, prirodnog okruženja, krajolika i baštine te poljoprivrede i turizma³⁵.

³² <http://leaderhogakusten.se/vart-lag/>

³³ <http://www.malohont.sk/aktuality.php>

³⁴ <http://www.leadernoordoosttwente.nl>

³⁵ <http://www.parcnaturel.b>

3.5. LAG/FLAG Lesvos local development company Etal s.a (Grčka)

Lesvos local development company Etal s.a, preduzeće je osnovano 1992. godine, djeluje i kao FLAG³⁶. Lokalna razvojna strategija (LRS) usmjerena je na održivo korišćenje prirodnih i kulturnih resursa ostrva. Njihov je cilj učiniti Lezbos boljim mjestom za život svojih ruralnih zajednica. Projekat s potpisom LAG/FLAG-a u posljednjih 15 godina bio je razvoj mreže staza u prirodi i kulturi Lezbosa. Danas se mreža sastoji od 38 dobro označenih staza koje su izgrađene korak po korak širom ostrva, temelje se na istorijskim ruralnim stazama koje povezuju sela i lokalne zajednice, oživljavajući udaljena sela i tradicionalne veze među njima. Lokalne vlasti su LRS označile kao prioritet. Lokalna preduzeća učinila su svoje aktivnosti raznovrsnijima kako bi se povezala s mrežom staza. One su postale jedna od glavnih atrakcija Lezbosa i u središtu su međunarodnih sportskih događaja i aktivnosti na otvorenom, poput promatranja ptica. Projekat je pomogao u raznolikosti turizma na otoku i pomaku s uobičajenog turizma na alternativni turizam temeljen na iskustvu, čineći udaljene lokalne zajednice vidljivijima. Kada je nedavna izbjeglička kriza vrlo naglo i negativno uticala na turističke izgled Lezbosa, uz 65%-tni pad dolazaka turo- operatora od 2015. do 2016., projekat staza pružio je konkretan odgovor. Sportska događanja organizovana oko staza privukla su specifične skupine turista, a istovremeno su uključivala i ekipe sportista izbjeglica koji su počeli učestvovati u trčanju mrežom staza, pomažući im da učestvuju u društvenom životu ostrva³⁷.

3.6. Asociacion de Desarrollo Rural Mariñas-Betanzos (Španija)

Špansko udruženje Asociacion de Desarrollo Rural Mariñas-Betanzos djeluje kao LAG ruralnih zajednica u blizini grada La Coruñe u Galiciji. Njen „Plan za hranu“ snažan je strateški pristup promociji kratkog lanca snabdijevanja za lokalnu hranu, poboljšanje biološke raznolikosti i održivosti na poljoprivrednim farmama. Plan je povezan s područjem rezervata biosfere (Mariñas Coruñesas e Terras do Mandeo) te uključuje mlade i poljoprivrednike. Pristup održivom Planu za hranu, započet u prethodnom evropskom programskom razdoblju (2007-2013), izgrađen je postupno i doveo je do snažnih privrednih i društvenih koristi te dobiti za prirodnu sredinu. To uključuje osnivanje novih organskih poljoprivrednih farmi, novih kanala distribucije i aktivnosti podizanja svijesti u školama. S obzirom na blizinu grada La Coruñe, LAG je radio na komplementarnosti između većih i jačih zajednica koje su bliže gradu i manjih, udaljenijih ruralnih zajednica. Kroz LAG-ovu lokalnu razvojnu strategiju prilagođenu području, komparativne prednosti različitih zajednica (npr. živopisna turistička infrastruktura, jaka lokalna proizvodnja hrane, zanimljiva prirodna područja) međusobno se nadopunjavaju. Manje ruralne zajednice su osnažene i postaju vidljivije. Činjenica da je nekoliko opština na području LAG-a dio istog hidrografskog bazena pojačava posvećenost projektu koji je usmjeren prema naprijed te je prilagođen pozitivnim uticajima na prirodne eko-sisteme³⁸.

3.7. LAG Keskipiste (Finska)

LAG Keskipiste aktivan je u sklopu pristupa LEADER od 1996. godine i još je uvijek značajan jer je podržao već gotovo 900 projekata. Područje obuhvaćeno LAG-om nalazi se u sredini Finske, daleko od većih gradova, te koristi netaknuto prirodno okruženje. Gustina naseljenosti je samo četiri stanovnika po km², a zbog nedostatka institucija visokog obrazovanja u blizini, mladi moraju napustiti područje kako bi otišli studirati u gradove. Njihov povratak može biti izazov. LRS promovise pozitivnu sliku o tom mjestu, utiče na mlade ljude kako bi se osjećali dijelom šire slike i motivise ih da tamo grade svoju budućnost. LAG je započeo korišćenje finansiranja iz programa ERASMUS+³⁹ kako bi doveo mlade volontere iz drugih zemalja EU na to područje, uključujući rad na projektima transnacionalne saradnje. Kao što se može vidjeti, lokalne veze ključne su za LAG. Glavni projekat koji je proizašao iz ERASMUS+ razmjene je zadruga Versosto, struktura koja pomaže mladima u razvoju poslovnih ideja, pruža osposobljavanje, mentorstvo i vršnjačku podršku. Osnovana 2017. godine, zadruga Versosto ima više od 60 članova u dobi od 16 do 21 godine i promet od 240.000 EUR godišnje. Projekat je povećao interes mladih članova za preduzetništvo i motivisao neke od njih da

³⁶ Lokalna akcijska grupa u ribarstvu

³⁷ <https://www.etal-sa.gr/el/>

³⁸ <http://marinasbetanzos.gal>

³⁹ Erasmus+ program je EU kojim se podupiru obrazovanje, osposobljavanje, mladi i sport u Evropi.

ostanu ili se kasnije vrate u ruralna područja. Zadruga je osnovana u okviru projekta „Silta“ („most“) koji je bio finalist nagradnog konkursa Ruralna inspiracija EMRR⁴⁰ za 2019. godinu⁴¹.

3.8. LAG Valle del Jerte (Španija)

Dolina Jerte u sjevernoj Estremaduri (Španija) poznata je po trešnjama. Drveće raste na terasama uklesanim na planinskim padinama i stvara jedinstven prizor kada procvjeta u proljeće. LAG je izgradio integriranu strategiju oko imidža svoje čuvene trešnje, podržavajući akcije u cijelom lancu vrijednosti, „od polja do stola“. Aktivnosti uključuju podršku razvoju turističkih proizvoda i aktivnosti, obučavanje proizvođača, brendiranje i marketing (uključujući rad sa zadrugama lokalnih poljoprivrednika radi osiguranja priznanja trešanja prema evropskoj zaštićenoj oznaci izvornosti (ZOI) - „Cereza del Jerte“), uspostavljanje standardizacije i kontrole kvaliteta te osiguravanje različitosti drugih proizvoda na bazi trešnje (poput likera, džemova i poslastica). Tokom 25 godina strategija je stvorila više od 150 novih preduzeća, stvorila ili zadržala više od 1000 radnih mjesta i pružila osposobljavanje za oko 20.000 ljudi. Turistički smještaj povećao se sa 150 na 2000 smještajnih jedinica, a izvoz zadruga i organizacija lokalnih proizvođača porastao je s 10% na 60% proizvodnje trešanja, dok je razvijeno oko 100 lokalnih proizvoda. LAG sada razvija projekat „Pametna turistička destinacija“ kako bi ponudio bolje turističko iskustvo, ali i povećao kvalitet života lokalnog stanovništva⁴².

3.9. LAG Pays des Condruses (BELGIJA)

LAG Pays des Condruses 2013. je pokrenuo poljoprivredni inkubator koji predstavlja saradnju između neprofitne organizacije Devenirs („Budućnosti“), koja obučava ljude da postanu vrtlari na manjim poljoprivrednim dobrima, poslovnog inkubatora Creajobs, lokalne opštine Modave (koja je osigurala poljoprivrednu površinu), pojedinačnih poslovnih trenera i ljudi koji su samo-zaposleni. LAG pronalazi starije poljoprivrednike koji traže nasljednike koji bi preuzeli njihova imanja i povezuje ih s potencijalnim vrtlarima na tržištu ili botaničarima. Botaničari mogu ispitati ostvarljivost svog projekta u stvarnim razmjerima u inkubatoru, u okviru koji ograničava preuzimanje rizika. Ako sve dobro funkcioniše nakon probnog razdoblja, novi saradnik se može trajno naseliti na farmi. LAG osigurava da sve strane rade zajedno. Takođe učesnicima saopštava važne informacije o projektu i organizuje treninge i dane otvorenih vrata kako bi privukao ostale potencijalne nosioce projekata. Projekat je inspirisan francuskim iskustvom i u početku je finansiran iz programa Erasmus. S obzirom na uspjeh inicijative, kasnije su uspostavljena još tri poljoprivredna inkubatora. Kako je projekat dobio zamah, sada je ideja proširiti mrežu na evropskom nivou sarađujući s Francuskim pokretom poljoprivrednih inkubatora RENETA (Nacionalna mreža testnih poljoprivrednih područja). Cilj je razmotriti uspostavljanje mogućeg projekta ERASMUS+ s Italijom, Španijom i Velikom Britanijom⁴³.

3.10. LAG Pays de Verdun (FRANCUSKA)

Ključni cilj LAG Pays de Verdun u Francuskoj je poboljšati digitalne vještine uključivom strategijom koja poboljšava izgled za zapošljavanje u poljoprivredi, turizmu i drugim ruralnim poslovnim sektorima. Trenutno su uspostavljene mrežne stranice za e-trgovinu za poljoprivrednike, turiste i druga lokalna preduzeća. One pomažu posjetiocima da uživaju u kulturnim resursima područja LAG, povećavaju vidljivost ruralnih zanata i pružaju moderne alate za koordinaciju kratkih lanaca snabdijevanja. Mladi su glavna ciljna grupa za projektni rad na rješavanju pritiska smanjenja populacije te je mobilna jedinica za osposobljavanje uspostavljena kako bi unaprijedila digitalne vještine u izoliranim dijelovima LEADER područja. Inovacije se ovdje odnose na usredotočenost cijelog područja na rješavanje problema „digitalne podjele“ te na činjenicu da je teritorijalni pristup LAG-a digitalnoj uključenosti nov. Podržani elementi projekta uključuju omogućavanje umrežavanja digitalnih stručnjaka u zajednici kako bi se utvrdili izazovi i mogućnosti digitalnog razvoja. Proces prenosa znanja na projektu postigao je sinergiju i doveo do uspostavljanja usluga kao što su „digitalne

⁴⁰ Evropska mreža za ruralni razvoj.

⁴¹ <https://www.keskipisteleader.fi/fi/in-english>, <https://www.versosto.fi>, https://enrd.ec.europa.eu/projects-practice/silta-bridgeyouth-entrepreneurship_en

⁴² <https://cerezadeljerte.org/en/jerte-valley/>

⁴³ <https://www.galcondruses.be>

laboratorije“ ili prostori za saradnju. Zajedno, oni olakšavaju digitalno preduzetništvo lokalnog stanovništva i takođe mogu podstaknuti ljude da presele svoja preduzeća u ruralna područja⁴⁴.

3.11. LAG Opavsko (Češka Republika)

LAG je isprobao jedinstveni finansijski model za promociju ulaganja sa niskom emisijom ugljenika, kombinujući takozvane bespovratne podrške za bojlere koje se finansiraju iz evropskih fondova s povratnim „zajmovima za bojlere“ iz nacionalnih izvora. Krediti koje građani otplaćuju vraćaju se opštinama i mogu ih ponovno uložiti u druge projekte čiji je cilj smanjenje emisije CO₂ ili ušteda energije. Ova LEADER inovacija pomogla je smanjenju emisije CO₂ i povećala udio čistih izvora toplote i električne energije koji se koriste u tom području. To je takođe dovelo do značajnih finansijskih ušteda za opštine, preduzeća i građane, te stvorilo kvalifikovana radna mjesta u regiji. Projekat se provodi u 17 od 52 opštine na teritoriju LAG, a LAG mjeri kvalitet vazduha u saradnji s najvećim nacionalnim isporučioem električne energije kako bi se procijenio uticaj projekta⁴⁵.

3.12. Projekat „Slow trips“ - LAG Zeitkultur Kernland (Austrija)

Četrnaest LAG-ova iz Austrije, Luksemburga, Švedske, Njemačke, Italije, Rumunije i Litvanije udružilo je snage u razvoju projekta „Slow trips“ <spora putovanja>, pod koordinacijom austrijske LAG Zeitkultur Oststeirisches Kernland. Projekat je započeo u januaru 2019. godine i zasniva se na rezultatima LEADER projekta koji je Luksemburški LAG Atert-Wark tokom prethodnog programskog razdoblja proveo pod nazivom „CultTrips“. „Slow Trips“ nudi „participativni turizam“ u kojem posjetioci otkrivaju i mogu iskusiti svakodnevicu lokalnog stanovništva kroz istinske susrete koji obogaćuju i goste i lokalne domaćine. Ovaj oblik održivog turizma dodaje vrijednost prirodnim resursima i kulturnoj baštini, stvarajući nove mogućnosti za lokalnu privredu. Lokalna turistička preduzeća i poljoprivredna preduzeća mogu raznovrsno djelovati kako bi zadovoljili sve veću potražnju za ovom vrstom turizma. Saradnja je projektnim partnerima omogućila definisanje zajedničkog koncepta sporog turizma, a svaki je od njih utvrdio relevantna mjesta i učesnike koje će uključiti u svoje područje. Projektni partneri rade na mrežnoj stranici kako bi poboljšali zajedničko oglašavanje svoje turističke ponude⁴⁶.

4. ZAKLJUČAK

Inovativnost predstavlja jednu od karakteristika pristupa LEADER, inovativne ideje i projekti koji su prilagođeni području su krajnji rezultat napora lokalnih akcionih grupa pa se kroz njihovu praktičnu primjenu može pozitivno uticati na unapređenje ruralnog turizma, promociju tradicionalnih zanata, običaja i dešavanja koja su specifična za ovaj prostor. Svi projekti počinju sa pojedincem, sa idejom i energijom kao i voljom i entuzijazmom za pokretanje promjena. Projekti su prilagođeni potrebama pojedinca, grupe i lokalne zajednice što oslikava suštinu same koncepcije koja smatra da su lokalni stanovnici najbolji stručnjaci za razvoj svoje lokalne zajednice. Iskustva razvoja ruralnih krajeva u Evropi, inicijative LEADER, mogu biti uzor za pronalaženje rješenja za početnu fazu identifikacije konkretnih problema i izradu lokalnih strategija razvoja u svrhu otpočinjanja procesa održivog ruralnog razvoja. Lokalna akciona grupa, predstavlja vodilju koncepta LEADER i kao specifičan, sveobuhvatniji model javno-privatnog partnerstva može generisati nove pozitivne promjene u lokalnoj zajednici.

Višestruki, integralni pristup ruralnom razvoju neophodan je za održivi razvoj ruralnog prostora. Za održivo rješenje potreban je udružen napor lokalne zajednice, regiona, kao i društva u cjelini. Rezultati istraživanja pokazuju da bez finansijske podrške, integralnog procesa planiranja i promjena u koncepciji vođenja lokalnog razvoja, odnosno prilagođavanja samog razvoja stvarnim potrebama građana, nije moguće funkcionisanje lokalnih javno-privatnih partnerstva.

⁴⁴ https://enrd.ec.europa.eu/publications/leader-example-2020-goal-digitalterritory-france_en

⁴⁵ http://www.masopavsko.cz/dotacni-podpory/kotlikove-dotace/?fresult_menu=dotace

Jedan od ciljeva ovog rada je podsticanje novih načina razmišljanja te ohrabivanje primjene inovativnih metoda u području istraživanja. Očekivani doprinos ovog istraživanja je prije svega u proširivanju znanja o identifikovanom problemu kroz klasifikovanje, obrazloženje postojećih naučnih dostignuća kao i predviđanjem mogućih kretanja posmatranih pojava u bliskoj budućnosti.

5. LITERATURA

Blakely, E., Brandshaw, T., (2002): Planning Local Economic Development – Theory and Practice, SAGE Publications, Thousand Oaks.

Đerić, B. (1997), Teorija i politika privrednog razvoja, Savremena administracija, Beograd.

Publikacija: LEADER pristup - Korist za ruralne zajednice u Bosni i Hercegovini, 2012

Publikacija: Vodič do LEADERA

Publikacija: Revija ruralnog razvoja EU, br. 29.

Publikacija: Vodič za uspostavljanje i pokretanje pristupa LEADER na Zapadnom Balkanu, u Turskoj i šire.

Publikacija: Preporuke Istočnoj Srbiji u uspostavljanju i izgradnji LAG u odnosu na EU integracije

Regulativa EU, broj: 1303/2013 i 1305/2013

Regulativa EU, broj: 1305/2013, čl. 52 i 54.

<http://www.europarl.europa.eu/factsheets/hr>

https://webgate.ec.europa.eu/fpfis/cms/farnet2/about/at-a-glance/clld_en

<https://sustainabledevelopment.un.org/post2015/transformingourworld>

<http://www.brac.net>

<http://odraz.hr/media/369988/odrzivi%20razvoj%20ruralnih%20podrucja.pdf>

http://europa.ba/?page_id=44274

<http://www.malohont.sk/aktuality.php>

<http://www.leadernoordoosttwente.nl>

<http://www.parcnaturel.b>

<https://www.etal-sa.gr/el/>

<http://marinasbetanzos.gal>

<https://www.keskipisteleader.fi/fi/in-english>, <https://www.versosto.fi>,

https://enrd.ec.europa.eu/projects-practice/silta-bridgeyouth-entrepreneurship_en

<https://cerezadeljerte.org/en/jerte-valley/>

<https://www.galcondruses.be>

https://enrd.ec.europa.eu/publications/leader-example-2020-goal-digitalterritory-france_en

http://www.masopavsko.cz/dotacni-podpory/kotlikove-dotace/?ftresult_menu=dotace

<http://zeitkultur.at>

STUDENTSKA SESIJA – 25. MART 2021. GODINE U 12.00h

Dejan Pljuco	ZEMLJE ZAPADNOG BALKANA I COVID-19: KAKO PREBRODITI KRIZU I PODSTAĆI RAZVOJ
Kristina Ilić	UPOTREBA MOBILNIH APLIKACIJA ZA TURIZAM U BOSNI I HERCEGOVINI
Miroslav Perović	ANALIZA LIKVIDNOSTI KOMERCIJALNE BANKE A. D. BANJA LUKA
Marica Smiljanić	UPRAVLJANJE INOVACIJAMA I NJEGOVANJE KORPORATIVNOG PREDUZETNIŠTVA
Boris Brezo Violeta Ivković	PERCEPCIJA LOKALNOG STANOVNIŠTVA O ATRAKTIVNOSTI JAHORINE KAO TURISTIČKE DESTINACIJE U LJETNOM PERIODU
Kristina Kovačević	UTICAJ INFORMACIONIH TEHNOLOGIJA NA PUTOVANJE TURISTA IZ BOSNE I HERCEGOVINE
Sara Stanišić	PRIVREDNE PERFORMANSE BOSNE I HERCEGOVINE KAO MOTIV ZA STRANO DIREKTNO ULAGANJE MULTINACIONALNIH KOMPANIJA
Gordana Milovanović	NERAZVIJENOST ŽIVOTNOG OSIGURANJA U REPUBLICI SRPSKOJ- NEPOVJERENJE ILI NEPOZNANICA
Jovana Blagojević Vladimirka Lakić	ZNAČAJ LJUDSKIH RESURSA U TURIZMU I NJIHOVA ZAVISNOST OD TURISTIČKE TRAŽNJE

Dejan Pljuco¹

ZEMLJE ZAPADNOG BALKANA I COVID-19: KAKO PREBRODITI KRIZU I PODSTAĆI RAZVOJ

Apstrakt: Kriza izazvana pandemijom COVID-19 virusa pogodila je privrede zemalja širom svijeta. S ciljem sprečavanja širenja zaraze vlasti su ograničile rad brojnih privrednih subjekata. Zatvaranje je izazvalo značajne gubitke usljed obustavljanja proizvodnje i rada kompanija. Oporavak će pogotovo biti težak u zemljama u razvoju čija privreda je nedovoljno konkurentna. Budući da u privrednoj strukturi zemalja Zapadnog Balkana dominiraju radno i resursno intenzivne djelatnosti, izlazak ovih zemalja iz krize biće relativno spor. Imperativ je da se fokus ekonomske politike u ovim državama pomjeri ka restrukturisanju privrede, koje bi omogućilo održiv razvoj i veću otpornost na eksterne ekonomske šokove. Uvažavajući iskustvo stečeno tokom zatvaranja, cilj ovog rada je identifikovati uzroke sporog oporavka u zemljama Zapadnog Balkana i ukazati na ulogu ekonomske politike u prevazilaženju krize i stvaranju pretpostavki za održivi razvoj u postkriznom periodu.

Ključne riječi: konkurentnost, privredna struktura, kriza, ekonomska politika

WESTERN BALKAN COUNTRIES AND COVID-19: HOW TO OVERCOME THE CRISIS AND ENCOURAGE DEVELOPMENT

Abstract: The crisis caused by the COVID-19 virus has hit the economies of countries around the world. To prevent the spread of the infection, the authorities restricted the work of numerous economic entities. The lockdown caused significant losses due to the interruption of production and operation of the companies. Recovery will be particularly difficult in developing countries whose economies are insufficiently competitive. Because the economic structure of the Western Balkan countries is dominated by labor-intensive and resource-intensive activities, the exit of these countries from the crisis will be relatively slow. The focus of economic policy in these countries must be shifted towards economic restructuring, which would enable sustainable development and greater resilience to external economic shocks. Taking into account the experience gained during the lockdown, this paper aims to identify the causes of slow recovery in the countries of the Western Balkans and to point out the role of economic policy in overcoming the crisis and creating preconditions for sustainable development in the post-crisis period.

Keywords: Competitiveness, economic structure, crisis, economic policy

1. UVOD

Svijet se u 2020. godini suočio sa globalnom krizom koja se po mnogo čemu razlikuje od prijašnjih. U ulozi pokretača krize našao se krajnje nesvakidašnji uzrok – pandemija zarazne bolesti. Da bi spriječile širenje zaraze, vlasti su ograničile ili čak potpuno zabranile rad brojnih privrednih subjekata. Ove mjere, koje su kao primarni cilj imale zaštitu zdravlja građana, značajno su uticale na ekonomska kretanja.

Nakon zatvaranja, koje je posebno izazvalo zabrinutost zaposlenih u najteže pogođenim djelatnostima, uslijedilo je donošenje mjera koje su bile primarno orijentisane na pružanje pomoći privrednim subjektima. Ovakav vid podrške trebalo je da omogući pogođenim kompanijama da opstanu tokom kriznog perioda.

Kako bi obezbijedile pakete ekonomske pomoći, države su kreirale značajne budžetske deficite. Obim pomoći u pojedinim državama je prevashodno zavisio od sposobnosti države da se zaduži. Neophodnost ublažavanja posljedica krize će u narednom periodu značajno uticati na stanje u zemljama koje nemaju kapacitet da se relativno brzo oporave od posljedica krize izazvane pandemijom.

Za razliku od razvijenih zemalja, zemljama Zapadnog Balkana je potreban značajno duži period kako bi se vratile na predkrizne nivoe proizvodnje. Budući da su one donosile slične mjere usmjerene na prevladavanje posljedica krize kao i razvijene zemlje, jasno je da su uzroci sporog izlaska iz krize značajno dublje prirode.

¹ Student master studija na Ekonomskom fakultetu Pale ✉ dejanp1997@gmail.com

Usljed pandemije brojne djelatnosti su bile snažno pogođene zatvaranjem, prije svega turizam. Međutim, ne samo da svi nisu trpjeli jednake posljedice pandemije, već su pojedini sektori ostvarili nezapamćen rast. Najveći dobitnici na globalnom nivou u prethodnom periodu bili su sektor internet trgovine, striming platforme, visokotehnološke kompanije, i njima srodne djelatnosti.

Posmatrajući zemlje Zapadnog Balkana lako je uvidjeti da njihova sektorska struktura privrede nije dovoljno diverzifikovana, pri čemu dominiraju djelatnosti sa niskom dodatom vrijednošću, kao i djelatnosti na koje je korona kriza imala najrazorniji uticaj. Turizam je najznačajnija privredna grana u Crnoj Gori, koja u velikoj mjeri zavisi od stranih turista. Pri tome je Crna Gora imala najnižu popunjenost turističkih kapaciteta od svih evropskih zemalja tokom ljetnje turističke sezone 2020. godine. Privreda Bosne i Hercegovine je resursno intenzivna. Srbija se uglavnom oslanja na strane direktne investicije u radno intenzivne proizvodne djelatnosti. Situacija u Sjevernoj Makedoniji i Albaniji takođe nije ništa bolja.

Usljed sličnih epidemioloških i ekonomskih mjera, različite zemlje su pretrpjele različite posljedice krize. Osim toga, brzina oporavka od tih posljedica će biti neuporediva. Imajući to u vidu, cilj ovog rada je ukazati na uticaj koji ima konkurentnost privrede na brzinu izlaska iz krize. Fokus je na zemljama Zapadnog Balkana. Imajući u vidu kratkotrajnost kreiranih paketa pomoći, u perspektivnom dijelu ukazuje se na ulogu ekonomskih politika u restrukturisanju privrede posmatranih zemalja, koje bi omogućilo održivi razvoj, ali i sposobnost bržeg izlaska iz budućih kriza.

2. SVIJET U DOBA EPIDEMIOLOŠKO-EKONOMSKE KRIZE

Epidemiološko-ekonomska kriza je 2020. godine pogodila čitav svijet. Međutim, sposobnost i brzina oporavka pojedinih zemalja od krize je i te kako različita. Zemlje Zapadnog Balkana su primjenile mjere nalik onima u razvijenim zemljama (zatvaranje i paket pomoći za prevazilaženje krize).

Budući da je svijet postao globalno selo, ne čudi da su dešavanja na jednom kraju svijeta bitno uticala na cijeli svijet već na samom početku krize. Kada je došlo do karantina i zatvaranja u Kini, mnogi proizvođači širom svijeta su morali smanjiti svoje proizvodne kapacitete ili čak potpuno obustaviti proizvodnju usljed nemogućnosti pribavljanja dijelova i poluproizvoda iz Kine. Tada, na samom početku krize, dešavanja još uvijek nisu primjetno uticala na privrede zemalja Zapadnog Balkana. Razlog za to je činjenica da su ove zemlje pozicionirane u globalnim lancima vrijednosti kao proizvođači poluproizvoda za evropske kompanije.

Tek kada se epidemija preselila u Evropu, i kada je došlo do zatvaranja mnogih evropskih ekonomija, postalo je jasno da će kriza zahvatiti region Zapadnog Balkana. Zemlje su jedna od druge prepisivale mjere, te se uskoro skoro kompletna Evropa našla u karantinu. Nemogućnost plasiranja poluproizvoda i sirovina evropskim kompanijama koje su već obustavile proizvodnju sa jedne strane, i privremeno zatvaranje svih prodajnih objekata, osim prodavnica osnovnih životnih namirnica sa druge strane je obilježilo proljeće kako u razvijenim (izuzev Švedske), tako i u manje razvijenim evropskim zemljama (region Zapadnog Balkana). Izuzetak je donekle bila Crna Gora, koja prema zvaničnim podacima dugo nije imala nijedan slučaj zaraze. Srbija je posebno oštro i naglo primijenila mjere zatvaranja. Situacija u entitetima Bosne i Hercegovine je prije donošenja ekonomskih mjera pomoći bila izuzetno zabrinjavajuća. Činjenica je da mnogo manji broj kompanija koje posluju u Bosni i Hercegovini, u poređenju sa zemljama okruženja kao što su Slovenija, Hrvatska i Srbija, svoje proizvode prodaje putem vlastitog internet sajta. To se ne odnosi samo na domaće privredne subjekte, već i na strane kompanije koje u zemljama okruženja imaju sajt namijenjen internet prodaji. Ljeto je sa sobom donijelo propast turističke sezone. Posebna zabrinutost je vladala u Crnoj Gori. Za razliku od Crne Gore, Hrvatska koja takođe u velikoj mjeri zavisi od turizma, spasila je turističku sezonu u mjeri u kojoj je to bilo moguće.

Tokom prethodnog perioda objavljen je veliki broj radova koji su ukazali na uticaj krize na ekonomiju. Većina tih radova je razmatrala kretanja u razvijenim ekonomijama. Slijedeći logiku radova koji su analizirali ekonomska kretanja na svjetskom nivou usljed posljedica krize, u ovom radu prikazani su podaci koji se odnose na region Zapadnog Balkana.

Istraživanja su pokazala razoran uticaj COVID-19 pandemije na svjetsku privredu. Stopa nezaposlenosti u SAD-u je prije izbijanja krize bila na najnižem nivou u proteklih pedeset godina, svega 3,5%, da bi se tokom aprila 2020. godine popela na 14,7%, pri čemu je 20,5 miliona ljudi samo u ovom mjesecu ostalo bez posla (Prašević 2020).

U zemljama Zapadnog Balkana sprovedena je anketa, koja je obuhvatila 1600 kompanija koje posluju u ovom regionu, sa ciljem otkrivanja izazova sa kojima su se suočila preduzeća u vrijeme rada sa smanjenim kapacitetima (Ministarstvo civilnih poslova Bosne i Hercegovine 2020). Cilj je bio identifikovati poremećaje u poslovanju uzrokovane pandemijom, kako bi se pružile mjere pomoći privredi koje će omogućiti opstanak privrednih subjekata tokom krize i spriječiti masovno otpuštanje radnika.

3. EKONOMSKE POSLJEDICE SPREČAVANJA ŠIRENJA PANDEMIJE

Usljed izbijanja epidemije, svijet se suočio sa problemom očuvanja nivoa ekonomske aktivnosti u uslovima zdravstvene krize. Najveći problem u takvim okolnostima predstavlja konfliktnost između ekonomskih i epidemioloških mjera.

U *Tabeli 1* date su stope rasta realnog GDP-a za zemlje Zapadnog Balkana, kao i za benčmark zemlje.

Tabela 1. Stope realnog ekonomskog rasta

	2018	2019	2020 (procjena)	2021 (prognoza)	2022 (prognoza)
Bosna i Hercegovina	3.7%	2.7%	-6.7%	2.8%	4.4%
Srbija	4.4%	4.2%	-2.0%	3.1%	3.4%
Crna Gora	5.1%	4.1%	-14.9%	6.1%	3.9%
Sjeverna Makedonija	2.7%	3.6%	-5.1%	3.6%	3.5%
Albanija	4.1%	2.2%	-6.7%	5.1%	4.4%
Zemlje Zapadnog Balkana	4.0%	3.5%	-4.5%	3.5%	3.7%
Hrvatska	2.7%	2.9%	-8.6%	5.4%	4.2%
Slovenija	4.1%	2.4%	-6.7%	5.2%	3.8%
Češka	3.2%	2.3%	-6.5%	5.1%	4.5%
Poljska	5.4%	4.5%	-3.4%	3.5%	4.3%
Slovačka	3.9%	2.4%	-7.09%	6.9%	4.8%
Mađarska	5.1%	4.6%	-5.9%	3.8%	4.3%
Bugarska	3.1%	3.7%	-5.1%	3.3%	3.7%
Rumunija	4.4%	4.1%	-5.0%	3.5%	4.1%

Izvor: World Bank, 2021

Najveći pad od posmatranih zemalja, kao što je i očekivano zbog propasti ljetnje turističke sezone, zabilježila je Crna Gora. Ostvarivost prognoziranog stope rasta GDP-a u 2021. godini uveliko će zavisiti od normalizacije zdravstvenih prilika i oporavka turizma, ali i otvorenosti granica za inostrane turiste (upravo je nedovoljna otvorenost granica bila uzrok slabe popunjenosti smještajnih kapaciteta tokom turističke sezone u Crnoj Gori prošle godine).

4. KONKURENTNOST I BRZINA POVRATKA NA PREDKRIZNI NIVO PROIZVODNJE

Evidentno je da su prognoziranog stope rasta GDP-a u naredne dvije godine niže u zemljama Zapadnog Balkana u odnosu na benčmark zemlje (izuzev Bugarske). To ne čudi, budući da je riječ o grupi zemalja koje su osjetno manje razvijene, premda su sve zemlje prikazane u *Tabeli 1* u proces tranzicije ušle pod sličnim istorijskim i ekonomskim okolnostima. Razvijenije ekonomije će se relativno brzo pod normalnim uslovima privređivanja vratiti na prijašnje nivoe proizvodnje.

Dobar način za razumijevanje različite brzine oporavka pojedinih ekonomija jeste sagledavanje nivoa njihove konkurentnosti neposredno pred izbijanje epidemije. U *Tabeli 2* su

prezentovani podaci koji oslikavaju konkurentnost posmatranih zemalja Zapadnog Balkana i odabrane grupe benčmark zemalja.

Tabela 2. Konkurentnost privreda posmatranih zemalja

	Pozicija na listi (2019)	Vrijednost indeksa (2019)	Stopa nezaposlenosti	10-godišnji prosjek rasta GDP
Češka	32	71	2.4%	2,0%
Slovenija	35	71	5.5%	1.5%
Poljska	37	69	3.7%	3.1%
Slovačka	42	67	6.8%	2.8%
Mađarska	47	66	3.7%	2.1%
Bugarska	49	65	5.3%	2.0%
Rumunija	51	64	4.3%	2.6%
Hrvatska	63	62	8.9%	0.7%
Srbija	72	61	13.5%	1.5%
Crna Gora	73	61	15.5%	2.4%
Albanija	81	58	13.9%	2.4%
Sjeverna Makedonija	82	57	21.6%	2.1%
Bosna i Hercegovina	92	55	20.8%	2.0%

Izvor: The Global Competitiveness Report 2019

Kao što se vidi na osnovu podataka iz Tabele 2, sve zemlje Zapadnog Balkana karakteriše slabija konkurentnost privrede i znatno viša stopa nezaposlenosti u odnosu na benčmark grupu zemalja. Prikazani podaci se odnose na kraj 2019. godine, to jest, oslikavaju stanje konkurentnosti privreda posmatranih zemalja u trenutku izbijanja pandemije.

U Tabeli 3 data je projekcija potrebnog vremena za koje će zemlje Zapadnog Balkana, kao i benčmark grupa zemalja ponovo dostići predepidemijske nivoe proizvodnje.

Tabela 3. Vrijeme potrebno za ostvarivanje nivoa proizvodnje iz 2019. godine

Država	Vrijeme
Bosna i Hercegovina	1 godina i 6 mjeseci
Srbija	9 mjeseci
Crna Gora	4 godine i 3 mjeseca
Sjeverna Makedonija	1 godina i 6 mjeseci
Albanija	1 godina i 6 mjeseci
Hrvatska	1 godina i 9 mjeseci
Slovenija	1 godina i 3 mjeseca
Slovačka	1 godina i 3 mjeseca
Češka	1 godina i 3 mjeseca
Poljska	9 mjeseci
Mađarska	1 godina i 6 mjeseci
Rumunija	1 godina i 3 mjeseca
Bugarska	1 godina i 6 mjeseci

Izvor: Obrada autora

*Napomena: Vrijeme potrebno da zemlje ponovo ostvare predkrizni nivo proizvodnje izračunato je na bazi predviđenih stopa rasta, počevši od prvog kvartala 2021. godine; relevantnom se uzima proizvodnja na kvartalnom nivou

Tokom proteklog perioda, zajedno sa promjenom zdravstvenih prilika mijenjale su se i projekcije budućih stopa privrednog rasta. Svjetska banka i druge relevantne institucije su tokom 2020. godine davale projekcije ekonomskih kretanja koje su prešle put od optimističnih do pesimističnih i nazad. Vrijeme potrebno da se dostigne nivo proizvodnje iz posljednjeg kvartala 2019.

godine izračunato je na bazi najnovijih projekcija Svjetske banke iz januara 2021. godine. Budući da se još uvijek ne može sa sigurnošću reći koliko je blizu kraj epidemije, a samim tim i kraj negativnih uticaja koje to stanje ima na privredu, stope rasta u 2021. godini se mogu značajno razlikovati od sadašnjih predviđanja. Osim toga, podaci o padu GDP-a u 2020. godini su još uvijek preliminarni.

Podaci u *Tabeli 3* ukazuju da je zemljama Zapadnog Balkana u prosjeku potrebno kvartal do dva duže u odnosu na benčmark zemlje kako bi dostigle predepidemijski nivo proizvodnje. Ovi podaci su potpuno kompatibilni sa podacima iz *Tabele 2* – konkurentne privrede će se brže oporaviti od posljedica krize. Razlog zbog koga je Hrvatskoj, prema sadašnjim očekivanjima, potrebno najviše vremena za oporavak u benčmark grupi zemalja jeste činjenica da je Hrvatska zemlja sa najvećim udjelom turizma u GDP-u u Evropi.

U posebno teškoj situaciji nalazi se privreda Crne Gore, koja je imala jako lošu politiku otvorenosti granica za turiste iz susjednih zemalja tokom 2020. godine. Sve do potpunog okončanja epidemiološke krize ne može se očekivati popunjenost turističkih kapaciteta u Crnoj Gori na nivou iz 2019. i ranijih godina. Sa druge strane, već je jasno da Srbija ima jako mali pad GDP-a u 2020. godini, te ne čudi njen brzi povratak na predkrizni nivo proizvodnje.

Pad GDP-a u Srbiji u 2020. godini je tek nešto veći u odnosu na zemlje Subsaharske Afrike. Prema dostupnim preliminarnim podacima, pad GDP-a u 2020. Godini u regionu Subsaharske Afrike iznosi svega 1.4% (Global Economic Prospect 2021).

Jasno je da su usljed zatvaranja zemlje čiju proizvodnju karakteriše nizak nivo dodate vrijednosti imale manji pad GDP-a. Naravno, da se privreda Srbije i privrede najsiromašnijih afričkih zemalja ne mogu porediti, ali je činjenica da je zemlja koja svoj rast prije svega zasniva na stranim direktnim investicijama u radno intenzivne djelatnosti imala značajno manji pad privredne aktivnosti u odnosu na razvijene i zemlje koje su u velikoj mjeri zavisne od turizma. Pored toga, konstantno agresivna politika Srbije u privlačenju SDI, istovremeno doprinosi malom padu GDP-a i brzom oporavku u narednoj godini.

Preostale zemlje Zapadnog Balkana (Bosna i Hercegovina, Sjeverna Makedonija i Albanija) mogu očekivati da će im za postizanje nivoa proizvodnje iz posljednjeg tromjesečja 2019. godine biti potrebno godinu i po dana (šest kvartala).

Potrebno je istaći da je projekcija zasnovana na podacima Svjetske banke dostupnim u januaru 2021. godine. Budući da još nije izvjesno kada će doći do normalizacije zdravstvenih prilika, ovi podaci se mogu smatrati relativno optimističnim.

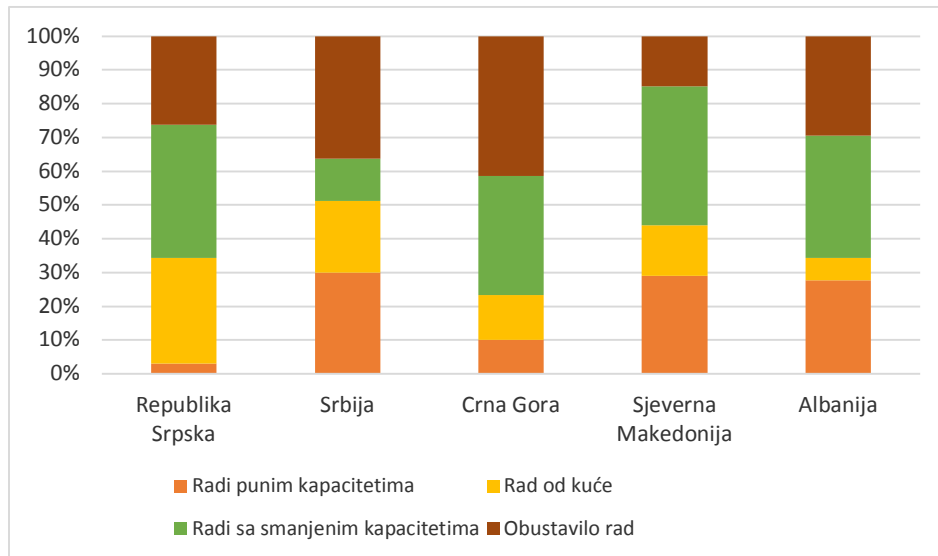
5. PRIVREDA U COVID-19 VRTLOGU

Udruženja poslodavaca u posmatranim zemljama su tokom aprila 2020. godine u saradnji sa Evropskom bankom za obnovu i razvoj (EBRD) i uz tehničku podršku Međunarodne organizacije rada (ILO) sprovela istraživanje o uticaju COVID-19 epidemije na privredu. Cilj istraživanja je bila identifikacija najvećih problema sa kojima se susreću privredni subjekti tokom vanrednih okolnosti. To je omogućilo davanje preporuka vlastima u kom pravcu da djeluju kako bi se gubici u vidu otpuštanja radnika i prestanka poslovanja sveli na minimum.

Budući da je istraživanje u svim zemljama vršeno sa istim ciljem i da je obuhvatilo iste teme, ali i da su se anketni upitnici, kao i forma krajnjeg izvještaja u određenoj mjeri razlikovali, nije bilo moguće izvršiti komparaciju svih podataka u svim zemljama. Bitno je naglasiti da je u Bosni i Hercegovini istraživanje vršila Unija udruženja poslodavaca Republike Srpske na teritoriji Republike Srpske. Stoga će podaci po zemljama biti komparirani u skladu sa mogućnostima, a značajni podaci do koji se došlo u samo nekoj od zemalja biće takođe izloženi. Bez obzira na ova ograničenja, dobijeni rezultati daju jasnu sliku stanja u privredi u vrijeme najstrožih epidemioloških mjera i upućuju na pravac donošenja ekonomskih mjera.

Budući da su u regionu tokom proljeća 2020. godine vladale najstrože mjere čiji cilj je bio suzbijanje širenja pandemije, ne čudi da se takvo stanje odrazilo na poslovanje kompanija. *Slika 1* ilustruje stanje u zemljama Zapadnog Balkana.

Slika 1. Poslovanje u zemljama Zapadnog Balkana za vrijeme najstrožih epidemioloških mjera

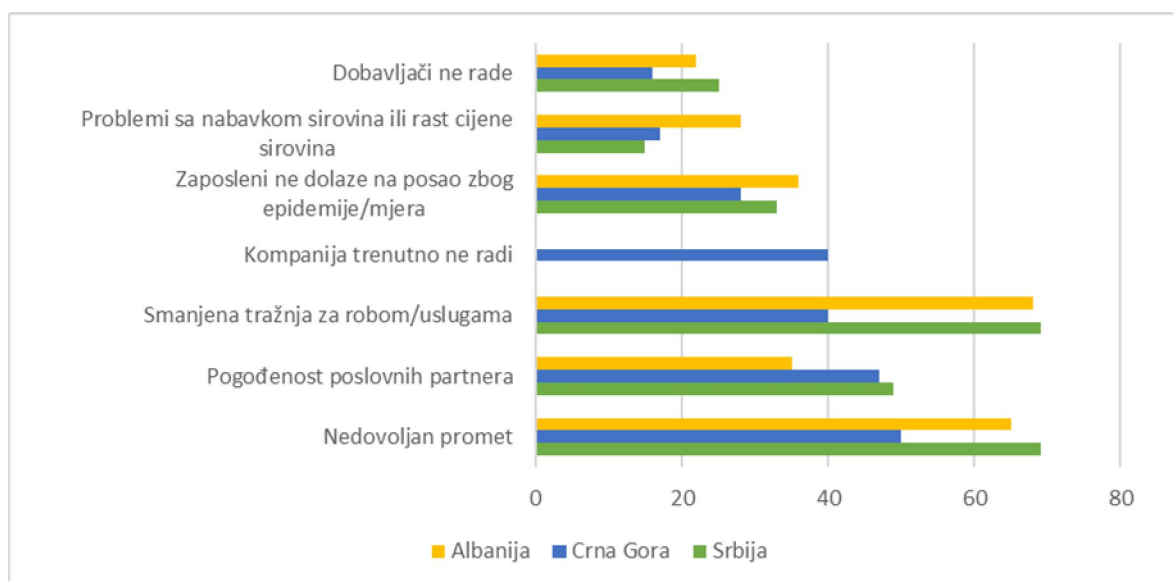


Izvor: Obrada autora na osnovu podataka udruženja poslodavaca posmatranih zemalja
 *Napomena: Nedostaju podaci za Federaciju Bosne i Hercegovine

Kao što se vidi na *Slici 1*, veliki broj kompanija je na posmatranom području tokom najrestriktivnijih epidemioloških mjera bio prinuđen da u potpunosti obustavi poslovanje. Taj procenat se kretao od 15% u Sjevernoj Makedoniji do čak 42% u Crnoj Gori. U Crnoj Gori je svega 23% kompanija uspjelo da održi poslovanje na uobičajenom nivou (u poslovnim prostorijama ili rad od kuće), dok je u Republici Srpskoj to uspjela jedna trećina kompanija. Takođe, na posmatranom području, u Republici Srpskoj je najmanji broj kompanija poslovao u poslovnim prostorijama uobičajenim kapacitetom, svega 3%.

Na *Slici 2* predstavljeni su najveći problemi sa kojima su se suočile kompanije za vrijeme mjera usmjerenih protiv širenja zaraze.

Slika 2. Najveći problemi sa kojima se suočio sektor privrede za vrijeme zatvaranja

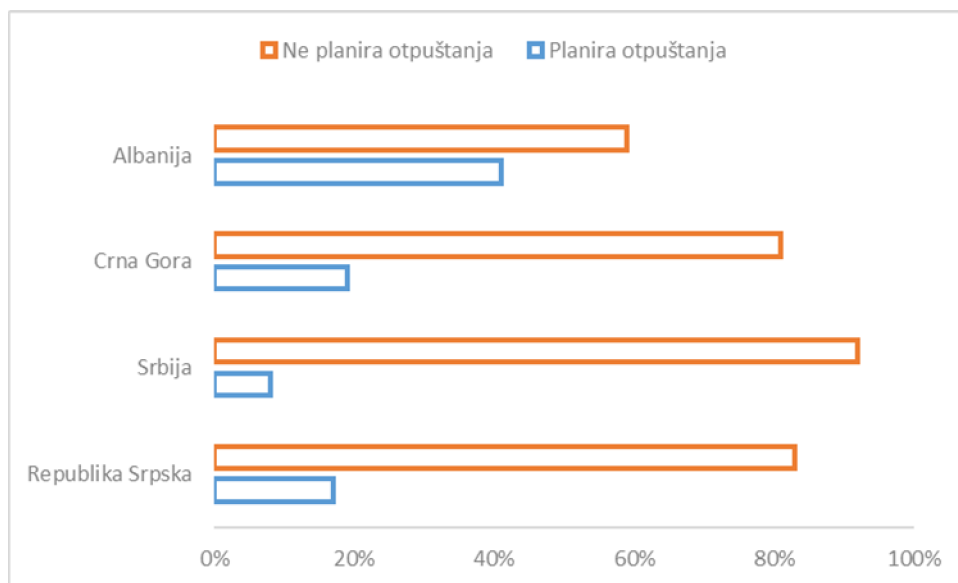


Izvor: Obrada autora na osnovu podataka udruženja poslodavaca posmatranih zemalja
 *Napomena: Nedostaju podaci za Sjevernu Makedoniju i Bosnu i Hercegovinu

Problem nije obuhvaćen istraživanjem u Sjevernoj Makedoniji, metodologija koju je primijenila Unija udruženja poslodavaca Republike Srpske se razlikuje, budući da su u njihovom upitniku poslodavci mogli dati samo jedan odgovor (koji problem je najveći) na ponuđeno pitanje, te podaci nisu uporedivi. Najveći broj poslodavaca u Republici Srpskoj (24%) je odgovorio da je smanjena tražnja za robom i uslugama najveći problem sa kojim se suočavaju, dok je 22% poslodavaca odgovorilo da je problem broj jedan pogodnost poslovnih partnera (Unija udruženja poslodavaca Republike Srpske 2020). Ovi podaci se podudaraju sa podacima u Srbiji, Crnoj Gori i Albaniji, gdje je najveći broj poslodavaca isticao upravo ove probleme.

Slika 3 prikazuje procenat preduzeća u Crnoj Gori, Srbiji, Republici Srpskoj i Albaniji koja su planirala otpuštanje radnika u slučaju da kriza potraje.

Slika 3. Planirano otpuštanje radnika



Izvor: Obrada autora na osnovu podataka udruženja poslodavaca posmatranih zemalja

Čini se da kredibilitet vlade nije nikad ranije igrao ovako važnu ulogu. Donesene mjere ne znače mnogo ako privredni akteri ne vjeruju u istrajnost vlade u pružanju podrške sve dok ne dođe do normalizacije uslova poslovanja. Budući da je u mnogim državama zatvaranje uvedeno preko noći, a paket ekonomskih mjera tek nakon sedmicu ili dvije, jasno je da su svi oni, koji nisu imali povjerenja u buduće akcije vlasti, pribjegli otpuštanju radnika. Čak i nakon obećane pomoći, neki su planirali otpuštanja.

Kada su donesene mjere podrške u vidu prolongiranja poreskih obaveza, isplaćivanja plate onima koji ne rade usljed posljedica zaraze i zatvaranja, postalo je jasno koliko važnu ulogu u upravljanju krizom ima povjerenje u odluke koje donose vlada, kao i u istrajnost u provođenju donesenih mjera. Mjere pomoći su mogli koristiti oni koji nisu otpuštali radnike, a radnike nisu otpuštali oni koji su vjerovali da vlada teško pogođene kompanije neće ostaviti na cjedilu. Dakle, ublažavanje posljedica, kao i sam tok COVID-19 krize u velikoj mjeri zavisio je od kredibiliteta vlade.

Kao što je prikazano na *Slici 3*, najmanji broj kompanija je planirao otpuštanja u Srbiji, svega 9%, dok je taj procenat u Albaniji bio čak 41%. Budući da je zadržavanje postojećeg broja radnika u direktnoj vezi sa pozitivnom percepcijom kompanije u pogledu budućih kretanja, jasno je da preduzete mjere i kredibilitet vlade igraju ključnu ulogu prilikom formiranja očekivanja realnog sektora u kriznim vremenima.

6. EKONOMSKE POLITIKE ZA SVJETLIJU BUDUĆNOST

COVID-19 kriza je podstakla multinacionalne korporacije da u budućnosti revidiraju svoju poslovnu strategiju. Usljed masovnih obustava rada i zatvaranja granica došlo je do prekidanja brojnih proizvodnih lanaca. Kao posljedica prilagođavanja industrijskog sektora novonastalim promjenama u poslovnom okruženju, neminovne su i promjene određenih ekonomskih politika na državnom nivou.

Jasno je da će mnogi industrijski proizvođači nastojati da skrate proizvodne lance. Ovaj proces će podrazumijevati dezinvestiranje iz pojedinih udaljenih područja, pronalaženje novih dobavljača i izvora sirovine, promjene u poslovnoj strategiji i slično. Ove promjene će uzrokovati nužnost promjena u politici privlačenja novih investicija u zemljama Zapadnog Balkana, kao i repozicioniranje istih u okviru globalnih lanaca vrijednosti.

Ako žele da krenu putem održivog razvoja i rasta životnog standarda, kreatori ekonomskih politika u zemljama Zapadnog Balkana u budućnosti moraju staviti naglasak na povećanje konkurentnosti. Fokus njihovog djelovanja mora se okrenuti ka stvaranju uslova za razvoj privrednih grana koje karakteriše visok nivo tehnološke intezivnosti i inovativnosti. U praksi, politike dijeljenja subvencija i drugih podsticaja stranim investitorima za svakog zaposlenog radnika, vode direktno u zamku srednjeg dohotka. Kao posljedica ovakve politike privlačenja stranih direktnih investicija zaista dolazi do smanjenja nezaposlenosti, ali i istovremenog smanjenja dugoročnih razvojnih potencijala. Vrijeme je da ovaj, za sada krajnji domet zapadnobalkanske ekonomske politike, ustupi mjesto politikama privlačenja SDI koje targetiraju investicije koje će omogućiti otvaranje kvalitetnih radnih mjesta. Razlozi koji opravdavaju primjenu ovako selektivnog pristupa privlačenju SDI kriju se u činjenici da je za proces neposredne proizvodnje u okviru funkcionalne specijalizacije u globalnim lancima konkurentnosti karakterističan nizak nivo dodate vrijednosti. Budući da je za znanjem intenzivne dijelove proizvodnog procesa, prije svega za istraživanje i razvoj, karakterističan izuzetno visok nivo dodate vrijednosti, relevantnom politikom privlačenja SDI u kontekstu ostvarivanja razvojnih ciljeva može se smatrati privlačenje investicija usmjerenih na otvaranje istraživačkih i razvojnih centara. Suština ovog pristupa jeste u razvrstavanju investicija na kvalitetne i one koje to nisu. Cilj je da dosadašnji pristup linearne podrške stranim investitorima po svakom zaposlenom radniku bude zamijenjen selektivnim pristupom kod koga nivo podrške u vidu subvencija, poreskih olakšica i dodjele besplatnog zemljišta direktno zavisi od kvaliteta radnih mjesta koje će generisati takve investicije. Pravilno definisane olakšice, koje će podstaći privredni razvoj, istovremeno će zaustaviti, ili barem značajno umanjiti, odliv mozgova.

Naravno, povećanje životnog standarda ni u kom slučaju nije moguće postići isključivo oslanjanjem na politiku privlačenja SDI. Suština izlaganja u ovom odjeljku jeste potreba razvrstavanja investicija na osnovu nivoa dodate vrijednosti koju mogu ostvariti zaposleni. Problem sa neselektivnim pristupom ogleda se u masovnom privlačenju investicija u neproduktivne djelatnosti, u kojima niska dodata vrijednost limitira mogućnost povećanja plata zaposlenih radnika, a samim time i životnog standarda.

Pored toga, pandemija iz 2020. godine nam šalje poruku da će pravovremene mjere spriječiti propast brojnih privrednih subjekata koji su nespremno dočekali šok pandemije, ali i da će zaostajanje perifernih ekonomija nakon krize za razvijenim zemljama biti i veće nego ranije. Mogućnost da se taj trend preokrene krije se u okretanju ka znanjem intenzivnim industrijama, što podrazumijeva proces privrednog restrukturisanja. To se pogotovo odnosi na zemlje Zapadnog Balkana, čije privrede spadaju među najnerazvijenije i najnekonkurentnije u Evropi. Ova kriza je pokazala da su kompanije koje posluju u sektorima usko vezanim za visoku tehnologiju sposobne raditi punim kapacitetima čak i kada to podrazumijeva rad od kuće.

7. ZAKLJUČAK

Da su privrede zemalja Zapadnog Balkana značajno manje konkurentne na globalnom nivou u odnosu na ostale evropske zemlje pokazalo se i u COVID-19 krizi. Kao posljedica privrede koju karakteriše nizak nivo dodate vrijednosti, pad GDP-a u regionu Zapadnog Balkana je usljed zatvaranja bio niži od evropskog prosjeka, dok će oporavak biti sporiji. Posebnu prijetnju, ili pak šansu za budućnost, predstavljaće postkrizna kretanja. Mnoge korporacije će se preorijentisati da pronađu dobavljače koji će moći da isporuče sirovine i poluproizvode i u slučaju izbijanja nove krize.

Jako malo kompanija u regionu Zapadnog Balkana je uspjelo poslovati punim kapacitetima u doba rada od kuće. Budući da su vlasti u ovim zemljama, po uzoru na mjere koje su preduzele razvijene ekonomije, omogućile prolongiranje poreskih obaveza teško pogođenim privrednim subjektima u kombinaciji sa isplaćivanjem plate (minimalne) radnicima koji nisu bili u mogućnosti da rade zbog epidemioloških mjera, spriječen je apokaliptični scenario. Ne tako mali broj kompanija na posmatranom području je planirao otpuštanje dijela radnika. Taj broj bi bio daleko veći da vlasti na sebe nisu preuzele dio njihovih obaveza.

Da bi nakon krize zemlje Zapadnog Balkana krenule putem razvoja moraju promijeniti svoje ekonomske i razvojne politike. Jedna od ključnih promjena je nužna u pogledu privlačenja SDI. Neophodno je dati podsticaj investitorima da ulažu u znanjem, a ne radom, intenzivne industrije. S obzirom da se rast ne može zasnivati samo na stranim investicijama, potrebno je olakšice usmjeriti i ka domaćim investicijama, ali samo onim koje podrazumijevaju zapošljavanje stručnjaka i kreiranje visokog nivoa dodate vrijednosti. Jedna od politika u tom segmentu svakako jeste i angažovanje države u otvaranju razvojno-istraživačkih centara. Osim bržeg rasta životnog standarda, pomjeranje privredne strukture ka industrijama koje su zasnovane na znanju i koje karakteriše visok nivo dodate vrijednosti omogućilo bi i konačno napuštanje zamke srednje razvijenosti.

LITERATURA

- Biznes Albania. 2020. *The impact of the COVID-19 pandemic on enterprises in Albania*. Accessed 19 January <https://www.biznesalbania.org.al>
- Business Confederation of Macedonia. 2020. *The impact of the COVID-19 pandemic on enterprises in North Macedonia*. Accessed 19 January <https://www.bcm.mk>
- Ministarstvo civilnih poslova Bosne i Hercegovine. Septembar 24, 2020. Accessed January 14, 2021. <https://mcp.gov.ba/Publication/Read/anketa-brze-procjene-uticaja-covid-19-na-preduzeca-u-cetiri-zemlje-zapadnog-balkana-koje-otkrivaju-z?jang=hr>
- Prašćević, Aleksandra. 2020. "Ekonomski šok pandemije COVID 19 - Prekretnica u globalnim ekonomskim kretanjima." *Ekonomске ideje i praksa*, no. 37 (2020): 7-22.
- Unija poslodavaca Crne Gore. 2020. *Uticaj COVID-19 na poslovanje crnogorskih preduzeća*. Accessed 19 January <http://www.poslodavci.org>
- Unija udruženja poslodavaca Republike Srpske. 2020. *Uticaj COVID-19 na poslovanje u Republici Srpskoj*. Accessed 16 January <http://www.unijauprs.org>
- Unija poslodavaca Srbije, 2020. *Uticaj pandemije COVID-19 na aktivnosti preduzeća u Srbiji: izazovi i očekivanja*. Accessed 16 January <http://www.poslodavci.rs>
- World Bank. 2021. *Global Economic Prospect*. Washington: World Bank Group. Accessed 16 January <http://www.worldbank.org>
- World Economic Forum. 2019. *The Global Competitiveness Report 2019*. Accessed December 27, 2020. <http://www.weforum.org>

Kristina Ilić¹

UPOTREBA MOBILNIH APLIKACIJA ZA TURIZAM U BOSNI I HERCEGOVINI

Apstrakt: Sam turizam predstavlja jedan od najbrže rastućih sektora u svijetu. E-turizam digitalizuje sve procese i lance vrijednosti u turizmu, hotelijerstvu, turističkim i ugostiteljskim djelatnostima. Lanac vrijednosti predstavlja organizaciju kao lanac aktivnosti koje dodaju vrijednost proizvodu ili usluzi čiji je krajnji rezultat profit. Pojava interneta i digitalne tehnologije doprinosi većoj efikasnosti i efektivnosti poslovanja. Na mobilne aplikacije u turizmu se mora ozbiljno računati, jer su one u svijetu već počele da zamjenjuju tradicionalne turističke vodiče u velikoj mjeri. Budućnost će obilježiti veći broj putovanja i povećane turističke aktivnosti. Kako raste broj putovanja, tako raste i potreba da ta putovanja budu ispunjena novim mogućnostima. Tu se najviše misli na stvaranje novih, pouzdanijih i jeftinijih načina rezervacija i obilaska turističke destinacije. U radu je prikazano istraživanje trenutnog stanja razvijenosti mobilnih aplikacija za turizam, koje pokazuje da je Bosna i Hercegovina tek na početku razvoja svojih mobilnih aplikacija. Ali, svakako treba istaći napor turističkih subjekata koji imaju mobilne aplikacije za turizam kao jedan iskorak u jačanju turizma Bosne i Hercegovine.

Ključne riječi: e-turizam, internet, mobilne aplikacije, Bosna i Hercegovina

USE OF MOBILE APPLICATIONS FOR TOURISM IN BOSNIA AND HERZEGOVINA

Abstract: Tourism is one of the fastest-growing sectors in the world. E-tourism digitalizes all processes and value chains in tourism, hospitality, and tourism and service activities. A value chain represents an organization as a chain of activities that add value to a product or service whose final result is profit. The advent of the Internet and digital technology contributes to greater efficiency and effectiveness of business. Mobile applications in tourism must be seriously counted on because they have already started to replace traditional tourist guides to a large extent all around the world. The future will be marked by more travelling and increased tourist activity. As the number of trips grows, so does the need for those trips to be filled with new opportunities. This is mostly about creating new, more reliable, and cheaper ways of booking and touring a tourist destination. The paper presents a study of the current state of development of mobile applications for tourism, which shows that Bosnia and Herzegovina is at the very beginning of the development of its mobile applications. However, the efforts of tourism entities that have mobile applications should certainly be emphasized as a step forward in strengthening the tourism of Bosnia and Herzegovina.

Keywords: e-tourism, internet, mobile applications, Bosnia and Herzegovina

UVOD

Turizam je jedna od najvažnijih djelatnosti danas i jedan od najvažnijih pokretača razvoja privrede, kao i jedina djelatnost koja povezuje ljude i zemlje bez ikakvih predrasuda. To su glavni razlozi koji omogućavaju turizmu brz razvoj. Kako tehnologija i konkurencija svakim danom sve više raste, tako raste i sve veća potreba za što boljom promocijom turističkih destinacija. U današnje vrijeme je sve popularnija promocija preko interneta, kako preko sajtova, tako i preko mobilnih aplikacija. One predstavljaju popularan način promocije turističkih destinacija i imaju određene prednosti u odnosu na ostale medije kada se donose odluke o izboru turističke destinacije, jer osiguravaju brže povratne informacije. Informacione tehnologije i internet su jedan od glavnih posrednika između svih zainteresovanih učenika u turizmu i osnova su za razvoj e-turizma. Razvoj turizma doprinosi kako privrednom razvoju jedne države, tako i unapređenju životnog standarda stanovnika iste.

¹ Student master studija na Ekonomskom fakultetu Pale ✉ kristinailic504@gmail.com

1. E-TURIZAM I INFORMACIONI SISTEMI

Turizam predstavlja jednu od djelatnosti koja se stalno širi pod uticajem savremenih informacionih tehnologija i čini najveći dio svjetske industrije. Poslovanje u savremenim uslovima danas je nezamislivo bez primjene savremenih informacionih tehnologija. Razvoj informacionih tehnologija je doveo i do promjene u komunikaciji između preduzeća na strani ponude i potrošača na strani tražnje. Glavna prednost se odnosi na brzinu i dostupnost informacija. Potrošačima je omogućeno da sami biraju, planiraju i rezervišu svoje usluge bez posredničkih usluga turističke agencije. Sve veći broj preduzeća se odlučuje za prelazak na elektronski način poslovanja i upotrebu novih informacionih tehnologija. Turizam je postao dinamičan sistem zbog promjena ponašanja turista, razvoja saobraćaja i informacionih tehnologija. Zbog toga dolazi do nastanka novog poslovnog okruženja koje obuhvata turizam, različite procese i poslove u menadžmentu, finansijama i marketingu i informacione tehnologije. Tako nastaje pojam elektronskog turizma (e-turizam). Glavni element u ovoj vrsti turizma jesu informacione tehnologije i internet koji posreduje između zainteresovanih učesnika. (Njeguš; 2010)

U bilo kojem trenutku i na bilo kojem mjestu, svakom pojedincu su dostupne sve neophodne informacije putem interneta i savremenih informacionih tehnologija, što doprinosi većem učešću ljudi na tržištu. Internet je jedan od sastavnih elemenata informaciono-komunikacionih tehnologija i predstavlja mrežu koja povezuje korisnike i mreže širom svijeta. To je pogodna platforma za elektronsko poslovanje, na osnovu koje se razvija i e-turizam. Kako raste tražnja za turizmom, tako se širi ponuda i rastu očekivanja, pa turističke organizacije uvode nove metode privlačenja turista koristeći informacione tehnologije. (Šarenac, 2019)

Prilikom kupovine turističkog proizvoda, potrošač najčešće nema mogućnost da isproba proizvod koji želi i zbog toga će se prije svake kupovine informisati o željenom proizvodu. U tom procesu, značajnu ulogu ima internet (društvene mreže, web sajtovi, mobilne aplikacije). Putem interneta turisti su u mogućnosti da istraže i ocjene destinacije i turističke proizvode koje žele kupiti. Veliki značaj imaju i utisci i komentari drugih potrošača (recenzije). Pozitivni komentari za destinacije mogu uticati pozitivno na odluku potrošača da posjeti istu. Ako potrošač nema dovoljnu količinu informacija o nekoj destinaciji, može je lako eliminisati iz svog izbora, posebno ako mu je na internetu dostupna veća količina informacija o nekim drugim destinacijama za koje je zainteresovan. Sa druge strane, internet nudi prednosti i pružaocima usluga, jer oni na taj način mogu mnogo brže i na vrijeme da reaguju i ispune potrebe i želje potrošača, kao i da efikasno sprovedu internet marketing. Razlikujemo šest glavnih prednosti koje proizilaze iz upotrebe internet marketinga u turizmu: brzina, ciljanje na specifične tržišne segmente, sakupljanje informacija o pojedinačnim korisnicima, uloga potrošača u promociji proizvoda i usluga, mogućnost izbora pojedinaca koji pristupaju informacijama i kreiranje profila potrošača, mogućnost da se informacije pružaju u svakom trenutku kada ih potrošač zatraži. (Oliver, Livermore, Sudweeks, 2009). Kako se internet i informacione tehnologije stalno razvijaju, tako dolazi i do porasta broja ljudi koji ih koriste. Prema istraživanjima iz 2014. godine, 62% turista je koristilo internet za istraživanje i prikupljanje podataka o destinacijama koje žele posjetiti, dok je u 2019. godini to radilo 90% turista. (izvod: statista.com, 2014. i 2019.)

3. MOBILNO POSLOVANJE I MOBILNE APLIKACIJE

Mobilno poslovanje je elektronsko poslovanje koje se obavlja u bežičnom okruženju uz pomoć bežičnog uređaja i predstavlja novog predvodnika elektronskih komunikacija i poslovnih mogućnosti. (Coursaris and Hassanein, 2002). Mobilno poslovanje je proces primjene mobilnih tehnologija u poslovne svrhe, za pružanje usluga, trgovine i vršenja plaćanja, u cilju što bolje poslovne efikasnosti. (Ivanović i dr., 2015.). Glavna prednost mobilnog poslovanja je što podrazumijeva niže troškove poslovanja i može se odvijati bilo gdje uz primjenu interneta. Mobilni telefon je lako prenosiv uređaj malih dimenzija koji je dostupan široj populaciji. Njegove glavne prednosti su te što omogućava mobilnost prilikom korištenja i velika dostupnost. Mobilnost podrazumijeva to da korisnici sa sobom nose mobilne uređaje i uvijek mogu da ostvare kontakt sa drugim uređajima koji se nalaze na bilo kojem mjestu, dok dostupnost znači da se može pristupiti uređaju u svakom trenutku.

Mobilne aplikacije su aplikacijski softveri koji su napravljeni da rade na pametnim telefonima (engl. *smartphones*), tablet računarima i drugim mobilnim uređajima. (Reiner and Turban, 2009)

Mnoge aplikacije se nalaze već instalirane na uređajima, a ostale se mogu preuzeti iz prodavnica aplikacija. Te aplikacije su najčešće besplatne i stalno bilježe rast broja preuzimanja. Pojava interneta i njegovo svakodnevno korištenje dovelo je do razvoja proizvodnje "pametnih telefona". Danas 90% ljudi koristi mobilni telefon u različite svrhe, a mobilne aplikacije predstavljaju jedan od pomoćnih alata. Tako da većina turista danas koriste internet i mobilne aplikacije za planiranje svojih putovanja. Putem njih turisti dobijaju mogućnost da lakše i brže organizuju svoja putovanja. Mobilne aplikacije počinju polako da zamjenjuju turističke vodiče, jer pružaju sve neophodne informacije kako bi turistima putovanje bilo što bolje.

Vrste mobilnih aplikacija u turizmu

Turističke aplikacije se, prema Grievu i ostalima, mogu podijeliti u deset osnovnih grupa (Grieve et al.2010):

- *aplikacije za planiranje putovanja* (pružaju mogućnost za kreiranje cijelog itinerera putovanja uz mogućnost rezervacije smještaja, karte i ostalih usluga);
- *aplikacije za rezervaciju smještaja* (daju sve potrebne informacije o hotelima i ostalim smještajnim objektima i njihovim kapacitetima, kao i mogućnost rezervacije);
- *aplikacije za planiranje prevoza* (omogućavaju korisnicima pronalaženje informacija o prevozu ili transportu, mogućnost rezervacije i prodaje karata);
- *aplikacije sa informacijama o događajima* (daju informacije o događajima i aktivnostima u odabranoj destinaciji uz mogućnost slanja preporuke ostalim korisnicima);
- *aplikacije za satelitsku navigaciju* (ove aplikacije pružaju usluge satelitske navigacije);
- *interaktivni elektronski vodiči* (virtuelni vodiči kroz destinacije koji posjeduju mogućnost razmjene iskustva sa ostalim korisnicima iste aplikacije);
- *socijalne mreže bazirane na lokacijama* (pruža mogućnost pronalaska odnosno tačnog lociranja znamenitosti i usluga koje odabrana destinacija nudi);
- *specijalizovane aplikacije kreirane za turistička preduzeća* (aplikacije kreirane za posebne potrebe određene kompanije i njenih klijenata, najviše se koriste u aviosaobraćaju);
- *specijalizovane aplikacije za muzeje i ustanove kulture* (predstavljaju zamjenu za lokalne turističke vodiče);
- *aplikacije sa korisnim informacijama za turiste* (nude usluge prevođenja, daju razne informacije o vremenskoj prognozi i slično).

Kako industrijski standard raste, tako raste i potreba za internet prezentacijama za mobilne platforme. Najveće prednosti mobilnih aplikacija su te što povećavaju interakciju i angažovanje korisnika i imaju konstantan pristup uslugama u *online* i *offline* korištenju. Uloga aplikacije jeste da ona pojednostavi pristup uslugama i da se one putem mobilnih platformi mogu brzo realizovati. U većini slučajeva, kada su u pitanju mobilne aplikacije za turizam, internet je potreban samo da bi se ta aplikacija preuzela iz prodavnice. Još jedna pozitivna strana mobilnih aplikacija jeste ta što je statistika javna i dostupna svima u pretraživaču. Ta statistika sadrži informacije vezane za: broj preuzimanja, broj ocjena, prosječna ocjena, koliko je aplikacija "ažurna" i slično. Većina aplikacija za turizam je besplatna, međutim postoje i neke koje se trebaju platiti, što predstavlja jednu vrstu nedostatka, posebno kada je u pitanju sigurnost prilikom finansijskih transakcija. Nedostatak kod mobilnih aplikacija bio bi taj što se korisnici prilikom planiranja putovanja mogu previše osloniti na aplikaciju, što bi kasnije dovelo do razočarenja prilikom putovanja i samim tim krivac bi bila aplikacija. (Mišković et al.2015)

4. MOBILNE TURISTIČKE APLIKACIJE U SVIJETU

Razvojem same tehnologije i rasprostranjenosti mobilnih telefona ljudi dobijaju mogućnost da lakše, brže i jeftinije organizuju svoje putovanje i provedu se na njemu. U moru informacija, neophodno je informisati se i naći ono što odgovara kako potrebama turista, tako i mobilnom uređaju.

Mobilne turističke aplikacije u svijetu se mogu podijeliti u nekoliko grupa:

- *aplikacije za navigaciju* (kada se u aplikaciju ukuca bilo koja destinacija, dobije se detaljan pregled putovanja od trenutne lokacije do željene destinacije, što može olakšati i ubrzati vožnju; najpoznatije su: *Google Maps, HereWeGo, Maps.me, Offline Maps, Waze*);
- *aplikacije za smještaj* (najpoznatije aplikacije preko kojih se može rezervirati smještaj u nekoliko koraka su: *Booking.com, TripAdvisor, AirBnB, Trivago*);
- *aplikacije za prevoz* (to su aplikacije namjenjene za rezervacije letova, preglede redova vožnje, statusa leta i slično; najpoznatije su: *Lufthansa, Turkish Airlines, Flixbus, BlaBla car, Moovit, The train Line*);
- *aplikacije za informisanje o destinacijama i aplikacije kao turistički vodiči kroz gradove* (uz pomoć ovakvih aplikacija se može upoznati grad, saznati sve bitne informacije o znamenitostima koje treba obići; najpoznatije su: *Culture Trip, Localeur, RoadTrippers, Lonely Planet Guides, What3Words, Field Trip*).

5. MOBILNE TURISTIČKE APLIKACIJE U BOSNI I HERCEGOVINI

5.1. Feel Jahorina

Feel Jahorina je aplikacija dizajnirana za turiste koji posjećuju Olimpijski centar Jahorina i grad Istočno Sarajevo. Aplikacija je kompletan turistički vodič koji obuhvata servisne informacije, kulturna i prirodna bogatstva regije. Aplikacija je dostupna na srpskom i engleskom jeziku. Objavljena je 18.6.2020.godine i do sada broji preko 500 preuzimanja, a prosječna ocjena je 4,8. Kada su u pitanju recenzije, do sada nema negativnih. Aplikacija je za sada dostupna na *Google Play* prodavnici, a radi se na tome da bude dostupna i za *App Store*. Povezana je sa svim zvaničnim kanalima turističkih destinacija, sadrži kalendar događaja i informacije o ski liftovima podjeljene na zimski i ljetni period.

Slika br.1. Aplikacija Feel Jahorina



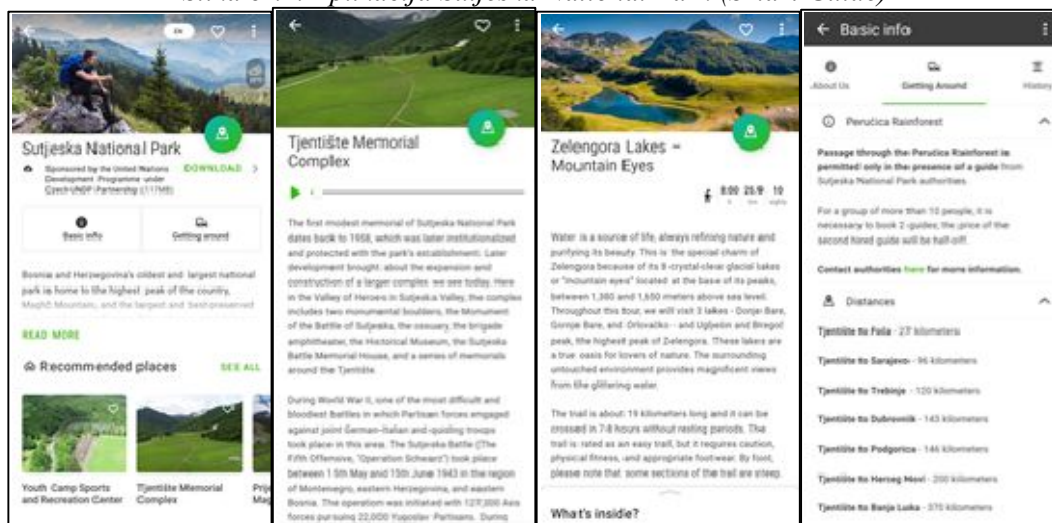
Izvor: Google Play Store 2020.

5.2. Sutjeska National Park

Aplikacija *Sutjeska National Park* se nalazi u sklopu aplikacije *Smart Guide- Offline Guide and Map* i u dijelu Vodič na srpskom jeziku i Vodič na engleskom jeziku. Kada je u pitanju cijela aplikacija, ona je ocjenjena ocjenom 4,2 i nema negativnih recenzija. Aplikacija se sastoji iz tri dijela: "idi i istraži", osnovne informacije o nacionalnom parku i dio gdje se nalaze informacije vezane za ulaznice, radno vrijeme i cijene. Aplikacija je dostupna na srpskom i engleskom jeziku. Ono što je karakteristično za ovu aplikaciju je da ima audio vodič, ali i mogućnost čitanja. Aplikacija ima mogućnost slušanja vodiča sa zanimljivim pričama koje se automatski reprodukuju kada se dođe do

zanimljivog pogleda. Koristi navigaciju i ne postoji mogućnost da se možete izgubiti i dostupna je i van mreže.

Slika br.2. Aplikacija Sutjeska National Park (Smart Guide)



Izvor: Google Play Store 2020.

5.3. Trebinje City Guide

Trebinje City Guide je zvanična aplikacija Turističke organizacije grada Trebinja i predstavlja njegov turistički vodič. Aplikacija sadrži sve informacije o turizmu i turističkoj ponudi. Aplikacija je objavljena 2015.godine i do sada ima preko 500 preuzimanja sa ocjenom 4,6. Aplikacija nema negativnih recenzija. Dostupna je na engleskom, srpskom i ruskom jeziku i može se koristiti i bez internet konekcije.

Slika br.3. Aplikacija Trebinje City Guide



Izvor: Google Play Store 2020.

5.4. Banja Luka Travel Guide

Banja Luka Travel Guide je zvanična Android aplikacija Turističke organizacije grada Banja Luka. Ova aplikacija sadrži sve neophodne informacije o turističkim atrakcijama, izletima koji se organizuju, smještajnim kapacitetima, kao i sve druge informacije koje bi bile korisne za posjetu Banja Luci. Aplikacija je dostupna na dva jezika: srpski i engleski. Besplatna je i za sada ima preko 1000 preuzimanja. Sadrži mapu grada, brojne fotografije kao i kontakt informacije važnih institucija i hitnih službi.

Slika br.4. Aplikacija Banja Luka Travel Guide



Izvor: Google Play Store 2020.

Aplikacija radi i bez internet konekcije, sadrži mape i sve druge bitne podatke. Objavljena je 2015.godine i prosječna ocjena je 4,7. Kada su u pitanju recenzije, aplikacija nema mnogo recenzija. Negativne su vezane za neredovno ažuriranje aplikacije i izostavljanje nekih događaja kao što su Banjalučki dani piva. Ova aplikacija ima mogućnost ostavljanja komentara, prijedloga i kritika. Ima spisak svih neradnih dana, različitih savjeta i preporuka. Isto tako, na aplikaciji se nalaze i podaci i informacije vezane za razgledanje grada, kao što su lokacija turističkih vodiča, cijena po satu, lista svih atrakcija koje će se obići i slično.

5.5. Sarajevo Smart Guide- Audio Guide& Offline Maps

Slika br.5. Aplikacija Sarajevo Smart Guide-Audio Guide&Offline Maps



Izvor: Google Play Store 2020.

Sarajevo Smart Guide- Audio Guide & Offline Maps je audio vodič sa mapama koje se mogu koristiti i kada telefon nije povezan na internet ili ako ste u romingu. Koristi GPS navigaciju i nudi informacije o najboljim lokacijama na putu. Aplikacija je kreirana 10.9.2019. i od tada broji više od 500 preuzimanja. Pogodna je za obilazak grada, a ima i audio vodiča.

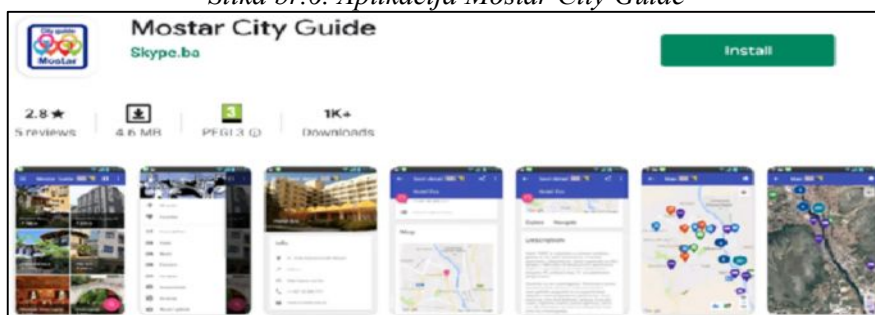
Aplikacija nudi sve informacije o gradu, kao i o njegovim kulturno-istorijskim znamenitostima. Te se informacije mogu ili čitati ili slušati uz pomoć audio vodiča. Takođe, mogu se pronaći i podaci o izletima, aktivnostima, ulaznicama i slično, gdje su navede cijene, a može se vidjeti i ocjena.

5.6. Mostar City Guide

Mostar City Guide je zvanična Android aplikacija Turističke zajednice Hercegovačko-neretvanskog kantona. Aplikacija je dostupna na Google Play prodavnici i može se besplatno preuzeti i koristiti u offline mood-u. Ova aplikacija je najbolji način da se upozna grad. Nudi važne informacije o smještaju, restoranima, turističkim atrakcijama, kulturno-istorijskim spomenicima. Dostupna je na tri jezika: srpski, engleski, bosanski. Pozitivne karakteristike su to što vodič radi bez internet konekcije i sadrži mape koje mogu pomoći da se dođe do odredišta automobilom ili pješke. Ova aplikacija ima opcije: sve lokacije; favoriti; hoteli; moteli; pansioni; kampovi; restorani; caffe&bar; noćni život;

znamenitosti; atrakcije; muzeji i galerije; kulturni centri; sport; kupovina; turističke agencije; transport; javne službe; bankomati; apoteke; benzinske pumpe, informacije o gradu.

Slika br.6. Aplikacija Mostar City Guide

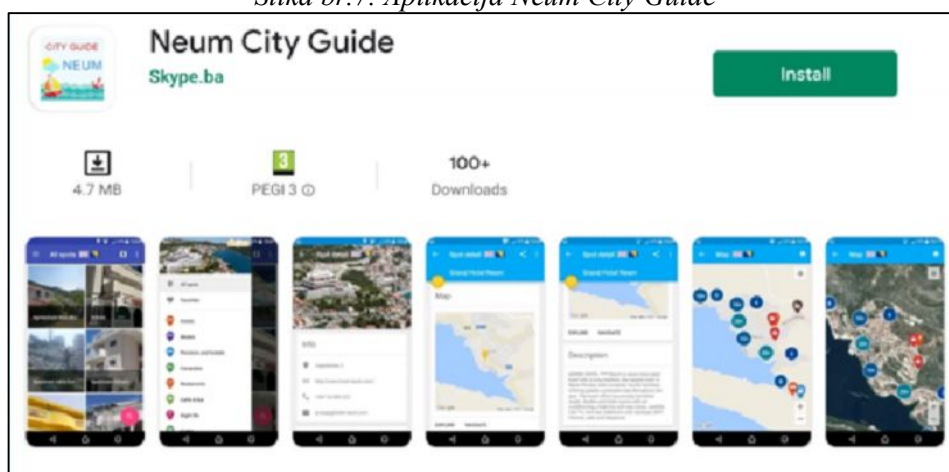


Izvor: Google Play Store 2020.

5.7. Neum City Guide

Neum City Guide je vodič za slobodne turiste. Sadrži sve potrebne informacije koje turisti mogu zatrebati. Ova aplikacija je službena Android aplikacija Turističke zajednice Hercegovačko-neretvanskog kantona-županije. Na njoj se nalaze sve važne informacije o smještaju, restoranima, kulturno-istorijskom naslijeđu kao i turističkim atrakcijama. Ova aplikacija nudi informacije o: smještajnim objektima (hoteli, moteli, pansioni, kampovi); objektima za ishranu i piće (restorani, kafići); objektima za noćni provod; znamenitostima; atrakcijama; muzejima i galerijama; kulturnim centrima; crkvama; sportu; kupovini; turističkim agencijama; transportu; javnim službama; bankomatima; apotekama; benzinskim pumpama; servisima za automobile; informacija o gradu.

Slika br.7. Aplikacija Neum City Guide



Izvor: Google Play Store 2020.

6. REZULTATI ISTRAŽIVANJA

6.1. Istraživanje korištenja mobilnih aplikacija za turizam u Bosni i Hercegovini

Istraživanje korištenja mobilnih aplikacija za turizam u Bosni i Hercegovini izvršeno je sprovođenjem anketnog upitnika.

6.2. Prikupljanje podataka

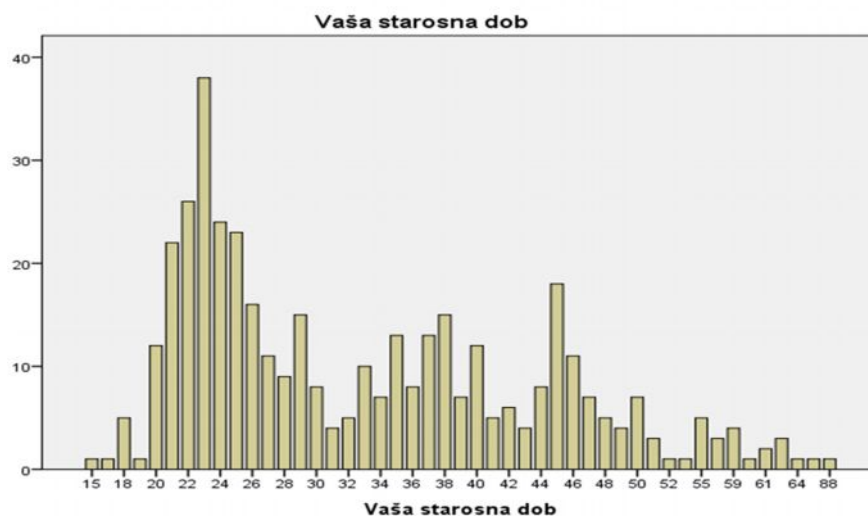
Anketa je sprovedena elektronskim putem i zahvatila je: Istočno Sarajevo, Sarajevo, Bijeljnu, Banja Luku, Trebinje, Višegrad, Mostar, Brčko, Doboj, Zvornik, Zenicu, Bratunac, Nevesinje, Gacko, Teslić, Srebrenicu, Rudo, Ljubinje, Rogaticu, Miliće, Vlasenicu, Kalinovik, Foču, Kneževu, Derventu,

Maglaj. Anketirano je 407 osoba i anketa je bila anonimna. Pitanja u anketi se tiču navika prilikom putovanja ljudi u Bosni i Hercegovini i korištenja mobilnih aplikacija za turizam. Od ukupno 32 pitanja, pet se odnosi na demografske podatke, pet su da/ne pitanja, sedam pitanja se odnose na pitanja formulirana pomoću Likertove skale i ostala pitanja su pitanja sa ponuđenim odgovorima. Glavni cilj ankete jeste istražiti da li i u kojoj mjeri ljudi u Bosni i Hercegovini koriste mobilne aplikacije za turizam, kako domaće tako i svjetske. U nastavku biće izdvojena određena pitanja i rezultati dobijeni na osnovu istraživanja anketom.

6.3. Analiza ankete na temu korištenja mobilnih aplikacija za turizam u Bosni i Hercegovini

Osnovne karakteristike ispitanika- Od ukupnog broja ispitanika, 74,9% čine osobe ženskog pola, dok 25,1% su osobe muškog pola. Kada je u pitanju starosna dob najveći broj su osobe između 20 i 35 godina i između 36 i 45 godina (grafikon 1.).

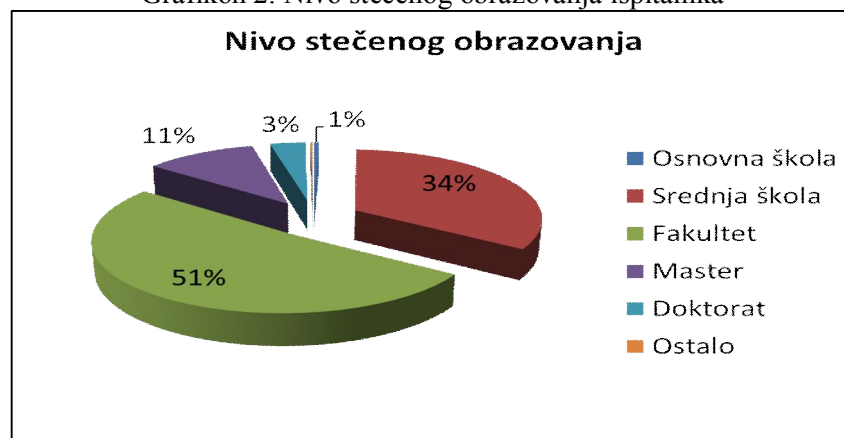
Grafikon 1. Starosna dob



Izvor: istraživanje autora

Prema grafikonu 2. može se zaključiti da je najveći broj ispitanika završio fakultet, zatim srednju školu, pa master, doktorat i osnovnu školu, što pokazuje da je obrazovna struktura ispitanika na zavidnom nivou.

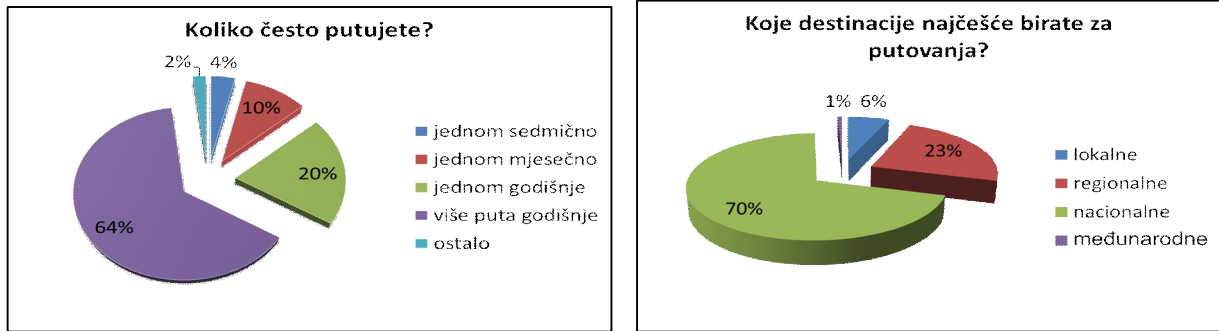
Grafikon 2. Nivo stečenog obrazovanja ispitanika



Izvor: istraživanje autora

Naredna pitanja u anketi su bila vezana za navike i preferencije turista. Na grafikonu 3. su prikazani odgovori na pitanja "koliko često putujete" i "koje destinacije najčešće birate za svoja putovanja", gdje je najveći broj ispitanika na pitanja odgovorilo da putuju više puta godišnje (64%) i da u najviše slučajeva biraju nacionalne destinacije (70%).

Grafikon 3. Navike turista

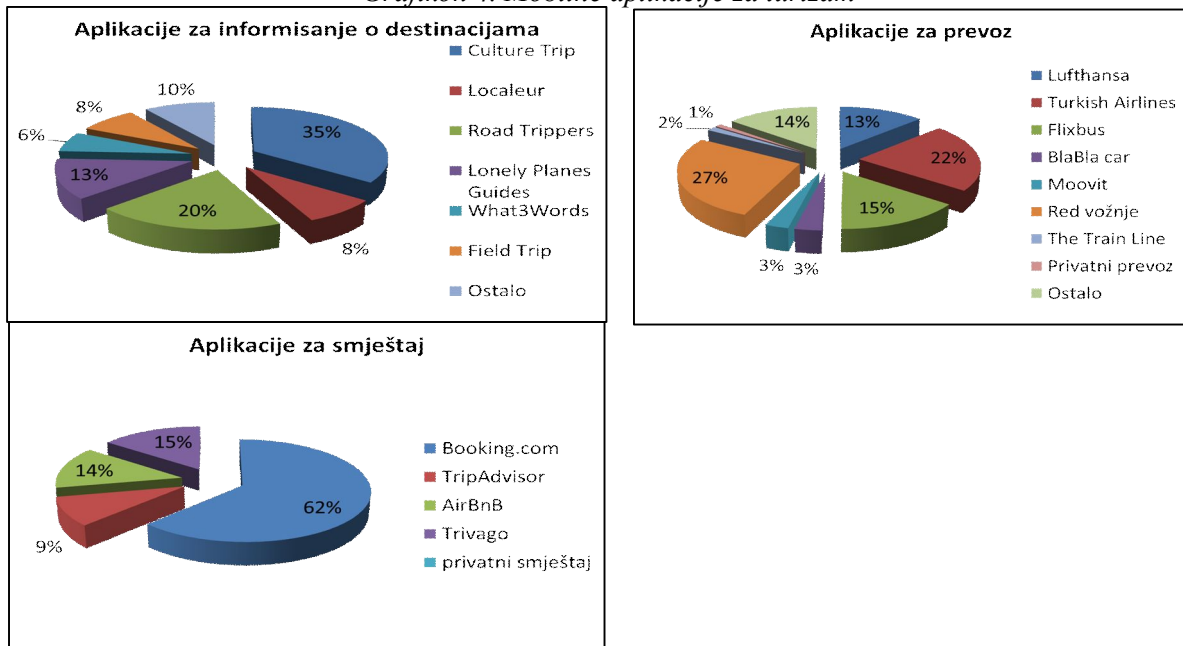


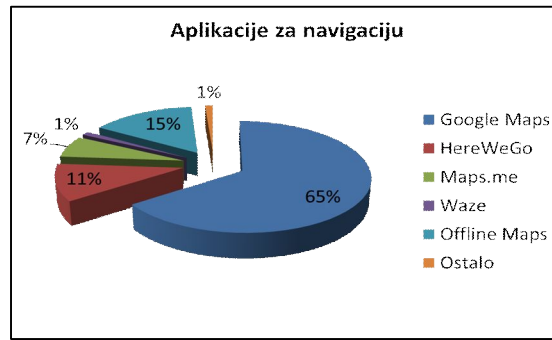
Izvor: istraživanje autora

Iz analize odgovora na pitanja iz ankete dolazi se do zaključka da najveći broj ispitanika koji putuje i koristi mobilne aplikacije ima završen fakultet (52%), zatim srednju školu (31%), master (12%), doktorat (4%) i na kraju osnovnu školu (1%). Ispitanici prema odgovorima, bez obzira na obrazovanje, najviše posjećuju međunarodne destinacije i putuju više puta godišnje. Jedini izuzetak su ispitanici koji imaju završenu osnovnu školu, oni posjećuju nacionalne destinacije. Na osnovu ovih istraživanja mogu se izvesti osnovne karakteristike osoba koje koriste mobilne aplikacije za putovanja, a to su: preovladava ženski pol, nivo obrazovanja je fakultet (52%), prosječna starosna dob je od 20 do 30 godina, putuju jednom ili više puta godišnje i posjećuju nacionalne i međunarodne destinacije.

Korištenje mobilnih aplikacija za turizam u Bosni i Hercegovini- Ostala pitanja u anketi su vezana za mobilne aplikacije i da li ih ljudi u Bosni i Hercegovini koriste. Na pitanje "da li koristite mobilne aplikacije u turizmu" 195 ispitanika je odgovorilo da koristi (48%), dok je 212 ispitanika odgovorilo da ne koristi mobilne aplikacije za turizam (52%). Takođe, ispitanicima je bilo postavljeno i pitanje "da li smatraju da mobilne aplikacije mogu olakšati planiranje i realizaciju putovanja", gdje je 391 ispitanik odgovorio da smatra da mobilne aplikacije mogu olakšati planiranje i realizaciju putovanja, a 16 ispitanika da ne može. Nakon pitanja "da li koriste mobilne aplikacije za turizam" anketa se razdvaja na dva dijela na osnovu ispitanikovog odgovora. U koliko je odgovor bio "da", naredna pitanja su koje aplikacije se koriste, svjetske i aplikacije vezane za turizam Bosne i Hercegovine. Na narednim grafikonima su prikazani odgovori.

Grafikon 4. Mobilne aplikacije za turizam



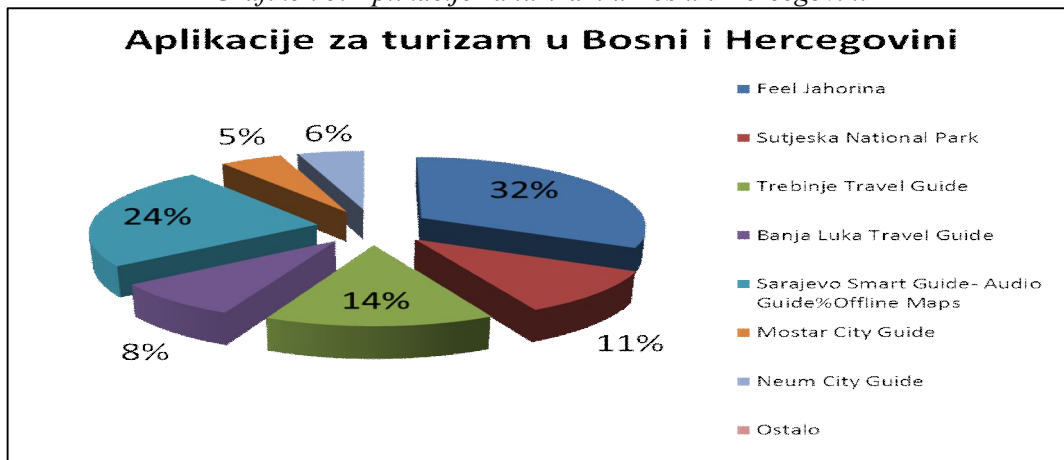


Izvor: istraživanje autora

Mobilne aplikacije su u anketi grupisane u četiri grupe. Kada su u pitanju aplikacije za smještaj, anketa je pokazala da se najviše koristi aplikacija *Booking.com* (175 odgovora), što ujedno predstavlja i jednu od najpoznatijih aplikacija za rezervaciju smještaja. Od aplikacija za navigaciju, najviše ispitanika je odgovorilo da koristi aplikaciju *Google Maps* (173 odgovora), a od aplikacija za prevoz *Red vožnje* (78 odgovora). Aplikacije za informisanje o destinacijama služe kao online vodiči i prema rezultatima ankete, najveći broj ispitanika koristi aplikaciju *Culture Trip* (83 odgovora).

Mobilne aplikacije za turizam imaju sve velike destinacije u svijetu, a polako počinje i razvoj mobilnih aplikacija u Bosni i Hercegovini. Ono što može umanjiti vrijednost aplikacija za turizam u Bosni i Hercegovini (izuzev aplikacije *Feel Jahorina*) je neredovno ažuriranje istih. Neke od njih nisu ažurirane posljednjih godina i postoji mogućnost da ne prikazuju turistima nove eventualne turističke ponude. Na grafikonu 5. su prikazani odgovori iz ankete vezani za korištenje mobilnih aplikacija za turizam koje se odnose na Bosnu i Hercegovinu, gdje se vidi da se najviše koristi aplikacija *Feel Jahorina* (107 odgovora).

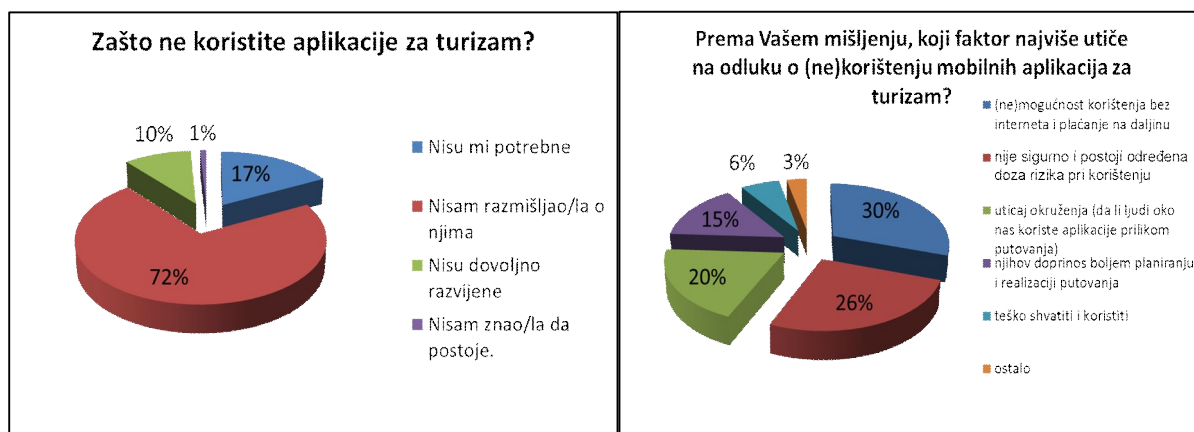
Grafikon 5. Aplikacije za turizam u Bosni i Hercegovini



Izvor: istraživanje autora

U koliko je odgovor na pitanje "da li koristite mobilne aplikacije za turizam" bio "ne", naredna pitanja su se odnosila na razloge zbog čega se ne koriste. Pitanja su formulisana na bazi pitanja sa ponuđenim odgovorima, ali je postojala i mogućnost da se napiše svoje mišljenje u ponuđenom odgovoru "ostalo". Pitanja su bila "zašto ne koristite mobilne aplikacije za turizam" i "prema Vašem mišljenju koji faktor utiče na odluku o (ne)korištenju mobilnih aplikacija za turizam". Na narednom grafikonu su prikazani rezultati odgovora.

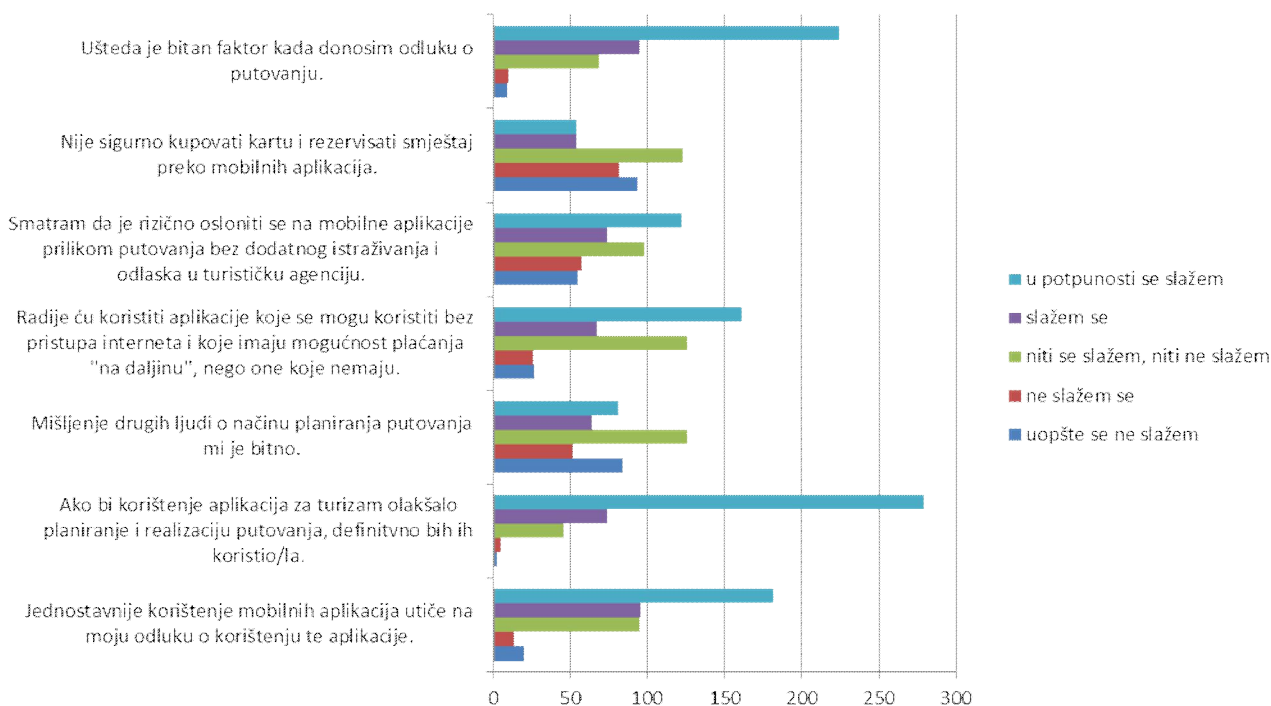
Grafikon 6. Razlozi (ne)korištenja aplikacija za turizam



Izvor: istraživanje autora

Naredna pitanja u anketi su bila formulirana na bazi Likertove skale, gdje je ispitanik trebao da za svaku pojedinu tvrdnju izrazi stepen svog slaganja ili neslaganja ocjenama od jedan do pet (1- „uopšte se ne slažem“, 2- „ne slažem se“, 3- „nemam mišljenje“, 4- „slažem se“, 5- „u potpunosti se slažem“).

Grafikon 7. Rezultati pitanja iz ankete na bazi Likertove skale



Izvor: istraživanje autora

Jedno od pitanja u anketi je bilo „prema Vašem mišljenju da li mobilne aplikacije za turizam mogu olakšati planiranje i realizaciju putovanja“ sa mogućim ponuđenim odgovorima "da" i "ne". Najveći broj ispitanika (391) je odgovorio da mobilne aplikacije mogu olakšati planiranje i realizaciju putovanja, dok je svega 16 odgovorilo da ne mogu. Istraživanja putem ove ankete su pokazala da veliki broj anketiranih ljudi (87%) preferira da sami organizuju i planiraju svoja putovanja, dok se 13% ispitanika oslanja na usluge turističke agencije. Rezultati postavljenog pitanja "na koji način se informišete prilikom planiranja i realizacije putovanja" su sljedeći: web sajt -17%, društvene mreže -24%, internet -39%, reklame -6%, turističke agencije -3%, "od usta do usta" -1%, mobilne aplikacije -9% i ostalo -1%. Ispitanicima su postavljena i pitanja na koji način rezervišu usluge smještaja i prevoza, gdje je 12% ispitanika na oba pitanja odgovorilo da to radi preko mobilnih aplikacija za turizam. Najveći broj odgovora je putem telefona i mejla.

Na grafikonu 8. su prikazani rezultati postavljenog pitanja, gdje se može zaključiti da 98% ispitanika smatra da je Bosni i Hercegovini potrebna mobilna aplikacija za turizam koja bi sadržala informacije o svim destinacijama i turističkim atrakcijama u Bosni i Hercegovini.

Grafikon 8. Aplikacija za BiH

Da li smatrate da je Bosni i Hercegovini potrebna aplikacija sa informacijama o svim destinacijama?



Izvor: istraživanje autora

5. ZAKLJUČAK

Analizom rezultata prikupljenih anketom dolazi se do zaključka da su mobilne aplikacije u Bosni i Hercegovini još uvijek nedovoljno razvijene i da je neophodno početi sa razvojem turizma na takav način. Jasno je da mobilne aplikacije imaju dobar potencijal i dobru perspektivu kako u svijetu, tako i u Bosni i Hercegovini. Informacione tehnologije ljudima olakšavaju i približavaju mnoge stvari. U turizmu važi pravilo da je gost uvijek u pravu, da je gost najbitniji i da se njegove želje moraju slušati i po mogućnosti ispunjavati. Prije su se kritike i želje gostiju pisale u knjigama, međutim to polako počinje da izumire. Knjige utisaka gostiju su sada preseljene na internet, najviše na društvene mreže, sajtove i forume, ali isto tako i na komentare i recenzije ispod aplikacija na prodavnicama. Danas, recenzije čita mnogo više ljudi nego što bi pročitao da su u pitanju knjige. Turisti se često vode iskustvima i mišljenjima drugih turista prije nego što se odluče posjetiti neku destinaciju. Sve informacije i iskustva neophodna za dobro putovanje mogu se pronaći na mobilnim aplikacijama, koje najbolje predstavljaju tu destinaciju.

Upotreba mobilnih aplikacija je jedan od inovativnih načina da se proširi turistička ponuda i podigne na viši nivo, kao i mogućnost da se edukuju turisti. Savremena istraživanja pokazuju da će u budućnosti mobilne aplikacije (uz internet), biti glavni način kako bi se pristupilo informacijama o putovanjima (smještaj, ishrana, turističke atrakcije i zanimljivosti, mape...).

Prilikom osmišljavanja mobilnih aplikacija potrebno je primjeniti modernu tehnologiju i kreativne ideje kako bi se unaprijedila turistička ponuda i njen kvalitet. Turisti žele korisne i zanimljive sadržaje koji će u njima probuditi želju za putovanjima i koji obezbjeđuju sve potrebne informacije o destinaciji.

U slučaju Bosne i Hercegovine na odluku o korištenju tih aplikacija najviše utiče to što nisu dovoljno razvijene i veliki broj ljudi i ne razmišlja o njima kao lakšem načinu za planiranje i realizaciju putovanja.

LITERATURA

- Benckendorff, Pierre, Zheng Xiang and Pauline Sheldon. 2019. *Tourism Information Technology*, CABI.
- Coursaris, C. and Hassanein H. (2002). *Understanding m-Commerce: A ConsumerCentric Model*. *Quarterly Journal of Electronic Commerce*, 3, 3, pp. 247-272.
- Ivanović, V., Gašić, M. i Simić, J. (2015) *Mobilna aplikacija „onlajn rezervacija kao rješenje da se pristupi elektronskoj trgovini u turizmu“*, Ekonomski pogledi, br.1/205, Ekonomski fakultet, Kosovska Mitrovica
- Mišković, Ivana, Vladimir Holodkov i Ivan Radin. 2015. *Upotreba mobilnih aplikacija u turizmu*; Novi Sad. Fakultet za sport i turizam.
- Njeguš, Angelina.2010. *Informacioni sistemi u turističkom poslovanju*; Beograd: Univerzitet Singidunum.
- Oliver, D., Livermore, C.R., & Sudweeks, F. 2009. *Selfservice in the Internet Age: Expectations and Experiences*, London
- Reiner, Keli i Efraim Turban. 2009. *Uvod u informacione sisteme*. Beograd: Data Status.
- Šarenac, Nemanja. 2019. „Uticaj nacionalnih turističkih internet prezentacija na odluke potencijalnih turista u izboru turističke destinacije,“ Doktorska disertacija, Ekonomski fakultet Pale

Miroslav Perović¹

ANALIZA LIKVIDNOSTI KOMERCIJALNE BANKE A. D. BANJA LUKA

Apstrakt: Osiguranje likvidnosti bilo koje banake je ključan preduslov njenog uspješnog poslovanja. Neispunjenje neke njene obaveze radi manjka likvidnih sredstava banci može stvoriti dodatne troškove u vidu zateznih kamata i penala koje ona mora platiti. Još gora stvar po bilo koju depozitno – štednu instituciju je situacija u kojoj ona trenutačno nema dovoljno sredstava da izmiri obaveze prema svojim deponentima. To se negativno odražava na publicitet banke i stvara nervozu i strah kod njenih deponenta. U tom slučaju bi se problem mogao uvećati do te mjere da svi deponenti žele da povuku svoja sredstva iz takve banke što bi dotičnu banku moglo dovesti čak i do zatvaranja. Koliko je zapravo složeno i teško upravljati jednom takvom institucijom govori i činjenica da banka stalno morata tražiti kompromis između sigurnosti, likvidnosti i profitabilnosti. Ako je ona previše blizu jednom kraju tog magičnog trougla njeno dugoročno poslovanje i dugoročan uspjeh je izvjesno ugrožen.

Ključne riječi: Komercijalna banka a. d. Banja Luka, pokazatelji likvidnosti, koeficijenti za mjerenje likvidnosti, ročna transformacija,

LIQUIDITY ANALYSIS OF A KOMERCIJALNA BANKA A. D. BANJA LUKA

Abstract: Ensuring the liquidity of any bank is a key prerequisite for its successful operation. Failure to meet some of its obligations due to lack of liquid funds can create additional costs for the bank in the form of default interest and penalties that it must pay. An even worse thing for any deposit-saving institution is the situation in which it currently does not have sufficient funds to settle its obligations to its depositors. This negatively affects the publicity of the bank and creates nervousness and fear among its depositors. In that case, the problem could increase to the extent that all depositors want to withdraw their funds from such a bank, which could even lead to the closure of the bank in question. How complex and difficult it is to manage such an institution is shown by the fact that the bank must constantly look for a compromise between security, liquidity, and profitability. If it is too close to one end of that magic triangle, its long-term business and long-term success are certainly at risk. However, we lack space and time to dedicate ourselves to the analysis of all three components, thus the emphasis will be placed on the liquidity analysis of the Komercijalna banka a. d. Banja Luka.

Keywords: Komercijalna banka a. d. Banja Luka, liquidity indicators, liquidity ratios, maturity transformation

UVOD

Rad je tako osmišljen da se sastoji od pet cjelina. Logika nalaže da u prvom dijelu rada budu date kratke uopštene definicije samog pojma likvidnosti. U tom djelu rada biće osvjetljen odnos između likvidnosti i profitabilnosti banke. Spoznavanjem tog odnosa postaće jasno zašto banke ne mogu sva svoja sredstva držati u najlikvidnijim formama i tako definitivno riješiti sve svoje muke sa likvidnošću. U drugom dijelu rada se ulazi u analizu likvidnosti Komercijalne banke kroz utvrđivanje koeficijenta kratkoročne ravnoteže i kroz analizu stanja dugoročnih izvora sredstava i dugoročnih obaveza. Zaključak o tome kakvo je stanje u pogledu likvidnosti ove banke može se donijeti i na osnovu utvrđivanja učešća pojedinih bilansnih pozicija (dijelova imovine) u ukupnim sredstvima ili u pojedinim grupama sredstava. Ta vertikalna analiza bilansa biće primjenjena u trećem dijelu rada. Pitanje likvidnosti nije uvijek bilo u najvećoj žiži interesovanja ali je uvijek bilo predmet bar nekih analiza, pa su vremenom razvijeni određeni koeficijenti kojima se mjeri nivo likvidnosti neke banke. O tim koeficijentima biće više riječi u četvrtom dijelu rada u kome će se pažnja posvetiti utvrđivanju vrijednosti tri standardna koeficijenta likvidnosti. Ta tri koeficijenta su koeficijent tekuće likvidnosti, koeficijent ubrzane likvidnosti i koeficijent trenutne likvidnosti. Da se sve više pažnje posvećuje očuvanju likvidnosti banaka, u mnogim zemljama i najvažnijih institucija finansijskog sistema, pokazuje i zainteresovanost Bazelskog komiteta za ovu tematiku. Dugo vremena je ovaj komitet pitanje likvidnosti stavljao u drugi plan, a prioritet je davan smanjivanju operativnih rizika, a zatim i

¹ Student master studija na Ekonomskom fakultetu Pale ✉ perovicmiroslav94@gmail.com

smanjivanju kreditnog rizika. Ipak u Bazelu III donesenom od strane ovog komiteta se pažnja posvećuje upravo riziku likvidnosti. U tom aktu se pominju i dva značajna koeficijenta za mjerenje likvidnosti o kojima će biti riječi u petom dijelu ovog rada. Predmet istraživanja će dakle biti nastojanje da se utvrdi stvarni nivo likvidnosti Komercijalne banke kroz primjenu što većeg broja pokazatelja. Cilj istraživanja je rešenje dileme koja glasi da li ova banka ima dovoljno sredstava da podnese i neke veće udare na njenu likvidnost do kojih može doći u budućnosti. Polazna hipoteza bi glasila da je ova banka likvidna, odnosno da je u stanju da redovito izmiruje svoje obaveze.

Korištene metode: deskriptivna metoda, komparativna metoda, statistička metoda – grafičko prikazivanje, metoda apstrakcije.

1 DEFINISANJE POJMA LIKVIDNOST I UTICAJ LIKVIDNOSTI NA PROFITABILNOST BANKE

Stručna literatura ovaj pojam vezuje za imovinu i takvu imovinu definiše kao imovinu koja je sposobna da se u jako brzom roku i uz minimalne troškove pretvori u novac. Ipak nas u ovom slučaju zanima definisanje pojma likvidnosti kao jednog od ključnih principa poslovanja preduzeća pa samim tim i banaka. U tom slučaju bi mogli reći da: Likvidnost banke predstavlja sposobnost banke da poveća svoja sredstva u aktivi i ispuni obaveze po dospeljeću, bez stvaranja neprihvatljivih gubitaka (Bank for International Settlements, 2008, p.1). Odnosno nešto uža definicija bi glasila da je likvidnost sposobnost banke da izmiri sve svoje obaveze na vrijeme tačnije po roku dospeljeća.

Likvidnost i profitabilnost banke su u inverzno funkcionalnom odnosu. Odnosno, što je veća likvidnost, manja je profitabilnost. Vrijedi i obrnuto (Curić, Z., 2017, p.12) Da bi bila u stanju da izmiruje svoje obaveze po roku dospeljeća banka na raspolaganju mora da ima dovoljno novčanih sredstava. To dovodi do zaključka da banka mora da ima savršenu ročnu usklađenost dospeljeća obaveza banke i naplate potraživanja od svojih klijenata. Na početku svake godine se vrši planiranje odliva gotovine iz banke i priliva gotovine u banku. Ipak uprava banke zna da je veoma teško tačno predvidjeti sve odlive i prilive sredstava kao i vrijeme kada će se ti prilivi i odlivi desiti. Zbog nemogućnosti da se predvide svi novčani tokovi banka je dužna da drži određeni iznos sredstava u najlikvidnijim formama. Najlikvidniji oblici imovine jedne banke su novčana sredstva koja se nalaze u trezoru banke i depoziti po viđenju koji se nalaze kod neke druge banke ili neke druge finansijske institucije. Dakle ovim sredstvima nije potrebna nikakva dalja transformacija jer se ona nalaze u formi gotovine. Problem koji se javlja kod držanja sredstava u takvom obliku je činjenica da ta sredstva ne donose prihod. Da je ta sredstva banka plasirala u formi kredita ona bi ostvarila kamatu na svoje ulaganje. Dakle ovdje banka mora da propusti priliku da zaradi određeni iznos novca. Razvojem finansijskih tržišta banke su našle način da ipak drže jedan dio svojih sredstava (imovine) u likvidnom obliku i da im ujedno i ta likvidna sredstva donesu neku minimalnu zaradu. One to postižu ulaganjem u niskorizične hartije od vrijednosti. Naravno zbog niskog nivoa rizika koje te hartije od vrijednosti nose one donose i veoma mali prihod. Kamate na koje emitent takvih hartija od vrijednosti pristaje su veoma male. Sa druge strane banka ima određene troškove kod pribavljanja novčanih sredstava koja će u ovom slučaju zadržati u obliku likvidne aktive. Zbog činjenice da su u ovom slučaju troškovi pribavljanja veći od prihoda koji imovina banke generiše dolazi do udara na profitabilnost banke.

2 ROČNA TRANSFORMACIJA KAO UZROK IZBIJANJA PROBLEMA SA LIKVIDNOŠĆU

Osnovni razlog zbog kojeg banke dolaze u problem sa likvidnošću je činjenica da su to privredni subjekti koji vrše ročnu transformaciju sredstava. Banke pozajmljuju velike količine kratkoročnih depozita i rezervi od pojedinaca i drugih institucija i ustupaju dugoročne kredite svojim klijentima koji od njih pozajmljuju sredstva. Tako je većina banaka suočena sa neravnotežom između datuma dospeljeća svoje aktive i datuma dospeljeća vezanog za obaveze (Curić, Z., 2017, p.20). U kojoj mjeri Komercijalna banka vrši ovu ročnu transformaciju i kako to može uticati na njenu likvidnost biće objašnjeno u nastavku. Kratkoročne obaveze Komercijalne banke uključuju klasične obaveze kao što su obaveze za uzete kredite ali i obavez prema klijentima banke u visini sredstava koja su joj oni povjerali na čuvanje.

Tabela 1: Vrste i visina kratkoročnih obaveza Komercijalne banke a. d. Banja Luka

Transakcioni računi	Depoziti sa rokom dospijeca do godinu dana	Obaveze po osnovu uzetih kredita	Ostale obaveze
202 475 000 KM	33 336 000 KM	32 152 000 KM	10 204 000 KM

Izvor: Samostalan rad autora

Ukupne kratkoročne obaveze Komercijalne banke iznose 278 167 000 KM. Iz prethodne tabele se može zaključiti da najveći dio kratkoročnih obaveza Komercijalne banke otpada na obaveze po osnovu isplate sredstava korisnika sa njihovih tekućih računa, ako oni to pože. Kratkoročna imovina (imovina čiji je rok dospijeca kraći od godinu dana) uključuje:

Tabela 2 : Vrste i vrijednost kratkoročne imovine Komercijalne banke a. d. Banja Luka

Gotovina (u trezoru, kod centralne banke i drugih banaka)	Dati krediti sa rokom vraćanja kraćim od godinu dana	Zalihe i osnovna sredstva namjenjena prodaji	Hartije od vrijednosti raspoložive za prodaju
124 259 000 KM	52 372 000 KM	1 759 000 KM	53 684 252

Izvor: Samostalan rad autora

Ukupna kratkoročna imovina banke iznosi 230 490 252 KM. Najznačajnija stavka imovine se odnosi na raspoloživa sredstva u formi gotovine. Dijeljenjem iznosa ukupnih kratkoročnih obaveza i kratkoročne imovine dobijamo pokazatelj kratkoročne finansijske ravnoteže.

Pokazatelj krratkoročne finansijske ravnoteže: $231\,074\,252 / 277\,849\,000 = 0,831654$

Dakle kratkoročna ravnoteža je pomjerena ka izvorima. Odnosno Komercijalna banka je u 2019 godini bila u stanju da 83,16 % svojih kratkoročnih obaveza pokrije iz imovine koja se već nalazi u formi gotovine ili ima vrlo kratke rokove dospijeca. Povezan pokazatelj sa pokazateljom kratkoročne finansijske ravnoteže je pokazatelj dugoročne finansijske ravnoteže. On bi u ovom slučaju imao vrijednost veću od jedan. To bi značilo da se jedan dio ulaganja u imovinu čiji je rok dospijeca duži od godinu dana finansira izvorima sa tržišta novca odnosno kratkoročnim izvorima sredstava. Zbog činjenica da skoro 100 % - tni dio ulaganja u imovinu sa rokom dospijeca preko godinu dana čine dugoročni krediti može se reći da se jedan dio kratkoročnih izvora sredstava koristi radi odobravanja dugoročnih zajmova.

Tabela 3: Dio dugoročno plasiranih sredstava koji se pokriva iz kratkoročnih izvora

Sredstva plasirana na duži rok	Dugoročni izvori sredstava	Razlika
266 089 658 KM	218 385 722 KM	47 703 936 KM

Izvor: Samostalan rad autora

3 POKAZATELJI LIKVIDNOSTI KOMERCIJALNE BANKE

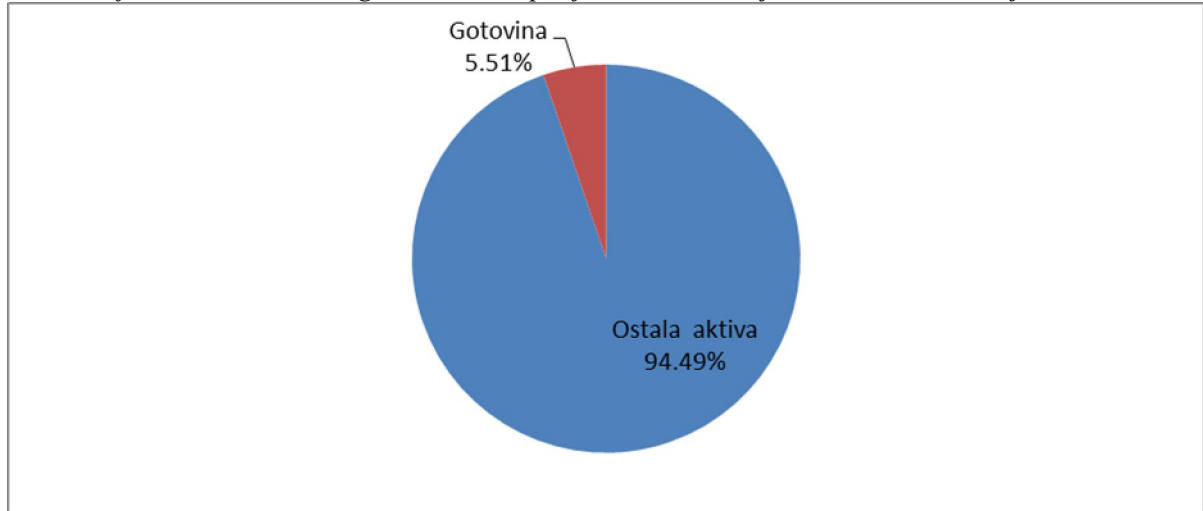
Jedan način koji se koristi za mjerenje likvidnost nekog pravnog subjekta je poređenje ključnih bilansnih pozicija. Banke su dužne da svoje finansijske izvještaje javno publikuju. Na to ih primoravaju regulatorni organi kako bi se zaštitili potencijalni investitori ali i sadašnji i budući klijenti banaka. Neki indikatori koji su opšteprihvateni kao korisni prilikom mjerenja likvidnosti neke banke su:

➤ *učešće gotovine u ukupnoj aktivi neke banke;*

Ovaj pokazatelj je jedan od najdrastičniji (najrigorozniji) pokazatelj likvidnosti. Ukupna poslovna aktiva Komercijalne banke na dan 31. 12. 2019 godine je iznosila 489 175 152 KM (Bilans stanja Komercijalne banke za 2019 godinu, p.3). Stanje na bilansnoj pozici (kontu – računu) ..

Gotovina, gotovinski ekvivalenti, zlato i potraživanja iz operativnog poslovanja“ na dan 31.12.2019 godine je bilo 27 046 747 KM (Bilans stanja Komercijalne banke za 2019 godinu, p.1).

Grafikon br. 1 : Učešće gotovine u ukupnoj aktivi Komercijalne banke a. d. Banja Luka



Izvor: Samostalan rad autora

➤ *učešće depozita banke kod nekih drugih finansijskih institucija u ukupnoj aktivi*

Drugi najvažniji izvor likvidnosti odmah posle pomenute gotovine, koja se nalazi u trezoru same banke, su novčana sredstva koja se nalaze na računima drugih banaka ili su povjerena centralnoj banci na čuvanje. Ta sredstva se obično nalaze na transakcionim računima otvorenim kod drugih finansijskih organizacija ili u formi oročenih depozita s tim da su rokovi dospelja takvih sredstava obično kratki (na tri mjeseca ili do godine dana). Čak iako se radi o sredstvima koja su oročena na duži period u slučaju izbijanja problema sa likvidnošću ta sredstva se obično mogu razročiti i iskoristiti za rešavanje problema sa likvidnošću. To razočavanje sredstava je moguće uz plaćanje ugovorenih penala pa banke nastoje da do toga i ne dođe. Većinu svojih depozita Komercijalna banka drži kod Centralne banke BiH. Pa je tako stanje sredstava Komercijalne banke koja su bila povjerena Centralnoj banci BiH u 2018 i 2019 godini izgledalo ovako:

Tabela 4: Stanje sredstava kod CBBiH

	2018 godina (u 000 KM)	2019 godina (u 000 KM)
Obavezna rezerva	38 011	37 888
Žiro račun	84 938	60 187

Izvor: Napomene uz standardne finansijske izvještaje za 2019 godinu

Iz tabele se da zaključiti da je u 2019 godini iznos sredstava kod Centralne banke BiH bio preko 98 miliona KM, a 2018 godine čak preko 120 miliona KM. Iako je to izuzetno povoljan podatak sa stanovišta likvidnosti, zabrinjavajuća je činjenica da ova banka ali i većina banaka u BiH raspolaže sa određenim viškovima sredstava za koja nema sigurna i profitabilna ulaganja. Na ova sredstva treba dodati iznos deponovanih sredstava kod drugih finansijskih institucija. U našem slučaju radi se o sredstvima deponovanim kod inostranih i domaćih banaka.

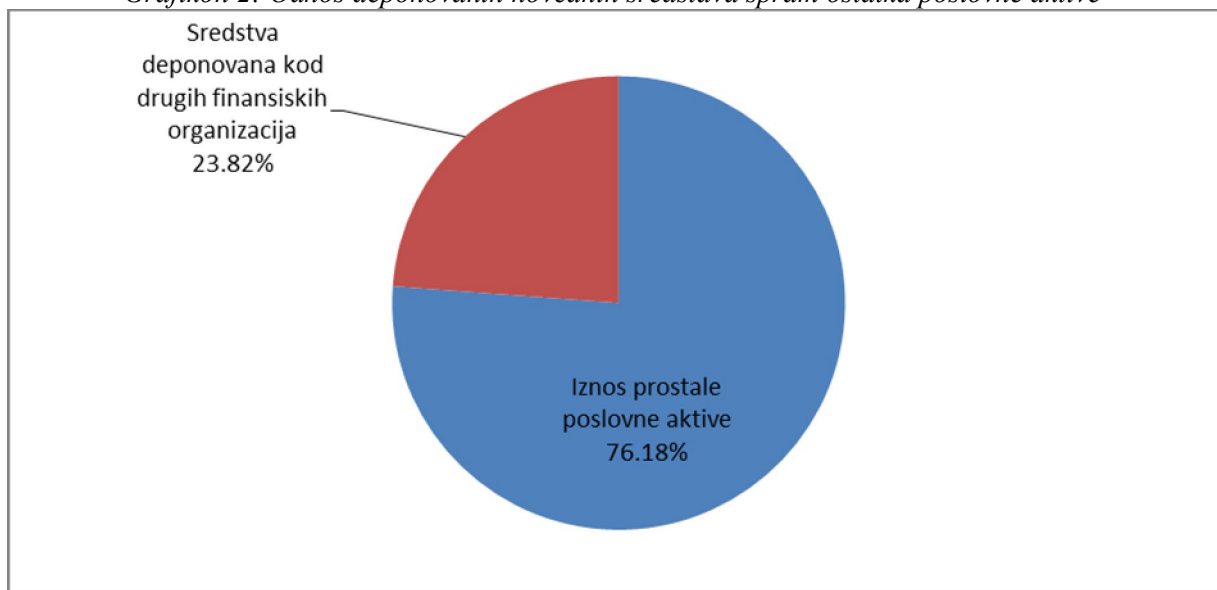
Tabela 5: Stanje sredstava kod domaćih i inostranih banaka

	2018 godina u 000 KM	2019 godina u 000 KM
Novčana sredstva kod domaćih banaka	150	56
Novčana sredstva kod inostranih banaka	19 452	18 396
Ispravka vrijednosti novčanih sredstava kod banka	8	7
Σ	19 594	18 445

Izvor: Napomene uz standardne finansijske izvještaje za 2019 godinu

Zbirni iznos sredstava Komercijalne banke deponovanih kod drugih finansijskih institucija bi iznosio 116 520 hiljada KM.

Grafikon 2: Odnos deponovanih novčanih sredstava spram ostatka poslovne aktive



Izvor: Samostalan rad autora

Zbirno učešće gotovine koja se nalazi u trezoru banke i deponovanih sredstava kod drugih organizacija iznosi 29.33 % ukupne poslovne aktive. Još bolja slika po ovom pokazatelju se dobija ako ovaj procent uporedimo sa procentima drugih banaka koje posluju na području RS.

Tabela 6: Procentualno učešće zbira gotovine i depozita u poslovnoj aktivni nekoliko banaka iz RS

Naziv banke	UniCredit Banka	NLB banka	Nova Banka	MF banka
Iznos	20.14%	23.90 %	20.79 %	22.55 %

Izvor: Samostalan rad autora

➤ *učešće HOV (hartija od vrijednosti) spram ukupne aktive*

Komercijalna banka raspolaže sa hartijama od vrijednosti čija je vrijednost 53 684 252 KM (Bilans stanja Komercijalne banke za 2019 godinu, p.1). Udio ove bilansne pozicije spram ukupne poslovne aktive, koja iznosi 489 175 152 KM, je 10.97 %.

Tabela 7: Učešće HOV u ukupnoj aktivni nekoliko većih banaka u Republici Srpskoj u 2019 godini

Naziv banke	UniCredit Banka	NLB banka	Nova Banka	MF banka
Iznos	12.98 %	10.45 %	11.27 %	6.39 %

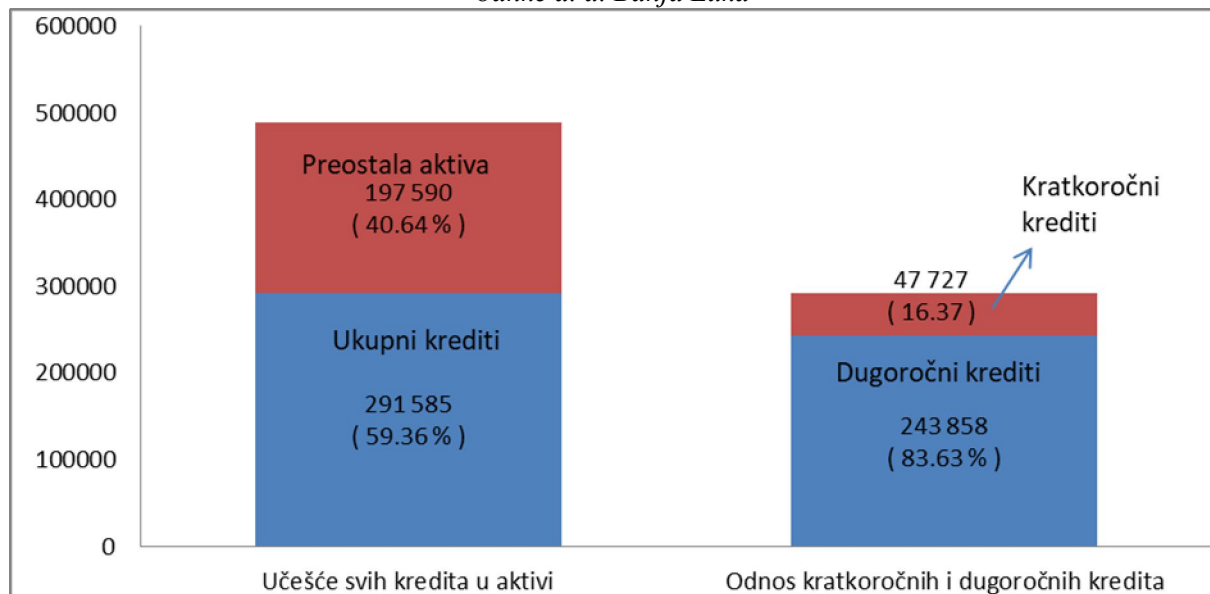
Izvor: Samostalan rad autora

Ulaganja u hartije od vrijednosti se smatraju sigurnim, a što je još bitnije sa stanovišta likvidnosti visokolikvidnim ulaganjima. Preovladava mišljenje da je izuzetno lako izvršiti prodaju HOV da bi se došlo do likvidnih sredstava. To ulaganje se smatra još sigurnijim i likvidnijim ako se radi o ulaganjima u državne HOV. Do podatka da li se ulaganja Komercijalne banke u HOV odnose na kupovinu državnih ili komercijalnih HOV nije se uspjelo doći. Ipak zbog navedenih karakteristika ulaganja u HOV može se pretpostaviti da rast ulaganja u hartije od vrijednosti doprinosi poboljšanju likvidnosti banke. Ulaganjem u HOV banka takođe nastoji da umanjuje jaz između likvidnosti banke sa jedne i profitabilnost sa druge strane.

➤ *učešće odobrenih kredita spram ukupne aktive i odnos dugoročnih i kratkoročnih kredita*

Ovo je sa stanovišta likvidnosti bitan pokazatelj. Smatra se da rast odobrenih kredita negativno utiče na likvidnost banke. Kreditni plasmani, po pravilu, su teže unovčivi prije roka dospjeća od drugih oblika aktive kao što su naprimjer plasmani u HOV. To je naročito slučaj ako u ukupnim kreditima primat imaju krediti odobreni na duže rokove.

Grafikon 3: Učešće odobrenih kredita u ukupnoj aktivi i ročna struktura datih kredita Komercijalne banke a. d. Banja Luka



Izvor: Samostalan rad autora

➤ *odnos tuđih izvora (posuđenih sredstava) spram ukupne aktive*

Ovaj odnos pokazuje koji dio imovine je financiran tuđim sredstvima. Sa stanovišta likvidnosti poželjno je da ovaj omjer bude što manji. Banka koja ima veliki udio pozajmljenih sredstava se suočava sa periodičnim odlivima gotovine radi podmirivanja troškova pribavljanja sredstava. Ti troškovi kada su u pitanju banke su obično u vidu kamata koje banka plaća svojim klijentima na njihova deponovana sredstva ili za uzete kredite. Nadalje banka mora da izvrši isplatu glavnice duga kao i isplatu depozita ako to depozitar poželi. Dakle moguće su velike fluktuacije u visini pozajmljenih sredstava banke bez obzira na to da li banka želi da dođe do tih fluktuacija ili ne. Fluktuacije koje dovode do naglog smanjenja pozajmljenih sredstava negativno utiču na likvidnost banke. Ukupne obaveze Komercijalne banke su iznosile 420 113 430 KM (Bilans stanja Komercijalne banke za 2019 godinu, p.4). Kada taj iznos stavimo u odnos sa ukupnom poslovnom aktivom dobijamo koeficijent od 0.85882 (85.88 %). Od tog iznosa na obaveze po uzetim kreditima i primljenim depozitima otpada 409 289 888 KM (Bilans stanja Komercijalne banke za 2019 godinu, p.4). Daljnjim rasčlanjivanjem dolazi se do podatka da obaveze po uzetim kreditima iznose 32 150 hiljada KM, a da obaveze po primljenim depozitima iznose 376 855 hiljada KM.

➤ *podatak o ročnoj strukturi depozita unutar ukupnih deponovanih sredstava kod dotične banke*

Sva deponovana sredstva kod Komercijalne banke se dijele u tri velike grupe:

1. sredstva na transakcionim računima klijenata banke
2. kratkoročne depozite (sredstva oročena na period do godinu dana) klijenata banke
3. dugoročne depozite (sredstva oročena na period duži od godinu dana) klijenata banke

Budući da su sredstva na transakcionim računima, koja čine tekući računi građana i žiro računi pravnih i fizičkih lica nestabilan izvor sredstava, banke trebaju odgovarajućom kamatnom politikom i drugim mjerama stimulisati deponente da viškove tog novca prenosu na štedne račune ili oročavaju što bi povoljno djelovalo na likvidnost banaka (Pulić, B., 2019, p.17). U narednoj tabeli će biti prezentovana struktura deponovanih sredstava kod Komercijalne banke za 2018 i 2019 godinu²:

² Tabela je rađena na osnovu podataka prezentovanih u Napomena uz redovne finansijske izvještaje za 2019 godinu

Tabela 8: Ročna struktura deponovanih novčanih sredstava kod Komercijalne banke

2019 godinu		u 000 KM
Oblik deponovanih sredstava	Iznos	Učešće u ukupnim deponovanim sredstvima
Sredstva na transakcionim računima klijenata	202 196	53.65 %
Kratkoročni depoziti	33 336	8.85 %
KRATK ROK	235532	62.50 %
Dugoročni depoziti	141 323	37.50 %
DUG ROK	141 323	37.50 %
Ukupna deponovana novčana sredstva	376 855	100 %
2018 godina		u 000 KM
Sredstva na transakcionim računima klijenata	150 431	41.32 %
Kratkoročni depoziti	86 814	23.85 %
KRATK ROK	237 245	65.17 %
Dugoročni depoziti	126 786	34.83 %
DUG ROK	126 786	34.83 %
Ukupna deponovana novčana sredstva	364 031	100 %

Izvor: Samostalan rad autora

Prikazana struktura deponovanih sredstava nije povoljna za Komercijalnu banku. Veliko učešće od 62.50 % 2019 godine i 65.17 % 2018 godine imaju kratkoročno deponovana sredstva. Još nepovoljni podatak po ovu banku je činjenica da su u 2019. godini kratkoročno deponovana sredstva stanovništva iznosila samo 45 997 hiljada KM (Napomene uz redovne finansijske izvještaje za 2019 godinu, p.33). Procentualno gledajući to iznosi 19.52 % od ukupnih kratkoročno deponovanih sredstava. Ostatak sredstava je u vlasništvu privrede i državnih institucija. Da su ta sredstva podložna većim fluktuacijama u odnosu na sredstva deponovana od strane stanovništva biće potvrđeno i sledećim činjenicama:

- iznos sredstava na transakcionim računima stanovništva se u protekle dvije godine nije spuštao ispod 30 miliona KM i kretao se u rasponu od 30 do 31 miliona KM
- iznos sredstava na transakcionim računima državnih organa se više nego udvostručio u protekle tri godine i konstantno je varirao u velikom rasponu od približno 37 miliona do približno 95 miliona KM
- sredstva oročena na period do godinu dana privrednog sektora su doživjela nagli pad sa približno 82 miliona KM 2018 godine na približno 27 miliona KM u 2019 godini (Napomene uz redovne finansijske izvještaje za 2019 godinu, p.33). Dakle više od pola sredstava bilo je povučeno.

4 KOEFICIJENTI KOJI SE KORISTE ZA MJERENJE LIKVIDNOSTI

Pored toga što omogućavaju poređenje raznih bilansnih pozicija bilansi banaka omogućavaju i računanje određenih koeficijenata koji mogu ukazivati na trenutno stanje banke u pogledu likvidnosti. Neki od najznačajnijih koeficijenata pomoću kojih se provjerava trenutna likvidnost neke banke su:

- koeficijent tekuće likvidnosti,
- koeficijent ubrzane likvidnosti,
- koeficijent trenutne likvidnosti,
- ratio pokrića likvidnosti – LCR,
- ratio pokrića neto stabilnih izvora financiranja – NSFR

Najrigorozni pokazatelj likvidnosti odnosno najrigorozni od svih pomenutih koeficijenata je koeficijent trenutne likvidnosti. On u odnos stavlja novčana sredstva i ukupne kratkoročne obaveze. Računa se na sledeći način (Todorović, M., i Ivanišević, M., 2017, p.72):

$$\text{koeficijent trenutne likvidnosti} = \frac{\text{Novac}}{\text{Ukupne kratkoročne obaveze}}$$

Velika prednost ovog pokazatelja je ta što iz računice izbacuje zalihe ali i potraživanja pogotovo ako je u prošlosti dolazilo do problema u naplati istih. Moguće je prilikom računanja ovog pokazatelja uzeti u obzir sumu novca, hartija od vrijednosti sa rokom dospijeca do tri mjeseca i državnih obveznica. U ovoj analizi te stavke neće biti uzete u obzir pa će se za računanje ovog koeficijenta koristiti bazična već napisana formula.

$$\text{koeficijent trenutne likvidnosti} = \frac{125\,121\,267}{277\,849\,000} = 0.4503210$$

Prema grubim procjenama vrijednost ovog pokazatelja bi trebala da se kreće između 0.1 – 0.3 dakle između 10 % - 30 % (Analiza pokazatelja uspješnosti poslovanja na temelju finansijskih izvještaja).

Nešto manje rigorozan koeficijent odnosno pokazatelj likvidnosti je koeficijent ubrzane likvidnosti. Ovaj koeficijent pored novčanih sredstava u obzir uzima i potraživanja banke spram njenih klijenata. Potreban je oprez prilikom selekcije potraživanja koja ulaze u obračun ovog koeficijenta. Za ocjenu se uzimaju sredstva iz kojih se može očekivati relativno sigurna gotovina (Markin, A., 2012). Računa se na sledeći način (Markin, A., 2012):

$$\text{koeficijent ubrzane likvidnosti} = \frac{\text{novac} + \text{potraživanja}}{\text{Ukupne kratkoročne obaveze}}$$

Koeficijent ubrzane likvidnosti komercijalne banke iznosi 0.65629 odnosno 65.63 %. Razlog za ovako nizak koeficijent može biti i taj što je iznos odobrenih kratkoročnih kredita 52 miliona KM. Naspram tih kratkoročnih kredita vrijednost dugoročno odobrenih plasmana je 243 miliona KM. Ako bi se u obzir uzela i ta potraživanja iako ona nisu kratkoročna, vrijednost ovog koeficijenta bi bila 1.5609 odnosno 156 %. Tek tada bi vrijednost ovog koeficijenta prelazila minimalnu granicu od 0.90 i poželjnu vrijednost od 1 odnosno 100 %. Zbog male vrijednosti zaliha koje banke generalno imaju, pa tako i ova banka, koeficijent ubrzane likvidnosti bi bio približno jednak koeficijentu tekuće likvidnosti.

5 KOEFICIJENTI ZA MJERENJE LIKVIDNOSTI USPOSTAVLJENI DONOŠENJEM BAZELA III

Jedan od koeficijena na čijoj primjeni insistira Bazelski komitet je LCR (liquidity coverage ratio). Ovaj ratio se pominje i u Bazelu III. Ratio pokriva likvidnosti ili LCR predstavlja kratkoročni indikator likvidnosti do 30 dana, koji pokazuje je li banka u mogućnosti da osigura adekvatnu razinu likvidnosti u slučaju stresnih situacija u razdoblju od 30 dana. Minimalni standard je da banka zapravo “preživi” stresni šok u prvih 30 dana, dok se u međuvremenu pripreme odgovarajuće mjere i aktivnosti za izlazak iz krize. Poželjno je da vrijednost racija bude preko 100 % i on izgleda ovako (Matić, V., 2012, p.128-133):

$$\text{liquidity coverage ratio} = \frac{\text{iznos visokolikvidne aktive}}{\text{ukupn neto gotovinski odliv u roku od 30 kalendarskih dana}} \geq 100 \%$$

Bazelski komitet definiše karakteristike visokolikvidne aktive, a grupiše ih kao (Matić, V., 2012, p.128-133):

- osnovne karakteristike (aktiva manje izložena kreditnim i tržišnim rizicima, laka za vrednovanje, niska povezanost sa rizičnom aktivom i dr.),
- tržišne karakteristike (da postoji aktivno i veliko tržište, niska tržišna koncentracija i dr.) i kao
- set operativnih zahtjeva (aktiva nije založena da osigura, kolaterališe ili kreditno ojača neku transakciju, ne bi trebala da je upotrebljavana kao zaštita u pozicijama trgovanja, kao kolateral ili kreditno ojačanje u strukturnom finansiranju, ili da bude određena kao pokriće za izmirenje operativnih troškova kao što su rente ili zarade)

Vrijednost ovog pokazatelja u slučaju Komercijalne banke na dan 31. Decembar 2019 godine je bila 112.15 % (Napomene uz redovne finansijske izvještaje za 2019 godinu). Dakle Komercijalna banka je imala dovoljno sredstava da izmiri sve svoje obaveze koje joj pristižu na izmirenje u roku od mjesec dana. Da je moguće postići i bolje rezultate po ovom pokazatelju potvrđuju i uspjesi banaka iz Republike Srpske. Tako je UniCredit banka imala vrijednost ovog pokazatelja od 143 % (Napomene uz redovne finansijske izvještaje za 219 godinu) a MF banka 121 % (Napomene uz redovne finansijske izvještaje za 2019 godinu). Još bolje rezultate postigle su banke iz FBiH pa je tako vrijednost LCR UniCredit Banke iznosila 601 % u 2019 godini (Napomene uz redovne finansijske izvještaje za 2019 g.) a u slučaju NLB Banke 240 %.

Drugi koeficijent kome je u Bazelu III bila poklonjena pažnja je NSFR (net stable funding ratio). On se računa na sledeći način:

$$\text{NSFR (net stable funding ratio)} = \frac{\text{raspoloživi izvori stabilnog finansiranja}}{\text{potrebni izvori stabilnog finansiranja}}$$

Raspoloživa stabilna sredstva finansiranja obuhvataju: ukupni kapital banke, obaveze sa efektivnim dospeljem dužim od godinu dana, oročene depozite i/ili depozite po viđenju. Nabrojane stavke se prvo množe sa određenim ponderom definisanim za svaku bilansnu poziciju pa se onda tako dobijeni rezultati sabiraju da bi dodili gore naznačeni djeljenik. Potrebni izvori stabilnog finansiranja su definisani kao ponderisani zbir vrijednosti aktive pomnožen sa specifičnim faktorom koji se dodjeljuje svakoj poziciji aktive bilansa pojedinačno. Nažalos banke u BiH, ali i u razvijenijim zemljama u okruženju kao što su Hrvatska i Srbija, još uvijek nisu počele sa računanjem ovog pokazatelja. Za sada su jedino dostupni podaci Hrvatske narodne banke po kojima je NSFR hrvatskih banaka iznosio 144,2 % u 2019 godini kao i procjena Narodne banke Srbije da se vrijednost NSFR banaka na teritoriji Srbije ne spušta ispod 103 %. Kada je u pitanju BiH nažalost ne postoje ni grube procjene vrijednost ovog pokazatelja.

ZAKLJUČAK

Nažalost može se reći da trenutna ekonomska situacija u BiH određuje strategiju koju banke koriste za očuvanje svoje likvidnosti. Zbog nepostojanja dovoljnog broja investicionih prilika Komercijalna banka primjenjuje strategiju koja je u mnogome slična strategiji upravljanja likvidnošću putem upravljanja aktivom. U svom najjednostavnijem obliku, ova strategija traži držanje sredstava najviše u gotovini i utrživim hartijama od vrijednosti čija će visina biti dovoljna da pokrije sve gotovinske odlive banke.

Analizom se došlo do zaključka da Komercijalna banka ima značajne količine likvidnih sredstava prvenstveno u vidu gotovine i depozita čije zajedničko učešće u ukupnoj poslovnoj aktivnosti ove banke iznosi 29.33 %. Dodatno povjerenje ulijeva i činjenica da ova banka nije sva svoja preostala sredstva plasirala u formi kredita već da je dio svojih sredstava plasirala u HOV. Poželjno bi bilo da se ta ulaganja u ove instrumente nastave i da se tako ublaži po likvidnost nepovoljan odnos između odobrenih kratkoročnih i dugoročnih kredita. Odnosno da se vremenom izvrši jedan vid preraspodjele između ulaganja u HOV i ulaganja u dugoročne kredite u korist ulaganja u HOV. Time bi se posredno popravio procentualni odnos između kratkoročnih i dugoročnih kredita. Da će ova banka u budućnosti morati da obrati pažnju na visinu sredstava koju plasira u dugoročne kredite potvrđuje i LCR i racio ubrzane likvidnosti koji su pod direktnim uticajem ovih plasmana. Kao što se moglo vidjeti vrijednost LCR je nažalost za samo 12 % veća od vrijednosti koja se po Bazelu III smatra optimalnom, a vrijednost racija ubrzane likvidnosti je već ispod poželjne granice.

Drugi način da se poprave pokazatelji likvidnosti ove banke moralo bi biti pojačano nastojanje da se uspostavi povoljnija struktura prikupljenih depozita banke. Naravno ovde se misli na ročnu strukturu deponovanih sredstava u kojoj trenutno prevladavaju sredstva koja se nalaze na transakcionim računima klijenata i u vidu kratkoročno oročenih depozita. Banka bi trebala da nađe način da privoli svoje trenutne ali i buduće klijente da makar jedan dio svojih sredstava prenesu na štedne račune i na dugoročno oročene depozite.

Dakle može se reći da je trenutno stanje banke u pogledu likvidnosti zadovoljavajuće i da bi ono trebalo da pruži dovoljno vremena upravi banke da popravi određene pokazatelje likvidnosti u kojima banka trenutno ne bilježi blistave rezultate.

LITERATURA

- Bank for International Settlements,(2008). „*Principle for Sound Liquidity Risk Management and Supervision*“ Bazel
- Banjalučka berza, (2020). „*Bilans stanja Komercijalne banke a. d. Banja Luka za 2019 godinu*“ Preuzeto 24.12.2020 sa <https://www.blberza.com/Pages/DocView.aspx?Id=81506>
- Banjalučka berza, (2020). „*Napomene uz redovne finansijske izvještaje Komercijalne banke a. d. Banja Luka za 2019 godinu*“ Preuzeto 24.12.2020 sa <https://www.blberza.com/Pages/DocView.aspx?Id=81506>
- Banjalučka berza, (2020). „*Bilans stanja UniCredit Banke a. d. Bnja Luka za 2019 godinu*“ Preuzeto 24.12.2020 godine sa <https://www.blberza.com/Pages/DocView.aspx?Id=81500>
- Banjalučka berza, (2020). „*Napomene uz redovne finansijske izvještaje UniCredit Banke a. d. Banja Luka za 2019 godinu*“ Preuzeto 24.12.2020 godine sa <https://www.blberza.com/Pages/DocView.aspx?Id=84459>
- Banjalučka berza, (2020). „*Bilans stanja MF Banke a. d. Banja Luka za 2019 godinu*“ Preuzeto 24.12.2020 godine sa <https://www.blberza.com/Pages/DocView.aspx?Id=81634>
- Banjalučka berza, (2020). „*Note uz redovne finansijske izvještaje MF Banke a. d. Banja Luka za 2019 godinu*“ Preuzeto 24.12.2020. sa <http://www.blberza.com/Pages/DocView.aspx?Id=84457>
- Banjalučka berza, (2020). „*Bilans stanja NLB banke a. d. Banja Luka za 2019 godinu*“ Preuzeto 24.12.2020 godine sa <https://www.blberza.com/Pages/DocView.aspx?Id=81516>
- Banjalučka berza, (2020). „*Bilans stanja Nove banke a. d. Banja Luka za 2019 godinu*“ Preuzeto 24.12.2020 godine sa <https://www.blberza.com/Pages/DocView.aspx?Id=81466>
- Curić, Z., (2017). „*Upravljanje rizikom likvidnosti banke*“ Mostar: Sveučilište u Mostaru, Ekonomski fakultet
- Pulić, B., (2019). „*Analiza likvidnosti i zaduženosti banaka*“ Split: Sveučilište u Splitu
- Sveučilište u Rijeci., (-). „*Analiza pokazatelja uspješnosti poslovanja na temelju podataka iz finansijskih izvješća*“ Preuzeto 24.12.2020 sa https://www.veleri.hr/files/datotekep/nastavni_materijali/k_poduzetnistvo_2/6-financijskaAnaliza-pokazatelji-web.pdf
- Todorović, M., i Ivanišević, M., (2017). „*Poslovne finansije*“ Centar za izdavačku djelatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu, Beograd
- Markin, A., (2012). „*Financijski pokazatelji – pokazatelji likvidnosti*“ Preuzeto 24.12.2020. sa <https://profitiraj.hr/financijski-pokazatelji-pokazatelji-likvidnosti/>
- Matić, V., (2012). „*Bazel III – Meeđunarodni okvir za mijerenje izloženosti riziku likvidnosti*“ UBS - Bankarstvo broj 2-2012, p. 128-133

Marica Smiljanić¹

UPRAVLJANJE INOVACIJAMA I NJEGOVANJE KORPORATIVNOG PREDUZETNIŠTVA

Apstrakt: Glavni izazov za preduzetnika 21.vijek je pronaći način da se konkurenti nadmudre i da se razvija brže od njih. Globalizacija, digitalizacija, sve zahtjevniji kupci su samo neki od faktora koji utiču na preduzetnike, posmatrano na svjetskom nivou, odnosno tjeraju ih da napuste tradicionalne načine poslovanja i da se sve više okreću ka inovacijama, a s tim u vezi korporativno preduzetništvo posebno dobija na značaju. Korporativno preduzetništvo je sve manje stvar izbora, a sve više neophodnost za očuvanje tržišne pozicije odnosno opstanak na tržištu. Korporativno preduzetništvo podstiče zaposlene na individualno preuzimanje inicijative i na taj način se stvara pogodno tlo za rađanje inovacija koje su jedina garancija opstanka na ovako dinamičnom tržištu.

Ključne riječi: inovacije, disruptivne inovacije, korporativno preduzetništvo

INNOVATION MANAGEMENT AND NURTURING CORPORATE ENTREPRENEURSHIP

Abstract: The main challenge for 21st-century entrepreneurs is to find ways to outsmart competitors and grow faster than them. Generally speaking, globalization, digitalization, and increasingly demanding customers are just some of the factors that affect companies. In reality, they force them to abandon traditional ways of doing business and turn more and more to innovation, which, as a result, encourages the importance of corporate entrepreneurship.

As we can see Corporate entrepreneurship is less and less a matter of choice and more and more a necessity for preserving the market position, or even the survival on the market.

Keywords: innovation, disruptive innovation, corporate entrepreneurship

UVOD

Globalizacija kao jedno od ključnih obilježja savremenog doba je u velikoj mjeri promijenila poslovno okruženje preduzeća. Savremeni preduzetnik mora konstantno tražiti šansu koje mu nudi tržište, mora razvijati strategije kako bi iste iskoristio, mora obezbijediti neophodne resurse za sprovođenje izabrane strategije i upravljati preduzećem na optimalan način. Samo tako preduzetnik može da ostvari bolju poziciju na tržištu i veći profit. U ekonomskoj teoriji posebna pažnja se poklanja inovacijama obzirom da razlike u inovativnosti značajno određuju nivo razvijenosti i perspektive za rast i razvoj ne samo preduzeća, nego i privrede i društva u cjelini. Nove tehnologije, promjene u potrebama potrošača i promjene u konkurenciji zahtijevaju od firmi da neprestano sprovode inovacije i da iniciraju korporativne poduhvate s ciljem uspješnog nadmetanja u konkurentskoj utakmici. Koncept inovacija koji je bio primjenjivan tokom XX vijeka, tzv. koncept zatvorene inovacije, podrazumijevao je da je dovoljno u okviru organizacije osnovati sektor koji će se baviti istraživanjem i razvojem. Da bi se uopšte govorilo o investiranju u razvoj, bilo je potrebno da se prethodne inovacije pokažu kao isplative odnosno da donose profit, a dešavalo se i da su neke inovacije mogle da se patentiraju, ali su se čekali odgovarajući zahtjevi i mogućnosti tržišta. Danas, zatvoreni inovativni pristup je prevaziđen i zamijenjen otvorenim modelom inovacija, koji predstavlja najpouzdaniji izvor sticanja konkurentске prednosti. Otvorene inovacije predstavljaju paradigmu koja podrazumijeva da firme mogu i treba da koriste eksterno znanje i ideje isto kao i interne. Kada govorimo o "veličini" inovacije odnosno njenom uticaju na preduzeće ili društvo kao cjelinu, posebno mjesto zauzimaju tzv. disruptivne inovacije te im je i u samom radu posvećeno nešto više pažnje.

Kao što inovacije pomažu firmama da naprave pozitivne pomake, korporativno preduzetništvo pomaže firmama da identifikuju povoljne prilike i lansiraju rezultate novih poduhvata. Riječ je o modelu preduzetništva koji naglasak stavlja na timski rad, odnosno konceptu podrške zaposlenima da razmišljaju i ponašaju se kao preduzetnici u okviru postojeće organizacione strukture. Ubrzani razvoj znanja i tehnologije u posljednjih dvadesetak godina doveo je do rasta zavisnosti poslovnih performansi, tj. rezultata od sposobnosti organizacije da uvodi inovacije stavlajući fokus na napore menadžmenta da podstiču preduzetnički duh upravo kroz korporativno preduzetništvo. Odnosno,

¹ Student master studija na Ekonomskom fakultetu Pale ✉ maricamare93@gmail.com

možemo reći da je ovaj koncept nastao kao odgovor na rastuću potrebu za osnaživanjem organizacija da stvaraju interne preduslove pogodne za podsticanje preduzetničkih inicijativa kod svojih zaposlenih. Brojne su koristi koje donosi korporativno preduzetništvo a jedna od najvećih prednosti podsticanja preduzetničkih ideja u kompaniji je ta što kompanija štedi novac na nova zapošljavanja, a donosi profit. Ovo je naročito bitno kada govorimo o manjim organizacijama koje često nemaju dovoljno novca da angažuju odvojene pojedince za generisanje ideja te podsticanje korporativnog preduzetništva ovdje ima veliku ulogu. Obzirom na jedinstvenu ulogu korporativnog preduzetništva u procesu strategijskog menadžmenta, u drugom dijelu rada je isti i analiziran. Objašnjena su dva tipa aktivnosti koje korporacije koriste da bi ostale konkurentne, a to su fokusirane i razuđene aktivnosti. Takođe, naglašeno je da većina preduzetničkih firmi mora da bude preduzetnički orijentisana, a postoji pet dimenzija preduzetničke orijentacije: autonomija, inovativnost, proaktivnost, konkurentska agresivnost i preuzimanje rizika.

1. UPRAVLJANJE INOVACIJAMA

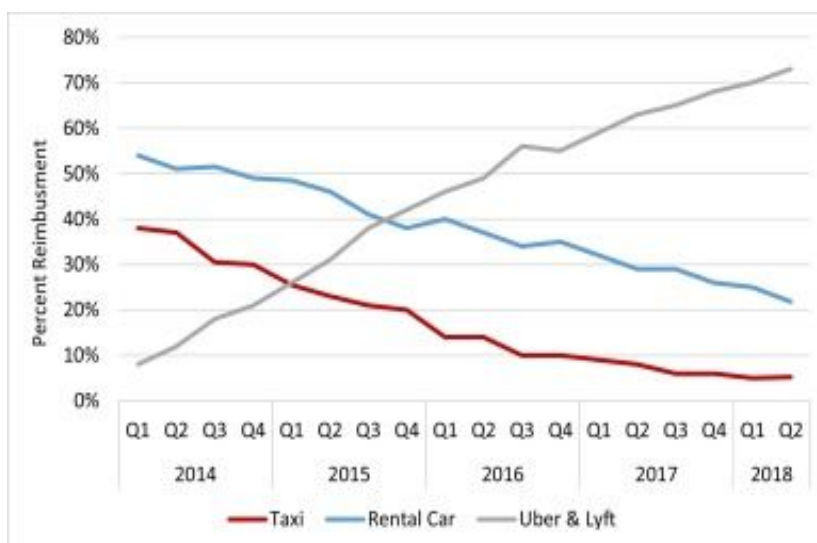
Da bi se uopšte govorilo o upravljanju inovacijama, neophodno je prvo objasniti sam pojam i njegov značaj. Mnogi od nas kada čuju riječ inovacija pomisle na nešto potpuno novo. Međutim to je samo djelimično tačno, odnosno to može biti niz manjih poboljšanja nečeg već postojećeg ali što na kraju dovodi do pozitivnog efekta na cjelokupno poslovanje. Kao i za mnoge pojmove, tako i za ovaj imamo više različitih definicija pa tako, na primjer, Kris Friman smatra da ne uvoditi inovacije znači umrijeti. Iako bi se prikladnost ovakve definicije djelimično mogla osporiti, činjenica je da inovacije bez obzira na veličinu pozitivno utiču na zbirne performanse kako firme tako i same privrede.

Korijen riječi "inovacija" je latinska riječ "novus" koja znači novo, te inovacija podrazumijeva uvođenje ili promjenu na neko novo stanje.

U najvažnije izvore novih ideja spadaju nove tehnologije, međutim one nisu jedini izvor inovacija. Postoje inovacije i u ljudskim resursima, marketingu, infrastrukturi firme, uslugama i mnogim drugim oblastima koje doprinose stvaranju dodate vrijednosti i koje nemaju mnogo veze sa visokim tehnologijama. Kada je inovacija zasnovana na nekoj novoj aktuelnoj tehnologiji, često ima mnogo dalekosežniji uticaj. Međutim, ponekad čak i mala inovacija može da doda vrijednost i stvori konkurentsku prednost. Jedan od načina na koji se može posmatrati uticaj inovacija jeste uzimanje u obzir stepena inovativnosti. Razlikuju se radikalne i postepene inovacije.

Inovacije koje dovode do udaljavanja od postojećih praksi odnosno one koje izazivaju fundamentalne promjene zovu se radikalnim inovacijama. Ovakve inovacije uglavnom nastaju usljed tehnoloških promjena, a kao primjeri se mogu navesti električna energija, desktop računari, telefoni, vještačka inteligencija itd. Kada se govori o uticaju inovacije, posebnu pažnju privlače tzv. disruptivne inovacije kao inovacije koje mijenjaju pravila igre na cjelokupnom tržištu. Riječ je o relativno novijem terminu, a njegov autor je profesor Klejton Kristensen sa Harvarda. Za razliku od postepenih inovacija čiji je cilj unapređivanje određene oblasti, disruptivne inovacije za cilj imaju razaranje i redefinisane te oblasti i potpuno mijenjanje načina na koji ljudi u njoj funkcionišu. Jedan od poznatijih primjera disruptivne inovacije je Uber koji je toliko poremetio tržište taksi usluga i prevoza da su na nekim mjestima taksisti stupili u štrajk, a negdje čak nastoje da ga u potpunosti zabrane. Iznenađujuća je brzina kojom je Uber u Njujorku nadmašio, tj. pretekao taksi službe i službe za iznajmljivanje automobila. Zatim, došlo je do rasta ukupnog prometa kada govorimo o drumskom saobraćaju sa 520 000 vožnji mjesečno u januaru 2015. godine na 947 000 vožnji u junu 2019. godine. Ova brza tehnološka zamjena ne dešava se samo kada je riječ o privatnim prevoznicima nego u čitavom poslovnom svijetu. Posljedice disruptivnih inovacija istovremeno mogu biti ekstremno dobre i ekstremno loše, a to se možda i najbolje vidi na primjeru Ubera. S jedne strane, ova kompanija omogućava ljudima da se voze po nižim cijenama, ali s druge strane ostavlja mnogo ljudi bez posla. Sigurno je da će u narednom periodu doći do značajnih izmjena u mnogim sferama života, mnogi ljudi će ostati bez posla, ali će zato mnoge stvari biti dostupnije i jeftinije.

Slika 1. Pojava Ubera i njegova disruptivnost prema taksijima i rentakar industriji



Izvor: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0167811619300679> , pristupljeno dana 13.01.2021.godine

U talasu disruptivnih inovacija digitalne kompanije su te koje u potpunosti redefinišu jednu po jednu oblast društva prepoznajući i shvatajući kako mogu da eliminišu posrednike i zamijene ih nekom internet tehnologijom. Preko noći se inovacija može proširiti od jako uskog kruga ljudi do širokih narodnih masa i promijeniti sve iz korijena a nijedan preduzetnik ne bi smio tu istu inovaciju dočekati nespreman ili je čak možda zanemariti usljed prevelikog samopouzdanja. Nužno je shvatiti da se promjena i tehnologija ne treba bojati nego je potrebno percipirati tehnološki napredak kao priliku za rast poslovanja. Neke od najvažnijih tehnologija koje disruptiraju tržište su *Saildronovi* (nasuprot letjećih dronova postoje sejl dronovi koji se kreću po vodi) koji su opremljeni brojnim sensorima te alatima za mjerenje i kamerama mogu sakupljati podatke o flori i fauni, pratiti temperature okeana, mjeriti stepen čistoće okoline. Takođe pomažu u borbi protiv kriminala jer obalnoj straži dojavljuju poziciju podmornica i brodova kojima se švercuje droga. Zatim, bitno je spomenuti prototip lebdeće željezničke tehnologije koji je Hajperlup Van (*Hyperloope One*) firma prezentovala 2016. godine, a ukoliko ova ideja zaživi to će značiti da ljudi više neće morati da se sele zbog udaljenosti posla jer će vožnja trajati mnogo kraće nego inače usljed brzine prevoza od 700 km/h. I u oblasti poljoprivrede se očekuju velike promjene jer se nazire kraj tradicionalnom načinu poslovanja koji podrazumijev ogromne površine zemlje i vode. Naime, Aerofarms korijene biljke sadi u patentirane, višekratne posude koje omogućavaju uštedu vode do 95% u poređenju s tradicionalnim načinom sađenja. Farme se nalaze u zatvorenim prostorima, a rezultat je objekat koji proizvodi 130 puta više usjeva od prosječne poljoprivredne farme.

Postepene (inkrementalne) inovacije dovode do sitnijih poboljšanja proizvoda ili procesa ili osnažuju postojeću praksu. One povećavaju prihode tako što stvaraju nov proizvod koji se nudi tržištu ili smanjuju troškove tako što omogućavaju nove sposobnosti kojima se troškovi svode na minimalne ili se ubrzava produktivnost. Primjeri inkrementalnih inovacija su: smrznuta hrana, sportska pića, elektronsko računovodstvo, nerasprskavajuće staklo itd.

Međutim, većina inovacija spada negdje između ova dva ekstrema.

Izazovi koje nameću inovacije

Za održavanje konkurentске prednosti inovacije su od vitalne važnosti. U savremenom konkurentskom okruženju većina firmi ima pred sobom samo jedan izbor: “Biti inovativan ili umrijeti”. Samo one kompanije koje aktivno teže ka inovacijama, iako su one često neizvjesne i teške, uspjeće da naplate svoje inovativne napore. Samim tim postavlja se pitanje šta je to što inovaciju čini tako teškom. Jedan od faktora je zasigurno neizvjesnost rezultata obzirom da većina firmi nerado ulaže vrijeme i resurse u aktivnosti čija je budućnost nepoznata. Još jedan faktor je da proces inovacije pretpostavlja veoma mnogo izbora, a ti izbori znače i mnogo dilema. Činjenica je da većina

kompanija ima mnogo inovativnih ideja, ali moraju da pažljivo procijene koje od njih bi mogle da daju dobre rezultate, a koje je potrebno odbaciti na samom početku. S ovim u vezi mogu se javiti i dvije vrste grešaka a to su prihvatiti ideju koja neće donijeti održivu korist ili odbaciti ideju koja bi se u konačnici i te kako isplatila. Jedna od dilema jeste i angažovanje isključivo internog osoblja ili je poželjno uključiti i eksterne kadrove obzirom da ljudi iz kompanije bolje poznaju organizacionu kulturu, ali ih to istovremeno može i sputavati da misle slobodno. S jedne strane, često su neophodne nove vještine i u tom slučaju firme mogu da stupe u partnerske odnose s drugim kompanijama i da zajedno ulažu resurse i iskustvo, ali s druge strane može doći do nesuglasica oko doprinosa i raspodjele dobiti. Ono na šta treba obratiti pažnju jeste tajming inovativnih projekata kao i njihov obim. Postepeno plasiranje zahtijeva manje resursa i služi kao neka vrsta testiranja tržišta i samim tim je manje rizično. Međutim, takvo “nesigurno” plasiranje inovacije može da dovede u pitanje vjerodostojnost projekta. S druge strane, plasiranje inovacija u velikim razmjerama zahtijeva veće resurse, ali može vrlo uspješno da preduprijedi odgovor konkurencije.

Sve ove dileme ukazuju na zahtjevnost i težinu inovativnog procesa, čak i kada se radi o uspješnim firmama.

Upravljanje inovacijama nije jednostavno. Nije dovoljno samo malo više uložiti u sektor koji se bavi njima nego je potrebno puno više. Svaka organizacija svoju sposobnost dobije kroz vrijeme, nijedna nije stvorena tako da već savršeno zna upravljati inovacijom. Kako bi se došlo do te sposobnosti za upravljanje, potrebno je pokušavati i učiti iz svojih grešaka i imati na umu da uvijek postoji prostor za poboljšanje. Organizacija koja ima nejasnu inovacijsku strategiju, ograničene tehnološke resurse, slabo upravljanje projektima i slabe vanjske veze ima vrlo male šanse za uspjeh u inovaciji. Neka firma koja ima jasne strateške ciljeve, ima veze za podržavanje tehnološkog napretka i ima dobro upravljanje projektima koje je podržano od nadležnih i koja radi u inovativnoj organizacijskoj klimi već ima bolje šanse. Neka od pitanja koja bi svaka firma trebala sebi da postavlja su:

- Imamo li inovativnu organizaciju, onu koja pruža podržavajuću klimu za inovaciju?
- Imamo li jasnu inovacijsku strategiju i je li prenijeta i razvijena efektivno?
- Gradimo li i upravljamo li bogatim vanjskim vezama da bi omogućili otvorenu inovaciju?
- Učimo li kako bismo sami sebi pomogli razviti poboljšanu sposobnost za upravljanje inovacijom?

Firme koje se drže na tržištu već dugi niz godina kao Siemens (*Siemens*), Philips (*Philips*), Rolls Royce (*Rolls-Royce*) itd su nadživjele mnoge upravo zahvaljujući činjenici da su naučile upravljati procesom inovacija. Uspjeh u inovaciji zavisi od dvije ključne stvari, a to su tehnički resursi (ljudi, oprema, znanje, novac, itd.) i sposobnosti organizacije da upravljaju njima. Svaka organizacija ima svoje naučene načine i često se ni ne pitaju kako raditi neke stvari, već ih rade automatski i to bi se moglo nazvati osobenošću organizacije. Dakle, ne može se neko naučiti kako upravljati inovacijom, to znanje dolazi kroz vrijeme iz vlastitog iskustva. Iskustva bi trebalo uključiti u osnovne sposobnosti organizacije za upravljanje inovacijom.

2. KORPORATIVNO PREDUZETNIŠTVO

Iako se ne radi o nekom potpuno novom konceptu, korporativno preduzetništvo sada više nego ikada dobija na značaju i široko je prepoznato kao odgovor na različite organizacione probleme. Zbog složenosti koncepta naučnici se teško mogu složiti oko zajedničke definicije iako je globalno značenje korporativnog preduzetništva naizgled dosta jasno. Jedna od definicija je da je to proces kojim pojedinac ili grupa pojedinaca stvaraju novu organizaciju ili podstiču obnovu ili inovacije unutar te organizacije. Korporativno preduzetništvo ima dva primarna cilja, a to su traženje novih povoljnih prilika za korporativne poduhvate i stratejska obnova. Proces inovacija drži firme uvijek u pripravnosti jer ih izlaže novim tehnologijama, ukazuje im na tržišne trendove i pomaže da procijene nove mogućnosti. Korporativno preduzetništvo koristi rezultate procesa inovacije da bi firmama pomoglo da izgrade nove izvore konkurentne prednosti i da obnove svoje jedinstvene vrijednosti. Kao što inovacije pomažu firmama da naprave pozitivne pomake, korporativno preduzetništvo pomaže firmama da identifikuju povoljne prilike i lansiraju rezultate novih poduhvata.

Uspješno korporativno preduzetništvo znači da firme moraju da izađu van okvira svojih trenutnih operacija i tržišta u potrazi za novim povoljnim prilikama. Jedno od istraživanja je pokazalo da se 86% firmi širilo uvođenjem postepenih poboljšanja (npr. proširenje postojeće linije proizvoda). Samo 14% kompanija ušlo je u tržišne i proizvodne arene koje su predstavljale novitet za svijet ili za samu firmu. Iako je proširenje postojeće linije proizvoda donijelo 62% ukupnih prihoda, u ukupnom profitu učestvovalo je sa samo 39%. Nasuprot tome, kompanije koje su ušle na nova tržišta i u nove industrijske oblasti ostvarile su profit koji je činio 61% od 38% ukupnih prihoda.

Upravo ovakvi rezultati naveli su V. Čan Kima i Renea Mobornja da u svojoj knjizi "Strategija plavog okeana" dođu do zaključka da će kompanije koje su spremne da se upuste na tržišta na kojima ima malo ili nimalo konkurencije i koja su nazvana plavi okeani- nadmašiti sve one kompanije koje su svoj rast ograničile na postepeno unapređenje u privrednim oblastima u kojima ima mnogo konkurenata a koje se nazivaju "crveni okeani".

Dok se kompanije koje primjenjuju strategiju crvenog okeana nadmeću za učešće na već postojećem tržištu, kompanije koje koriste strategiju plavog okeana teže inovaciji vrijednosti i stvaranju nove tražnje za svoje proizvode i usluge van zadatog tržišnog prostora. Suština strategije crvenog okeana je da pobijedi konkurenciju, dok je u središtu strategije plavog okeana ideja da se konkurencija učini nevažnom. Još jedna od ključnih razlika kod ove dvije suprotne strategije je odnos vrijednosti i troškova. Dok kompanije koje slijede strategiju crvenog okeana prave ravnotežu između vrijednosti koje pružaju potrošačima i troškova usljed jake konkurencije, kompanije koje slijede strategiju plavog okeana svojim potrošačima nude izuzetnu vrijednost i tako se diferenciraju u odnosu na konkurenciju. Većina "plavih okeana" nastaje iz "crvenih okeana" tako što određene kompanije izađu izvan postojećih okvira određenih privrednih oblasti. Kao primjer se može navesti kompaniju *Cirque de Soleil* koja je stvorila novo tržište cirkuske zabave tako što je tradicionalne cirkuske tačke pretvorila u neku vrstu pozorišne produkcije. *Cirque de Soleil* je napravio promjenu u doživljaju cirkuske predstave, potpuno eliminišući tačke sa životinjama iz programa, kao i zvijezde cirkusa čiji su troškovi finansiranja bili visoki i uvodeći elemente pozorišne predstave, čime je stvorena nova tržišna niša - sinergija klasične pozorišne predstave i cirkuske predstave. Ideja ove kompanije bila je da publici pruži potpuno nov doživljaj cirkusa, kakav nisu prije imali priliku da vide. Dakle, suština njihovog uspjeha nije u činjenici da su oni bili bolji izvođači od svojih konkurenata već u tome da su svoje konkurente nadmašili tako što su redefinisali koncept cirkusa i postali primarni igrači na tržištu koje je stvoreno.

Kod organizacija koje njeguju korporativno preduzetništvo kao način za stvaranje novih izvora konkurentskih prednosti ili obnavljanje korporativnih vrijednosti razlikujemo dva pristupa, a to su fokusirani i razuđeni. Fokusirani pristup je pristup u kojem preduzetničke aktivnosti obavljaju zasebne jedinice, koje su odvojene od ostalih dijelova u organizaciji. Prednost ovog pristupa je ta što daje slobodu članovima preduzetničkog tima da misle i rade bez ograničenja koja im nameću postojeće organizacijske norme i rutine, a ta nezavisnost je često neophodna za kretivnost koja u konačnici i dovodi do stratejskih bumova. Nedostatak ovog pristupa je činjenica da odvojenost timova korporativnih preduzetnika od ostalih odjeljenja često znači da dobre ideje ne dobiju adekvatnu podršku menadžmenta kao ni resurse potrebne za realizaciju istih.

S druge strane, razuđeni pristup je onaj u kome su svi dijelovi organizacije i svaki član organizacije angažovani na preduzetničkim aktivnostima. Glavna prednost ovog pristupa je fleksibilnost i spremnost da se odmah prihvate nove ideje i to ne samo od strane zaposlenih nego i iz eksternih izvora, tj. od potrošača, strateških partnera i slično. Ipak, postoji i negativna strana razuđenog pristupa, a to je rizik da su promjene češće od potreba, da se previše novca troši na aktivnosti posvećene istraživanju, razvoju i inovacijama bez realnog pokrića.

Mjerenje uspjeha korporativnog preduzetništva

Prilikom mjerenja uspjeha korporativnih poduhvata u obzir treba uzeti i stratejske i finansijske ciljeve. Različite korporacije mogu staviti veći ili manji naglasak na neke od ovih ciljeva, ali generalno gledano, pri procjeni efektivnosti i uspješnosti poduhvata treba postaviti sljedeća tri pitanja:

1. Da li su proizvodi i usluge koje nudi novi poduhvat prihvaćeni na tržištu? Ako se pokažu uspješnim, vjerovatno će i finansijska dobit biti zadovoljavajuća.
2. Da li se može smatrati vrijednim doprinos koji poduhvat pridodaje internim znanjima i iskustvu kompanije? Ako je tako, vjerovatno će biti ispunjeni i stratejski ciljevi kao što su dopunjavanje znanja, poboljšanje sposobnosti firme i osnaživanje postojećih sredstava.

- Da li će poduhvat održati svoje konkurentske prednosti? Drugim riječima, da li jedinstvena vrijednost koju nudi određeni poduhvat štiti sam poduhvat od napada konkurenata. Ako ga štiti, onda će vjerovatno korporaciji obezbijediti jaču poziciju u odnosu na konkurente i obezbijediti snovu na kojoj se mogu graditi druge prednosti.

Dakle, uspješnim poduhvatom postižu se ne samo finansijski ciljevi i prihvatanje na tržištu nego se ostvaruju i ciljevi unutrašnjeg poslovanja, inoviranja i učenje. Neki od benefita koji kompanije imaju od korporativnog preduzetništva su rast prihoda i same kompanije obzirom na stalni protok novih ideja i inovacija, povećana produktivnost zaposlenih, ali i njihovo zadržavanje jer im je omogućeno da sprovedu svoje ideje, što utiče na njihovo zadovoljstvo poslom.

ZAKLJUČAK

Inovacije su uvijek imale značajnu ulogu u razvoju preduzetništva, a u savremenim uslovima prilično zasićenog tržišta proizvodima i uslugama dobijaju presudan značaj. Promjene su neminovne, a organizacijama je nametnuto da ukoliko žele da opstanu na tržištu odnosno da budu konkurentne moraju da uvide inovacije u svoje poslovanje. Prevaziđen je model zatvorenih inovacija, a uveden model otvorenih inovacija kao onaj koji ne poznaje granice odnosno koji ne traži samo šanse interno nego i eksterno odnosno izvan organizacije. Razlikuju se postepene, manje rizične inovacije, i radikalne. Kada se govori o revolucionarnim inovacijama često se misli na disruptivne inovacije koje mijenjaju svakodnevne navike potrošača, tj. one koje mijenjaju "pravila igre". Možemo reći da su u današnjem sve konkurentnijem okruženju inovacije te koje prave razliku između ostanka na dnu ili nadmetanja sa najboljim na tržištu.

Bez korporativnog preduzetništva i strategije inovacija kompanija će se stalno boriti za sticanje novog posla i povećanje profita, a pritom i dalje ostajati na dnu piramide.

Današnje izrazito dinamično poslovno okruženje zahtijeva od preduzeća da se osim svojim poslovnim aktivnostima istaknu na drugačije načine. Jedan od tih načina koji se sve više primjenjuje jeste uvođenje korporativnog preduzetništva kao temeljne politike preduzeća. Korporativno preduzetništvo predstavlja proces kojim preduzeće podstiče preduzetnički način razmišljanja kod zaposlenih, a koji će svoje inovacije i inovacije htjeti realizovati u preduzeću u kojem su i zaposleni. Na taj način istovremeno se finansiraju i ostvaruju želje i ideje zaposlenih, a preduzeća sebi obezbjeđuju vrijednost (snagu) koja će im pomoći u borbi s konkurencijom.

Iz prethodno navedenog može se zaključiti da se promjena ne treba bojati niti se smiju ignorisati jer je 21. vijek vrijeme stalnih promjena i na njih treba gledati isključivo kao na šanse da se stekne konkurentska prednost. Inovacije su pokretačka snaga bez koje bi kompanije teško mogle opstati dok je implementacija programa korporativnog preduzetništva savršen način da povećaju svoje inovacijske sposobnosti čije su koristi velike.

LITERATURA

- Dess, G.G., Lumpkin, G.T., Eisner, A.B. (2007), Strategijski menadžment, Data status, Beograd
 Drucker, P. (1991), Inovacije i Preduzetništvo: praksa i principi. Drugo izdanje. Beograd: Grmeč
 Kotter, J.P., (1996), Leading Change, Harvard Business School Press
 Spremo, T. (2019)., Preduzetništvo i upravljanje malim biznisom, Svet knjige Beograd
 Srića, V. (2017), Sve tajne kreativnosti: Kako upravljati inovacijama i postići uspjeh, Algoritam i Delfin
 Stanković, J., Đoković, F., (2019), Strategijski menadžment, Univerzitet Singidunum, Beograd
<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0167811619300679?via%3Dihub>, pristupljeno 13.01.2021. godine
<http://project-management-srbija.com/softskills/korporativno-preduzetnistvo>, pristupljeno 13.01.2021. godine
<http://mdita.metropolitan.ac.rs/qdita-temp/2018-2019/OM350/L01/OM350-L01-pptlc2.html>, pristupljeno 14.01.2021. godine
<https://godigital.hrvatskitelekom.hr/sto-su-to-disruptivna-inovacija-i-tehnologija-te-tko-su-vodeci-igraci-u-ovoj-igri/>, pristupljeno 14.01.2021. godine

Violeta Ivković¹
Boris Brezo²

PERCEPCIJA LOKALNOG STANOVNIŠTVA O ATRAKTIVNOSTI JAHORINE KAO TURISTIČKE DESTINACIJE U LJETNOM PERIODU

Apstrakt: Nakon Olimpijade Jahorina se transformisala u izuzetno privlačnu turističku destinaciju, te je uključena i u međunarodne turističke tokove. Jahorina obiluje netaknutom prirodom, crnogoričnom šumom, planinskim izvorima, divljim konjima, planinskim stazama, brojnim biljem i bobičastim voćem. U vrijeme ekstremnih vrućina mnogi gosti nalaze trenutke rasonode u aktivnostima koje Jahorina pruža: šetnje označenim planinskim stazama, biciklizam, brdski biciklizam, panoramsko razgledanje planinskih vrhova, vožnja kvadovima, dječije atrakcije, a naročito je popularna kod sportista za visinske pripreme. Jahorina je planina za sve i pogađa svačiji ukus, a svojom bogatom ponudom posjetiocima nesebično nudi rasonodu i odmor za sva čula 365 dana u godini. Sa teorijskog stanovišta, u radu je pažnja posvećena značaju turizma u BiH, ekološkoj dimenziji turizma na Jahorini, značaju OC Jahorina za razvoj planine i prikazana je ljetna ponuda ove olimpijske ljepotice. Istraživački dio odnosi se na percepciju stanovništva o atraktivnosti planine u ljetnom periodu.

Ključne riječi: Jahorina, planinski turizam, ljetna ponuda, percepcija stanovništva.

LOCAL POPULATION PERCEPTION ON THE ATTRACTIVENESS OF JAHORINA AS A TOURIST DESTINATION IN THE SUMMER PERIOD

Abstract: After the Olympic Games, Jahorina gained a reputation as an attractive tourist destination and was included in the international tourist movements. Jahorina is abundant in untouched nature, evergreen forest, mountain springs, wild horses, mountain trails, numerous herbs, and berries. During extremely hot weather many guests find their moments of joy in the activities Jahorina offers: hiking through marked mountain trails, biking, mountain biking, panoramic sightseeing of mountain peaks, quad rides, attractions for children, and the mountain is particularly popular for high altitude sport preparations. Jahorina is the mountain created for everything and it pleases everyone's taste. With its abundant offer, it selflessly provides joy and rest for all senses, 365 days a year. From the theoretical point of view, this paper pays attention to the importance of tourism in BiH, the ecological dimension of tourism on Jahorina, including the importance of OC Jahorina for mountain development and it also presents the summer offer of this Olympic beauty. The research part of the paper refers to the perception of the population about the attractiveness of the mountain in the summer.

Key words: Jahorina, mountain tourism, summer offer, population perception.

UVOD

Brojne i raznovrsne prirodne i antropogene turističke vrijednosti Republike Srpske predstavljaju solidnu osnovu razvoja turizma. Prirodne ljepote i bogatstva, kulturno-istorijsko naslijeđe, povoljan geografski položaj, tradicionalna gostoljubivost i raznovrsna gastronomska ponuda decenijama su privlačili i veliki broj turista. Planinski turizam zauzima značajno mjesto u turističkoj privredi Republike Srpske, odnosno Bosne i Hercegovine. Olimpijska ljepotica Jahorina smještena je u istočnom dijelu Republike Srpske i izdvaja se kao jedna od najznačajnijih turističkih planinskih lokaliteta Republike Srpske. Jahorina je ski centar koji je u posljednje tri godine doživio svoj procvat. Veliki investicioni projekti koji podrazumijevaju izgradnju najmodernijeg sistema osnježavanja, uređenja ski staza, novih liftova i kabinske gondole, osvjtljenja, izmjenu vizuelnog identiteta plasirali su je u sami vrh svjetskih skijaških destinacija. Uprkos velikim ulaganjima i infrastrukturnim projektima ova planina najveći značaj pridaje svojim gostima, politika najboljeg odnosa cijene i kvaliteta je zadržana i čini osnovu poslovanja Olimpijskog centra Jahorina.

Predmet istraživanja je percepcija lokalnog stanovništva o atraktivnosti Jahorine kao turističke destinacije u ljetnom periodu.

¹ Student master studija na Ekonomskom fakultetu Pale ✉ violetaivkovic1996@gmail.com

² Student master studija na Ekonomskom fakultetu Pale ✉ brezo57@gmail.com

Cilj rada je da se, ispitivanjem mišljenja lokalnog stanovništva, ukaže na postojeće stanje na Jahorini u ljetnom periodu te da se na osnovu toga dokaže da ova planina, iako ima potencijal, nema razvijenu turističku ponudu za ljetni period u mjeri u kojoj bi trebalo.

Hipoteza istraživanja: Postoji prostor za poboljšanje turističke ponude i atraktivnosti Jahorine kao turističke destinacije u ljetnom periodu.

1. JAHORINA KAO DIO PLANINSKOG TURIZMA RS I BiH

Republika Srpska raspolaže respektabilnim resursima razvoja planinskog turizma. Na to ukazuje nekoliko značajnih planinskih lokaliteta sa mnoštvom geomorfoloških, hidrografskih, bioklimatskih i biogeografskih turističkih vrijednosti. Intenzivan razvoj savremenog planinskog turizma prati razvoj turističke infrastrukture i suprastrukture. Prekretnicu u razvoju planinskog turizma imale su XIV Zimske olimpijske igre, održane u Sarajevu početkom 1984. godine i na okolnim planinama (Jahorini, Trebeviću, Igmanu, Bjelašnici). Turistički centar Jahorina udaljen je od Sarajeva 30 km, odnosno 12 km od Pala. Pripada dinarskom planinskom sistemu i pruža se pravcem sjeverozapad-jugoistok. Sa turističkog aspekta najinteresantniji dio je planinska visoravan (duga 15 km, a široka 5 km) iznad koje su i njeni najviši vrhovi: Ogorjelica (1946m), Sjenište (1910m), Košuta (1910m) i slično (Gnjato i dr. 2005.). U hidrogeografskom smislu Jahorina predstavlja dio razvođa rijeke Bosne i Drine. Nagibi reljefa Jahorine pružaju mogućnost razvoja svih vidova zimskih sportova, za početnike pa do vrhunskih profesionalaca. Zahvaljujući geološkom sklopu i padavinskom režimu, Jahorina obiluje mnogobrojnim izvorima pitke vode. Veliki broj izvora i geomorfološki sklop terena uslovlili su i gustu hidrografsku mrežu (Gnjato i dr. 2005.). Glavna klimatska specifičnost Jahorine je veliki broj dana sa snježnim pokrivačem, te dugi periodi vedrog vremena tokom zime što pogoduje upražnjavanju zimskih sportova. U florističkom pogledu, Jahorina je veoma bogata i interesantna. Kvalitetne četinarske šume djeluju smirujuće, a njihov miris osvježava organizam. Šumska vegetacija se prostire do visine od 1650m u kojoj najveću zastupljenost imaju šume bukve i jele, ali i razne vrste javora po kojima je i dobila ime. Pored toga, Jahorina obiluje i šumskim plodovima jagode, maline, kupine, borovnice, te ljekovitim travama i rijetkim endemičnim biljnim vrstama (Gnjato i dr. 2005.). Osnovni vid turizma na Jahorini je zimsko-sportski turizam, koji traje od novembra do aprila. Veoma je značajan i izletničko-rekreativni te kongresni turizam, koji je u funkciji tokom cijele godine. U posljednjih nekoliko godina, došlo je i do procvata ljetnog turizma na Jahorini. Jahorina se može pohvaliti najsavremenijim sistemom za osnježavanje kojim je povezano cijelo skijalište, odnosno 46km alpskih i 10km nordijskih staza. U svakom trenutku, perfektno uređene staze su povezane najmodernijim žičarama za prevoz skijaša i bordera, koje su ukupnog kapaciteta oko 17 000 skijaša na sat. Skijaši na Jahorini mogu izabrati skijanje na lakim stazama, stazama srednje težine kao i na teškim stazama koje su prilagođene iskusnijim i spretnijim skijašima. 46 km staza pokriveno je sa jednom kabinskom gondolom, tri šestosjedne žičare, jednom dvosjednom i sa tri ski lifta. Najmlađim skijašima na ovoj planini je posvećeno najviše pažnje, za njih su pripremljena dva ski vrtića sa pokretnom trakom, tubing stazom i mnogobrojnim zabavnim sadržajima. Ski vrtići su najadekvatniji za mališane i početnike jer tu mogu napraviti svoje prve skijaške korake i beskrajno se zabaviti na snijegu. Za avanturiste i ljubitelje adrenalina dostupna je i staza za noćno skijanje na kojoj je izgrađeno novo osvijetljeno koje omogućava uživanje na skijama i nakon zalaska sunca. Noćno skijanje je najbolji način da se završi dan na planini. Jahorinski skijaši i borderi imaju tu priliku da osjete čari jahorine noću i doslovno provedu dan na skijama (OC Jahorina, 2019.). Turizam zaslužuje posebnu pažnju u oblasti usluga, jer ostvaruje preko polovine priliva sektora usluga u Bosni i Hercegovini. Za dalji razvoj turizma potrebno je povećati njegovu konkurentnost. Ukupan doprinos turizma BDP-u je 7% i prema svjetskim procjenama mogao bi narasti za 6,2% do 2022. godine (Srateški okvir za BiH, 2019.). Turizam u Bosni i Hercegovini pokazuje trend rasta i ima potencijal da uveća svoj razvojni faktor. Ulaganje u turizam podrazumijeva različite forme turizma – kulturni turizam baziran na istoriji, materijalnom naslijeđu (zanatima, tradiciji) i turizam baziran na eno-gastronomskim produktima.

2. EKOLOŠKA DIMENZIJA ODRŽIVOG TURIZMA NA JAHORINI

Koncept održivog razvoja danas postaje vodeći princip razvojnih politika velikog broja institucija i organizacija na svim nivoima. Svjetska komisija za životnu sredinu i održivi razvoj definisala je koncept održivog razvoja kao koncept koji je objedinio ekonomske, socijalne i ekološke politike u cilju da se „razvoj učini održivim kako bi se obezbijedilo zadovoljenje sadašnjih potreba koje neće ugroziti mogućnost budućih generacija da zadovolji sopstvene potrebe“ (Jegdić, 2012.). U osnovi svih definicija održivog razvoja kao koncepta su isprepletene tri dimenzije: ekonomska, društvena i ekološka. Tako bi se ekonomska održivost mogla definisati kao ostvarivanje rasta, efikasnosti i „pravedne“ distribucije bogatstva (Jegdić, 2012.). Učestvovanje u donošenju odluka, mobilnost i koheziju, ostvarivanje društvenog identiteta, razvoj institucija i slično, bi podrazumijevalo društveno održivost, dok ekološka održivost poštuje cjelovitost različitih ekosistema, noseći kapacitet i zaštitu prirodnih resursa (Jegdić, 2012.). Najbolji put za održivi turizam nalazi se u međusobnom povezivanju subjekata koji učestvuju u stvaranju turističkog proizvoda. Održivi turizam treba da obezbijedi satisfakciju turista i sadržajno iskustvo, odnosno da povećaju njihovu svjesnost o pitanjima održivosti. Pet ključnih ciljeva koji se izdvajaju kao rješenja u implementaciji održivog turizma su: zaštita životne sredine i očuvanje prirodnih resursa, očuvanje socijalnog integriteta lokalne zajednice, zaštita kulturne baštine destinacije i poštovanje kulturnih specifičnosti domicilnog stanovništva, ostvarenje ekonomskih koristi u turizmu i od turizma, optimalno zadovoljenje potreba turista kroz ponudu turističkog proizvoda visokog kvaliteta (Jegdić, 2012.). Najdjelotvorniji pristupi za postizanje održivosti su odgovarajuća alokacija odgovornosti, zatim koordinacija, integrisanje različitih sektorskih politika, otvorenost procesa za uključivanje različitih subjekata, povezanost sa nižim nivoima upravljanja te praćenje i vrednovanje provođenja razvojnih politika.

Planinska područja zauzimaju oko jedne petine kontinentalne površine Zemlje (oko 38 miliona km²). Planinska područja izdvajaju se prema geografskim kriterijumima nadmorske visine i nagiba terena, razvojnim kriterijumima poljoprivrede i turizma, administrativnoj podjeli ili kombinacijom više kriterijuma. U 53 zemlje svijeta planine pokrivaju više od 50% nacionalne teritorije, u 46 zemalja 25-50%, u 30 zemalja između 10-25%, a u 70 zemalja do 10% teritorije (Walther, 2002.). Održivi razvoj planinskih područja, pored ekonomske i socijalne, ima izraženu prostorno-ekološku dimenziju. Planinsko područje svojim fizičko-geografskim uslovima i ograničenjima bitno opredjeljuje pojavu, vrstu i intenzitet razvoja. Razvojne aktivnosti zahvataju dijelove planinskog prostora koji su dostupni i koje stanovništvo, prema nivou svoje sposobnosti i razvijenosti, može da prilagodi svojim potrebama i djelatnostima (Perišić i Derić, 1995.). Resursi planinskih područja imaju ključnu ulogu za održivi razvoj naše planete.

Savremeni pristup održivom razvoju planinskih područja zasniva se na omogućavanju kvalitetnijeg života i privređivanja lokalnog stanovništva, stvaranju uslova za odmor i rekreaciju urbanog stanovništva i obezbjeđenju zaštite i prezentacije (prirodnih i kulturnih) predjela i naslijeđa. Pozitivne efekte ovakvog pristupa potvrđuju iskustva zemalja sa višim stepenom razvijenosti planinskih područja – u razvoju turizma, tradicionalne poljoprivrede i komplementarnih aktivnosti, uređenju tradicionalnih planinskih naselja, izgradnji planinskih centara i zaštiti prirodnih vrijednosti i resursa (Maksin i dr. 2009.).

Izazov održivog razvoja planinskih područja, uključujući održivi turizam, jeste doprinos zaštiti i održivom korišćenju naslijeđa i životne sredine. Problem se javlja usljed potencijalnog ili manifestovanog konflikta između razvoja turizma i zaštite prirodnog naslijeđa, resursa i životne sredine, ili drugih prioriteta namjena i funkcija od javnog interesa. Prevencija i relativizacija ovog konflikta obezbjeđuje se prostornom diferencijacijom zona zaštite od zona predviđenih za razvoj različitih aktivnosti i, naročito, usklađivanjem aktiviranja turističkih potencijala sa režimima zaštite prirodnog naslijeđa i resursa. Najčešće se ustanovljava polifunkcionalna regija na zaštićenom planinskom području, sa turizmom kao jednom od posebnih namjena komplementarnoj zaštiti prirodnog naslijeđa i resursa (Maksin i dr. 2009.).

Ostvarivanje ekonomske isplativosti obuhvata: istraživanje tražnje potencijalnog tržišta za novom planinskom destinacijom i turističkim proizvodom; multikriterijumsku ocjenu rentabilnosti projekta; finansijske analize investicionih aranžmana koji obezbjeđuju najbolji rezultat u iniciranju razvoja ili nastavku realizacije; analizu tržišta nekretnina u pogledu optimalne lokacije, naknada za uređenje građevinskog zemljišta i mogućnosti reinvestiranja u razvoj; analizu mogućnosti razvoja djelatnosti koje su komplementarne turizmu, kao dijela strategije socioekonomskog razvoja lokalne

zajednice i ulaganje javnih prihoda i dijela prihoda sektora turizma u zaštitu planinskog područja (Maksin i dr. 2009.).

3. ULOGA OLIMPIJSKOG CENTRA JAHORINA KAO JAVNOG PREDUZEĆA

Olimpijski centar (OC) "Jahorina" AD Pale je javno preduzeće od strateškog značaja koje je zaduženo da brine o očuvanju prirodnog bogatstva ove planine i promovisanje turističkog potencijala i unapređenje zimskog i ljetnog turizma na ovoj planini (Vladušić, 2013.). Ovo preduzeće nastoji da kroz svoj rad što više ubrza razvoj Jahorine kao jednog od vodećih turističkih centara, da očuva i zaštiti prirodne ljepote ove planine i unaprijedi razvoj ostalih oblasti privrede povezanih sa turizmom. Najveći dio finansijskih sredstava ulaže se u razvoj ponude za zimsku sezonu, dok je ljetna sezona još uvijek nedovoljno razvijen, ali je posljednjih godina ulaganje i u ljetni turizam poboljšano. U cilju unapređenja zimskog turizma, posebna pažnja se posvećuje modernizaciji skijališta, ali ne samo modernizaciji vertikalnog transporta, već i modernizaciji ski staza što podrazumijeva svakodnevno osnježavanje, obilježavanje i ograničavanje staza, obilježavanje staza za početnike i omogućavanje kvalitetnog rada ski školama.

Jedan od najvažnijih ciljeva OC "Jahorina" jeste stvoriti ambijent koji će privući što više investitora, koji su spremni ulagati sredstva u razvoj ovog regiona. Važno pitanje za Jahorinu je kako podstaći preduzetnike da razvoj svog biznisa vide, upravo, na ovom području. Jahorina može iskoristiti imidž lokaliteta na kojem su održane Zimske olimpijske igre kako bi privukla pažnju preduzetnika koji ovdje vide šansu za razvoj vlastitog biznisa, a koji će istovremeno povećati zadovoljstvo posjetilaca Jahorine, što naravno čini Jahorinu konkurentnijim turističkim centrom. Takođe, potrebno je uvođenje inovativnih sadržaja koji bi doveli do prednosti nad konkurencijom, a time i poboljšali profitabilnost OC "Jahorina" (Vladušić, 2013.). Dakle, potrebno je stvoriti ambijent koji će omogućiti preduzetnicima da na ovoj turističkoj destinaciji uvode nove, inovativne sadržaje, atrakcije i turističke proizvode, koje bi produžile turistički boravak i dovele nove goste. U savremenom turizmu veliki broj turističkih destinacija nastoji da, pored osnovnih turističkih usluga (smještaj, ishrana, prevoz), zbog promijenjenih zahtjeva tražnje, razvije i ostale turističke usluge (zabava, razonoda, rekreacije, sport, obrazovanje, avanture i sl.). Posljednjih godina sve je veća turistička tražnja u području „ostalih“ turističkih usluga, pa je u strukturi turističke potrošnje veći dio izdataka namjenjen ovim uslugama. Uzimajući u obzir nedostatke i probleme Jahorine kao turističkog centra, a koji se odnose na nedovoljno razvijenu turističku ponudu u ljetnom periodu, možemo zaključiti da OC "Jahorina" uradila odličan posao posljednjih godina, jer je kreirana primamljiva ponuda za turiste u ljetnim mjesecima. Turizam ima značajan uticaj na mala i srednja preduzeća, kako direktno, tako i indirektno. Primjer direktnog uticaja su sva mala i srednja preduzeća koja posluju na Jahorini i imaju svoje sjedište na ovom području. Indirektan uticaj turizma ogleda se u činjenici da prouzrokuje djelatnosti koje su indirektno povezane sa turizmom, a to su, na primjer, industrija, građevinarstvo, poljoprivreda i druge djelatnosti koje preko turizma proširuju tržište za plasman svojih proizvoda. Na ovaj način se u okviru jedne teritorije proširuje tržište i daje šansa cjelokupnoj nacionalnoj ekonomiji da plasira svoje proizvode u sklopu turističke potražnje (Vladušić, 2013.).

OC Jahorina iziskuje potrebu za unapređenjem sadržaja svojih ulaganja kako bi se unaprijedila prodaja i podigla tržišna konkurentnost, a sve u cilju privlačenja većeg broja turista iz zemlje i inostranstva. Glavni sadržaj turističke infrastrukture ovog turističkog centra treba da čini prije svega alpsko skijalište koje je koncipirano kao jedinstven, povezani sistem žičara i ski staza koji u zimskoj sezoni opsluđuje korisnike najmanje 120 dana godišnje, a sa ciljem da centar radi 365 dana u godini. Kako bi se ostvarila puna funkcionalnost Olimpijskog centra u smislu osiguranja i produženja skijaške sezone i povećala bezbjednost korisnika usluga u smislu ostvarivanja optimalnog kapaciteta staza, neohodno je bilo investirati u OC "Jahorina" u uređenje postojećih ski staza i u izgradnju sistema za vještačko osnježavanje. Na ovaj način će se cijelo skijalište uvezati u jednu cjelinu i skijaši će moći da sa jednog kraja skijališta pređu na drugi preko osniježenih staza, što bi dovelo do potpune funkcionalnosti skijališta, kao i do ranijeg otvaranja i kasnijeg zatvaranja zimske sezone. Pomenute investicije su bile veoma važne i iz razloga održavanja Zimskih olimpijskih igara mladih 2019. godine na Jahorini u disciplinama slalom i veleslalom. Bez urednih i osniježenih staza, kao i bez pripremljenih smještajnih kapacitet bilo bi nemoguće realizovati ovaj događaj koji ima izuzetan značaj za promociju Jahorine kao turističke destinacije. Investiranjem u OC „Jahorina“, u cilju opstanka, razvoja i unapređenja Olimpijskog centra bi se pozitivno uticalo i na poslovni ambijent i privredni

razvoj lokalnih samouprava, promovisao autohtoni turistički proizvod, uticalo na životni standard stanovništva, a samim tim bi se podstakla i nova ulaganja u razvoj infrastrukture i cjelokupnog regiona (OC Jahorina, 2019.).

Jahorina je ski centar koji je u posljednje tri godine doživio svoj procvat. Veliki investicioni projekti koji podrazumijevaju izgradnju najmodernijeg sistema osnježavanja, uređenja ski staza, novih liftova i kabinske gondole, osvjetljenja, izmjenu vizuelnog identiteta plasirali su je u sami vrh svjetskih skijaških (OC Jahorina, 2019.). Uprkos velikim ulaganjima i infrastrukturnim projektima ova planina najveći značaj pridaje svojim gostima, politika najboljeg odnosa cijene i kvaliteta je zadržana i čini osnovu poslovanja Olimpijskog centra Jahorina.

Akcionarsko društvo Olimpijski centar „Jahorina“ Pale je nastalo transformacijom ODP Olimpijski centar „Jahorina“ u akcionarsko društvo. Olimpijski centar se bavi prije svega pružanjem usluga hotelskog smještaja kao i pružanjem usluga na ski stazama. Kontrolni paket akcija se nalazi u vlasništvu države i to preko Akcijskog fonda RS, PREF-a i Fonda za restituciju RS. Pored države, u vlasništvu Društva učestvuju i zatvoreni investicioni fondovi koji su svoja učešća uglavnom stekli u toku vaučerske privatizacije kao i ostali akcionari koji čine tek 1,48% vlasništva (OC Jahorina, 2019.).

4. LJETNA PONUDA NA JAHORINI

Iako ljetna ponuda Jahorine još uvijek nije u punom sjaju, u posljednje dvije godine se radi i na bogaćenju iste, jer je Jahorina planina za sve i svojom bogatom ponudom posjetiocima nesebično nudi razonodu i odmor 365 dana u godini. Jahorina obiluje netaknutom prirodom, crnogoričnom šumom, planinskim izvorima, divljim konjima, planinskim stazama, brojnim biljem i bobičastim voćem. U vrijeme ekstremnih vrućina mnogi gosti nalaze trenutke razonode u aktivnostima koje Jahorina pruža: šetnje označenim planinskim stazama, biciklizam, brdski biciklizam, panoramsko razgledanje planinskih vrhova, vožnja kvadovima, dječije atrakcije, a naročito je popularna kod sportista za visinske pripreme.

Realizovan je i projekat najdužeg alpin kostera u Evropi, od jezera na vrhu do podnožja planine, čija dužina iznosi 2,2 km i predstavlja sigurno najveću ljetnu atrakciju na planini. Polaz alpin kostera je u neposrednoj blizini velikog jezera na vrhu planine i restorana koji je smješten na najljepšoj poziciji na Jahorini, odakle se može uživati u prelijepim vidikovcima i pogledu ka planinskim ljepotama. Jezero je ambijentalno uređeno sa novim stazama za šetnju, klupama, ljetnikovcem i hranilicama za konje (OC Jahorina, 2019.). Pored toga, u ponudi je i vožnja šestosjedom, kao i X raycer, koji omogućava jedinstveno iskustvo planinske vožnje. Za odlično urađen dizajn i jedinstvenost, dobitnik je nagrade German Design Award 2017 (OC Jahorina, 2019.). Namjenjen je za djecu i odrasle, koji mogu da dožive nezaboravnu vožnju u okviru obilježene staze na Poljicama. Pored toga, u ponudi je i tjubing, koji je kreiran prevashodno za zabavu najmlađe populacije, ali svakako da i odrasli mogu uživati u ovom sadržaju. Staza je dužine oko 100 m i predstavlja plastičnu podlogu na kojoj je moguće spuštanje uz pomoć posebnih guma za tu vrstu aktivnosti. Na samom ulasku na stazu ljubavi, nalazi se nova teretana na otvorenom, sa odmorištem, kao i fudbalski stadion sa prirodnom travom, koji prate košarkaški tereni i tereni za odbojku. Označene planinske staze prilagođene su svim ljubiteljima lagane planinske šetnje, porodicama dok su neke od staza namjenjene ljubiteljima zahtjevnijeg terena i brdskom biciklizmu. Staza Ljubavi počinje kod sportskih terena Olimpijskog centra Jahorina (hotel Bistrica) i kreće se kroz šumske predjele gdje se nailazi na netaknutu prirodu, predjele obložene mahovinom, šumske potoke i brzake, brvna i drvene mostiće ali i šumske klupe za odmor i užitek u pogledu, oazi zelenila i najljepše ptičije pjesme. Ova staza prati potok Bistrica i presjeca ga na više mjesta što je posebno interesantno za ljubitelje dinamičnih šetnji. Ukoliko se prati staza Ljubavi do kraja njene rute stići će se do Olimpijskih krugova koji su podsjetnik na olimpijske igre koje su se ne Jahorini održale 1984. godine ali koje su omiljeno mjesto za fotografisanje sa najljepšim pogledom na planinu.

Olimpijska ruta provodi turiste kroz vikend naselje Jahorina i omogućava razgledanje najrazličitijih i autentičnih planinskih vikendica i objekata, počinje sa platoa Poljice odakle se skreće lijevo prateći asfaltni put. Prolazeći kroz mirne ulice sa porodičnim kućama, ubrzo se izlazi na put na jugozapadnom obodu naselja, koji vas lagano vodi ka najvišoj tački na turi – hotelu Šator. Od hotela Šator ruta nastavlja kratko asfaltom, a zatim putem makadama – karakterističnim planinskim putem. Ubrzo prelazi preko skistaze i kroz šumu stiže do hotela Partizan, gdje ponovo počinje asfalt. Prolazeći zatim pored planinskih kuća na Ogorjelici, dolazi se do asfaltnog puta kojim se moguće

spustiti do početne tačke Olimpijske staze platoa Poljice. Ova Olimpijska ruta prilagođena je porodicama za laganu šetnju ali i biciklistima. Dio staze je osvijetljen te je moguća ugodna šetnja u večernjem terminu uz zalazak sunca koji svojim zracima na pastelan način obasjava najljepše planinske padine (OC Jahorina, 2019.).

Staza Zdravlja polazi takođe od sportskih terena Olimpijskog centra Jahorina ali se na samom početku odvaja od rute staze Ljubavi te ide preko uzbrdice i gustog šumskog predjela. Puteljkom koji vodi kroz gustu šumu dolazi se do najatraktivnijeg dijela ove staze – litici Hladilo odakle se prostire fantastičan pogled na okolnu panoramu. Skromna staza izvodi na najvišu i najljepšu tačku Hladila – Kalajidžin kamen – tu se nalazi i izvor prirodne i čiste planinske vode „Božića voda“. Ruta dalje nastavlja planinskim putem kroz šumu presjecajući potok „Bistrica“ te takođe završava kod Olimpijskih krugova (OC Jahorina, 2019.).

Sportsko – rekreativna staza je najduža od svih staza i omogućava da se tokom šetnje duge više od 13 km obiđe sve uspone i padove olimpijske planine, od samog podnožja do najvišojeg vrha Ogorjelice koji je smješten na 1.916 m^{nv} (OC Jahorina, 2019.). Ruta sportsko – rekreativne staze polazi od sportskih terena Olimpijskog centra Jahorina te se asfaltnim putem spušta do platoa Poljice odakle kao i Olimpijska staza ide do vikend naselja zatim mijenja svoju rutu. Iz vikend naselja „Jahorina“ uzbrdicom i planinskim putem vodi do izlazne stanice šestosjeda Poljice i velikog vještačkog jezera kapaciteta 75.000 m³ oko kojeg je uređen prostor za šetnju i odakle se može usmjeriti do najvišojeg vrha Ogorjelice koji je ujedno i tačka sa najljepšim pogledom na okolne planine i fotografisanje. Ukoliko se prati putanja Sportsko – rekreativne staze do kraja posjetioci imaju priliku da uživaju u razgledanju nsvakidašnjih prizora okolne panorame, prirode, najrazličitijih biljaka i divljih konja. Ruta sportsko rekreativne staze je kružna putanja koja omogućava da stekne kompletnu sliku o Jahorini i omiljena je među biciklistima, sportistima ali ljubiteljima dugih šetnji u prirodi (OC Jahorina, 2019.).

Što se biciklizma tiče, planina nudi brojne biciklističke staze, kako one prilagođene i uređene, tako i staze za slobodnu vožnju. Staza Biciklistički spust polazi sa vrha planine do kojeg u toku ljetne sezone može doći šestosjedom Poljice uživajući u panoramskom razgledanju planine. Ono što je zanimljivo je da korpe šestosjeda imaju instalirane nosače za bicikle tako da su posjetioci u prilici bezbjedno smjestiti svoje biciklo i uživati u pogledu do gotovo samog vrha planine. Ruta ove staze počinje na vrhu i završava kod sportskih terena Olimpijskog centra Jahorina i predstavlja nešto ekstremniju rutu prilagođenu prvenstveno ljubiteljima Downhill biciklističke discipline ali i onim malo manje ekstremnijim ljubiteljima ovog sporta (OC Jahorina, 2019.).

Pored svega ovoga, Jahorina je najatraktivnija planina za team building, gdje posjetioci mogu ojačati svoj tim, zbližiti se sa kolegama, zabaviti uz cjelokupan ljetni sadržaj i stvoriti prelijepe uspomene. Uz aktivnosti sa kolegama u team buildingu garantovano obezbjeđujete efikasniji rad, bolju komunikaciju, jačanje samopouzdanja i oslobađanje stresa (OC Jahorina, 2019.).

Ljeto 2019. godine je sigurno prekretnica kada je Jahorina u pitanju, ostvareno je gotovo 40.000 ljetnih vožnji, i promet je dostigao impresivnu cifru od 250.000 KM što je povećanje u odnosu na baznu 2016. godinu za čak 900 odsto (OC Jahorina, 2019.). Svi parametri su premašeni. Jahorina je postala centar zbivanja, kako zbog nikada više infrastrukturnih projekata koji su trenutno u toku, tako i zbog nove, najveće ljetne atrakcije u regionu, boba na šinama. Ponuda Jahorine je dodatno upotpunjena novim adrenalinskim sadržajem bobom na šinama koji je ujedno jedinstven i najduži u jugoistočnoj Evropi ali i među 10 najdužih u cijeloj Evropi. Ovoj atrakciji se itekako mogu pripisati zasluge za ostvarene fascinantne rezultate i nezapamćeno dobru ljetnu sezonu.

5. METODOLOGIJA ISTRAŽIVANJA

Predmet istraživanja rada se odnosi na percepciju lokalnog stanovništva o atraktivnosti Jahorine kao turističke destinacije u ljetnjem periodu. To podrazumijeva da se kroz ispitivanje sagleda postojeće stanje i da se ispita koliko je lokalno stanovništvo zadovoljno turističkom ponudom u ljetnom periodu, da li i koliko posjećuju Jahorinu i slično. Cilj istraživanja odnosi se na ispitivanje postojeće percepcije lokalnog stanovništva o atraktivnosti Jahorine kao turističke destinacije u ljetnom periodu, ali i potrebe ispitanika za detaljnijim informisanjem o turističkoj ponudi Jahorine i sveobuhvatnijem shvatanju načina na koji funkcioniše planina.

U skladu sa ciljem istraživanja, postavljena su sljedeća istraživačka pitanja: Da li Jahorina ima dovoljno atraktivnosti kao neke druge poznate turističke destinacije, Da li više preferirate zimski ili

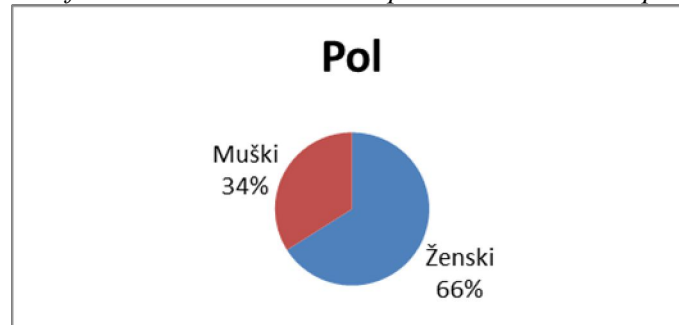
ljetni turizam na Jahorini, Da li ste zadovoljni ponudom na Jahorini u ljetnoj sezoni, Koliko često posjećujete Jahorinu na godišnjem nivou, i slično. Tok i uzorak istraživanja postavljeni su u skladu sa metodologijom naučnoistraživačkog rada, ciljevima i hipotezama istraživanja. Raspoloženje ispitanika za učestvovanje u anketi je bilo na jako visokom nivou.

Imajući u vidu cilj istraživanja, kao najadekvatniji pristup istraživanju izabrana je metoda ispitivanja. Primjenjeni istraživački metod podrazumijeva upotrebu ankete, odnosno prikupljanje deskriptivnih podataka na bazi strukturiranog upitnika. Kao instrument u ispitivanju korišćen je upitnik. Upitnik je prosljeđen elektronski, ali i neposrednim putem na više adresa, ali je dobijeno ukupno 100 popunjenih upitnika. Na taj način je obezbijeden prigodan uzorak od 100 ispitanika oba pola (34% muškog i 66 % ženskog pola). Za obradu podataka korišćen je SPSS program za statističku obradu i analizu podataka.

Kako bi se obezbijedilo da ispitanici iskreno i bez bojazni od zloupotrebe bilo kog tipa daju odgovore na pitanja, već na samom početku im je stavljeno do znanja da je upitnik anonimn i da se odgovori koriste isključivo u svrhu istraživanja. Ispitivanje je izvršeno u oktobru 2020. godine.

Upitnik sadrži devet pitanja, od kojih su prva tri pitanja bila lična, u svrhu prikupljanja podataka o polu, starosti i obrazovanju. Ostatak upitnika je osmišljen sa ciljem da se dobiju značajne informacije o stavovima ispitanika o ljetnoj ponudi Jahorine. Pitanja su postavljena na taj način da budu jasna svim ispitanicima i imala su ponuđene odgovore, kako bi se skratilo vrijeme potrebno za popunjavanje upitnika.

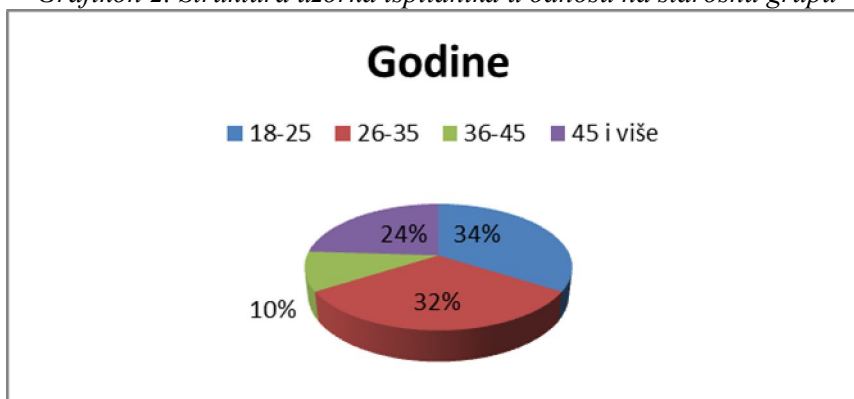
Grafikon 1. Struktura uzorka ispitanika u odnosu na pol



Izvor: Istraživački rezultati autora

Iz grafika vidimo da je od ukupnog broja ispitanika (100), obuhvaćeno 66 osoba ženskog pola i 34 osobe muškog pola.

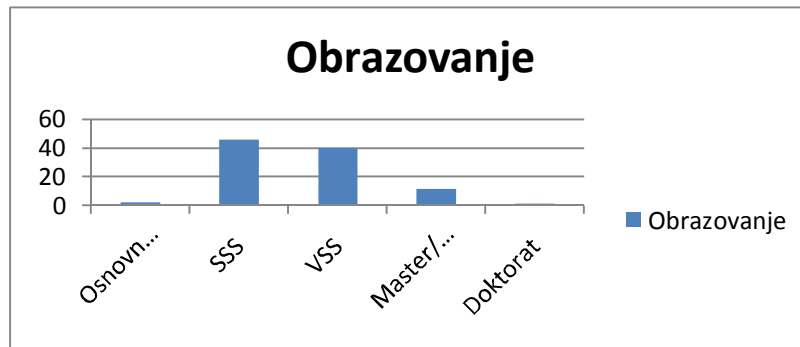
Grafikon 2. Struktura uzorka ispitanika u odnosu na starosnu grupu



Izvor: Istraživački rezultati autora

Iz grafika 2, vidimo da se ukupan broj ispitanika karakteriše sljedeći starosnim grupama, 34 ispitanika starosti 18-25 godina, 32 ispitanika starosti 26-5 godina, zatim 10 ispitanika starosti 36-45 godina i 24 ispitanika starosti 45 godina i više. Podaci pokazuju da je anketom obuhvaćeno najviše osoba starosti 18-25 godina, zatim slijedi grupa ispitanika starosti 26-35 godina.

Grafikon 3. Struktura uzorka ispitanika u odnosu na stepen obrazovanja



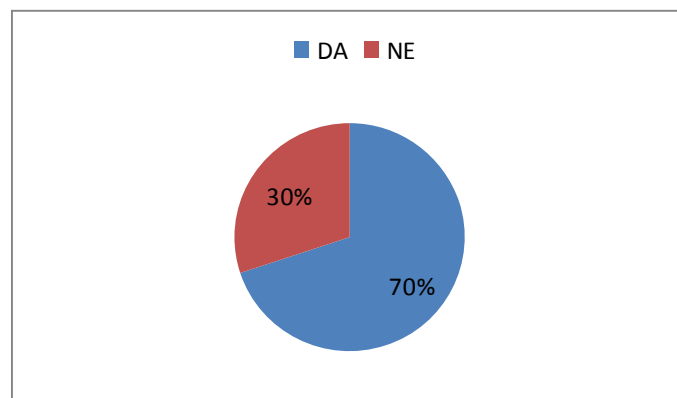
Izvor: Istraživački rezultati autora

Na grafiku broj 3 vidimo da se ukupan broj ispitanika karakteriše po sljedećem stepenu obrazovanja, 1 ispitanik je završio osnovnu školu, 46 ispitanika je završilo srednju školu, 40 ispitanika je sa završenim fakultetom, 11 sa završenim masterom/magistarskim studijama i 1 ispitanik je sa završenim doktorskim studijama. Podaci pokazuju da je anketom obuhvaćeno najviše ispitanika sa završenom srednjom školom.

6. REZULTATI ISTRAŽIVANJA I DISKUSIJA

Već u prvom pitanju, vezanom za Jahorinu, ispitanici su se izjasnili da je Jahorini atraktivna, kao i neke druge poznate turističke destinacije. Ovim pitanjem se akcentiralo na posebnost Jahorine, ali i na razvijenu svijest ispitanika o tome.

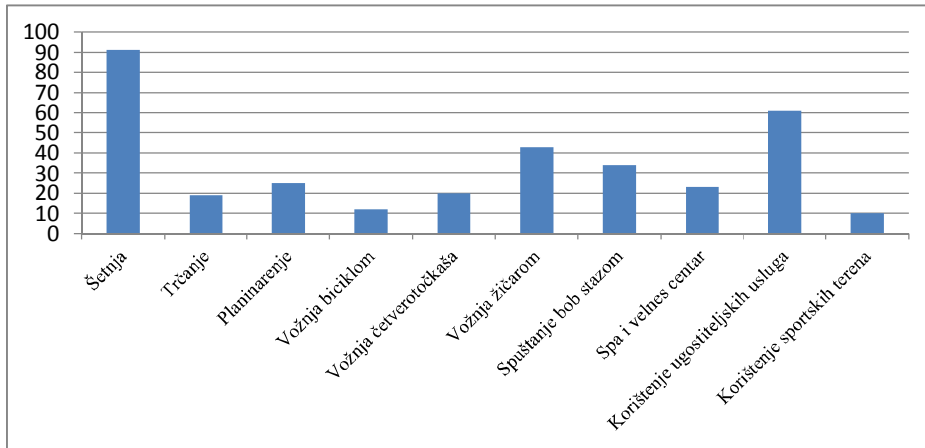
Grafikon 4. Da li je Jahorina atraktivna kao neke druge poznate turističke destinacije?



Izvor: Istraživački rezultati autora

Na pitanje „Da li je Jahorina atraktivna kao neke druge poznate turističke destinacije?“, 70 (100%) ispitanika je odgovorilo potvrdno, a 30 ispitanika (30%) je dalo negativan odgovor, odnosno da ne smatraju da je Jahorina atraktivna kao neke druge poznate turističke destinacije.

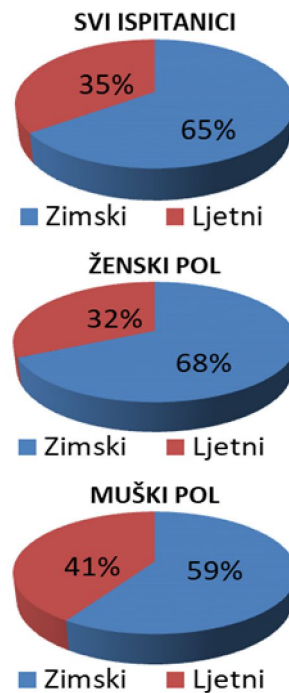
Grafikon 5. Koje aktivnosti preferirate na Jahorini?



Izvor: Istraživački rezultati autora

Na pitanje: “Koje aktivnosti preferirate na Jahorini, 91 ispitanik (91%) je odgovorilo da preferira šetnju, kao aktivnost, 19 ispitanika je odgovorilo da je to trčanje, 25 ispitanika planinari, vožnju bicikla preferira 12 ispitanika, 20 ispitanika odlazak na planinu koristi da bi vozilo četverotočkaš, dok se 43 ispitanika odlučuje za vožnju žičarom. Novi sadržaj, odnosno spuštanje bob stazom koristi 34 ispitanika, dok se 23 ispitanika odlučuju za spa i velnes centar. Od ukupnog broja ispitanika, njih 61 se odlučuje da koristi neku od ugostiteljskih usluga koje nudi Jahorina, dok njih 10 odlučuje da koristi i sportske terene.

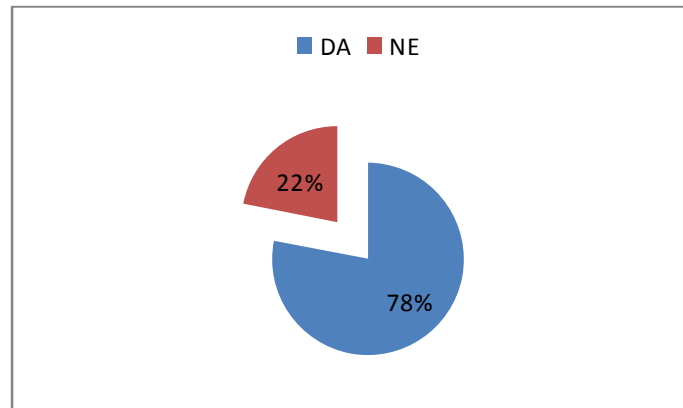
Grafikon 6. Da li više preferirate zimski ili ljetni turizam na Jahorini?



Izvor: Istraživački rezultati autora

Na pitanje: *Da li više preferirate zimski ili ljetni turizam na Jahorini*, 65 ispitanika je odgovorilo da više preferira zimski, a njih 35 ljetni turizam. U tih 100 ispitanika, 45 ispitanika ženskog pola je odgovorilo da preferira zimsku, a 21 ispitanica da preferira ljetnu sezonu. 20 ispitanika muškog pola je odgovorilo da im više odgovara zimska sezona, dok se 14 ispitanika odlučilo za ljetnu sezonu.

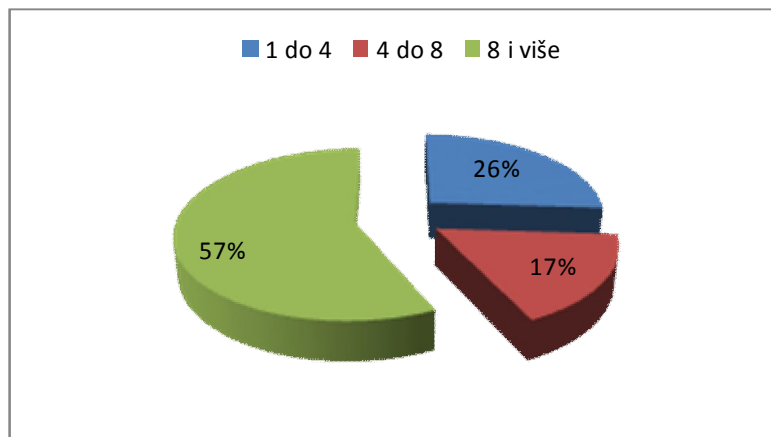
Grafikon 7. Da li ste zadovoljni ponudom na Jahorini u ljetnoj sezoni?



Izvor: Istraživački rezultati autora.

Sljedeće pitanje: *Da li ste zadovoljni ponudom na Jahorini u ljetnoj sezoni*, 78 ispitanika je odgovorilo da je zadovoljno ponudom, dok njih 22 nisu zadovoljni ponudom na Jahorini u ljetnoj sezoni. Obrazložili su razloge svog nezadovoljstva, kroz nedostatak sadržaja, sportskih terena, biciklističke staze, pored toga naveli su da je i u ljetni sadržaj potrebno ulagati kao i u zimski, neki od ispitanika su odgovorili da im fali otvoreni bazen, atrakcija jahanja konja i slično.

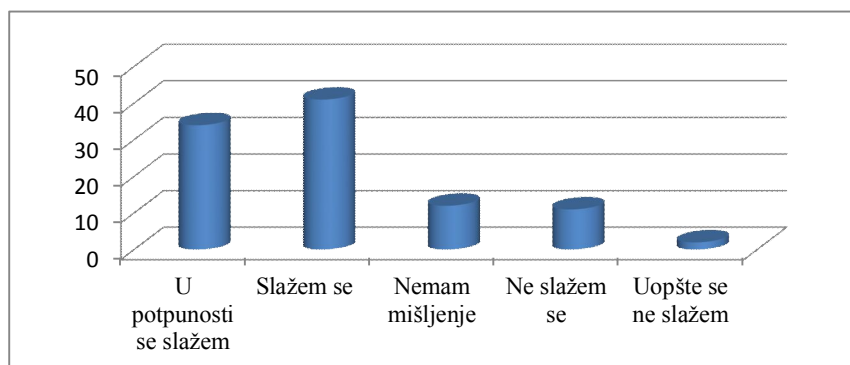
Grafikon 8. Koliko često posjećujete Jahorinu na godišnjem nivou?



Izvor: Istraživački rezultati autora

Na sljedeće pitanje: *Koliko često posjećujete Jahorinu na godišnjem nivou*, 26 ispitanika je odgovorilo 1-4 puta, 17 ispitanika je odgovorilo 4-8 puta godišnje, a više od 8 puta godišnje 57 ispitanika posjećuje Jahorinu na godišnjem nivou.

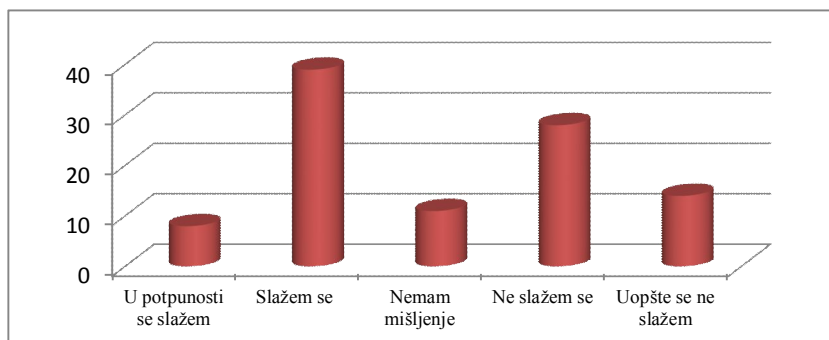
Grafikon 9. Cijene usluga na Jahorini su visoke



Izvor: Istraživački rezultati autora

Sljedeća konstatacija glasi: *Cijene usluga na Jahorini su visoke*; 34 ispitanika su se složila u potpunosti sa navedenom konstatacijom, 41 ispitanik je odgovorio da se slaže, 12 ispitanika nije imalo mišljenje, 11 ispitanika se nije složilo, a 2 ispitanika se uopšte nisu složila sa navedenom konstatacijom.

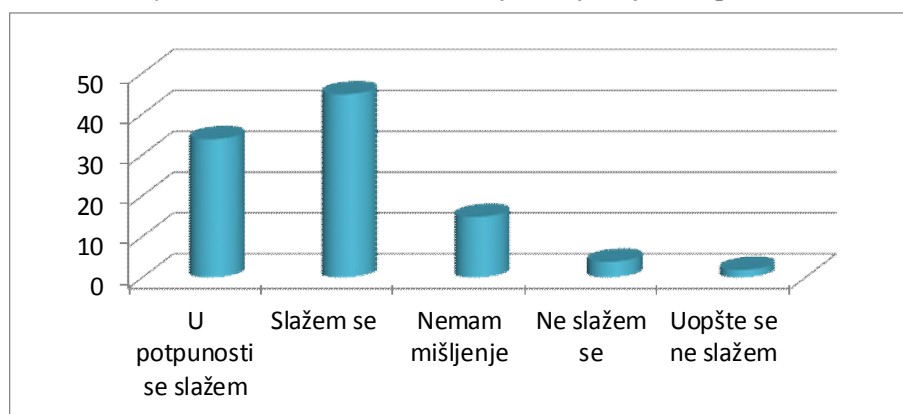
Grafikon 10. *Infrastruktura na Jahorini je dobra*



Izvor: Istraživački rezultati autora

Za narednu konstataciju: *Infrastruktura na Jahorini je dobra*, dobijeni su sljedeći rezultati, 8 ispitanika se u potpunosti složilo, 39 se slaže, 11 ispitanika nema mišljenje, 28 ispitanika se ne slaže, a 14 se uopšte ne slaže da je infrastruktura na Jahorini dobra.

Grafik 11. *Na Jahorini ima dovoljno smještajnih kapaciteta*



Izvor: Istraživački rezultati autora

I, na kraju, postavljena je još jedna skala, kojom je konstatovano da *Na Jahorini ima dovoljno smještajnih kapaciteta*, 34 ispitanika su se u potpunosti složila, 45 ispitanika je odgovorilo da se slaže, 15 ispitanika nisu imali mišljenja, 4 ispitanika su odgovorila da se ne slažu, a 2 ispitanika se uopšte nisu složila da na Jahorini ima dovoljno objekata za smještaj turista.

7. ZAKLJUČAK

Olimpijski centar "Jahorina" je u prethodnom periodu realizovao značajne investicije. Te investicije su se odnosile na modernizaciju postojećih kapaciteta za prevoz skijaša i na izgradnju novih. Realizacijom ovih investicija, Olimpijski centar se u velikoj mjeri približio zimskim centrima u regionu u pogledu kapaciteta kojima raspolaže. Međutim, da bi se centar pozicionirao na tržištu kao destinacija koja može da pruži najkvalitetniju uslugu potrebno je da se ulaganja nastave. Razvoj Jahorine kao turističke destinacije nije moguć bez adekvatne infrastrukture. Problemi razvoja infrastrukture (a naročito turističke) najviše se ogleda u nedostatku finansijskih sredstava, što je posebno izraženo nakon svjetske ekonomske krize. Zbog toga je potrebno, osim već ustaljenih metoda finansiranja projekata pokušati iznaći neke nove načine realizacije projekata. Pored naprijed navedenog,

jedan od ključnih problema Jahorine kao turističkog centra odnosi se na nedovoljno razvijenu turističku ponudu u ljetnom periodu. Pretpostavka egzistencije i uspješnog poslovanja svih MSP (bez obzira iz kojeg sektora dolaze) je poslovanje tokom cijele godine. Trenutna situacija na Jahorini je takva da se jedino u zimskim mjesecima može očekivati obilan priliv gostiju, dok su ljetni mjeseci dosta siromašni po tom pitanju, iako se posljednjih godina aktivno radilo i na bogaćenju ljetne turističke ponude i u značajnoj mjeri se popravilo to stanje. U skladu sa tim, OC "Jahorina" treba staviti poseban naglasak na kreiranje primamljive ponude za turiste u ljetnim mjesecima. Turistički sadržaji na Jahorini postaju sve interesantniji za strane turiste i nova tržišta, pa možemo reći da Jahorina više neće biti atraktivna samo zimi, već da će biti dovoljno atraktivna za turiste 365 dana u godini, čime je naša hipoteza da *postoji prostor za poboljšanje turističke ponude i atraktivnosti Jahorine kao turističke destinacije u ljetnom periodu* dokazana. U uvodnom dijelu rada postavili smo cilj istraživanja, da se ispitivanjem mišljenja lokalnog stanovništva, ukaže na postojeće stanje na Jahorini u ljetnom periodu te da se na osnovu toga dokaže da ova planina, iako ima potencijal, nema razvijenu turističku ponudu za ljetni period u mjeri u kojoj bi trebalo. Na osnovu toga, istraživanjem i sprovođenjem ankete došli smo do zaključka da Jahorina u određenoj mjeri ima dobru ljetnu sezonu, uz neophodnu nadogradnju ljetnjeg sadržaja. Svjesni smo da prije 4 godina Jahorina nije bila planina ni za ljetni ni za zimski turizam, ali se to promijenilo u zadnjem periodu, i na osnovu toga u ovom slučaju ljetnja sezona doživljava veliku ekspanziju, ali je neophodno još ljetnjih sadržaja i kao što su u anketi naveli ispitanici, gdje su najčešće navodili primjere razvijenog Zlatibora i da se Jahorina mora ugledati na Zlatibor, gdje ne postoji sezonski turizam i gdje posluju preko cijele godine, kao i bogat sadržaj koji privlači turiste i gdje je prilagođen za sve starosne dobi.

LITERATURA

- Direkcija za ekonomsko planiranje BiH (2019), link: www.dep.gov.ba/StrateskiokvirBiH.pdf , datum pristupa: 27.11.2020. godine.
- Gnjato, R., Trbić, G., Marinković, D., Gnjato, O., Lojović, M. (2005). *Republika Srpska – turistički potencijali*, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Istočno Sarajevo
- Jegdić, V. (2012). *Turizam i lokalni razvoj*, Fakultet za sport i turizam TIMS, Novi Sad.
- Kohler T., Walther P., Imbach K., Lutz U., Frey L. (2002). *Mountains of the World – Sustainable Development in Mountain Areas*, Mountain Agenda 2002, Centre for Development and Environment (CDE), Institute of Geography, University of Berne, 4-19.
- Maksin, M., Pucar, M., Korać, M., Milijić, S. (2009). *Menadžment prirodnih i kulturnih resursa u turizmu*, Univerzitet Singidunum, Beograd.
- Perišić D., Derić B. (1995). *Teritorijalizacija regionalnog razvoja Srbije, u: Prostorno planiranje, regionalni razvoj i zaštita životne sredine*, Institut za arhitekturu i urbanizam Srbije, Beograd.
- Vladušić, Lj., Hršum, A., Ikić, T., Bojović, A., Krunić, B. (2013). *Mala i srednja preduzeća u funkciji razvoja turizma, na primjeru OC Jahorina*, Zbornik radova, II naučno stručna konferencija Jahorinski poslovni dani: preduzetništva, gastronomije i turizma, Univerzitet u Istočnom Sarajevu.
- Zvanična internet stranica Olimpijskog centra Jahorina, link: <https://www.oc-jahorina.com>, datum pristupa: 27.11.2020. godine.

Kristina Kovačević¹

UTICAJ INFORMACIONIH TEHNOLOGIJA NA PUTOVANJE TURISTA IZ BOSNE I HERCEGOVINE

Apstrakt: Svakodnevni razvoj tehnologije donosi nove mogućnosti. Upotreba interneta ima veliki uticaj kako na pojedinca tako i na život savremenog društva. Razvoj tehnologije ima veliki značaj u bankarstvu, biznisu, obrazovanju i mnogim drugim sferama života. Takođe, pristup internetu nam omogućava dostupnost potrebnih informacija. Internet je postao sastavni dio turizma. Informacione komunikacione tehnologije imaju značajan uticaj na poslovanje u turizmu i boljoj promociji turističkih mjesta. Uticaj interneta se ogleda u komunikaciji i stvaranju društvenih veza, on-line kupovini, poslovanju i elektronskom marketingu i sl. Pored sociološkog i ekonomskog značaja internet ima i politički značaj pa su tako svakom pojedincu dostupne sve informacije, mogućnost javnog iznošenja stavova, kritika i mišljenja. Takođe, internet i tehnologije imaju pozitivan uticaj i na promovisanje kulture i umjetnosti.

Ključne riječi: Internet, informacione tehnologije, društvene mreže, turizam.

THE IMPACT OF INFORMATION TECHNOLOGIES ON THE TRAVELLING OF TOURISTS FROM BOSNIA AND HERZEGOVINA

Abstract: Everyday development of technology brings new possibilities. The use of the Internet has a great impact on both the individual and the life of modern society. Technology development is of great importance in banking, business, education, and many other spheres of life. Also, the internet allows us to access the necessary information. The Internet has become an integral part of tourism. Information and communication technologies have a significant impact on the tourism business and better promotion of tourist destinations. The influence of the Internet is reflected in communication and the creation of social connections, online shopping, business and electronic marketing, etc. In addition to sociological and economic significance, the Internet also has political significance. All individuals have access to all information, the possibility of publicly expressing views, criticism, and opinion. Furthermore, the Internet and technologies have a positive impact on the promotion of culture and art.

Keywords: Internet, information technologies, social networks, tourism.

UVOD

U ovome radu upoznaćemo se sa pojmom interneta, informacionim tehnologijama, društvenim mrežama. Pojava i razvoj informacionih tehnologija su pozitivno uticale na razvoj i uspješnost poslovanja mnogih kompanija, pa samim tim značajno utiče na turizam i razvoj destinacija koje nisu bile premet učestalog posjećivanja. Predmet ovoga istraživanja jeste uticaj informacionih tehnologija na putovanje turista iz BiH. Metoda korištena u toku istraživanja je anketa od 30 pitanja. Anketirano je 270 ljudi širom BiH i na osnovu dobijenih rezultata možemo vidjeti stav korisnika prema informacionim tehnologijama, njihovo mišljenje i ponašanje u određenim situacijama. Cilj ovoga rada je spoznati koliki uticaj internet, društvene mreže i tehnologije imaju na odluku turista o boravku u nekoj destinaciji, koliko je korisnika interneta upoznato sa konceptom on-line kupovine i zašto ne koriste on-line rezervisanje putovanja i kupovinu turističkih-paket aranžmana.

1. INFORMACIONE TEHNOLOGIJE

Razvoj tehnologije danas ima veliki uticaj na naš svakodnevni život. Tehnologija je omogućila povezivanje ljudi širom svijeta i u velikoj mjeri olakšala posao zaposlenima. Uticaj informacionih tehnologija se može uočiti u visoko kvalitetnom obrazovanju, prenošenju informacija, komuniciranju, upravljanjem i kontrolom. Danas, najrazvijenije zemlje svijeta su u fazi razvoja koju možemo nazvati

¹ Student master studija na Ekonomskom fakultetu Pale ✉ kkovacevic54@gmail.com

informacionim društvom. Privreda tih zemalja se gradi na visokim tehnologijama i obnovljivim resursima.

1.1 Internet - pojam i definicija

Svakodnevno koristimo internet ali koliko nas zapravo zna kako je internet nastao, kada i kako zapravo funkcioniše. Internet do danas predstavlja jednu od najvećih tehnologija. Dugo vremena, naučnici su ga koristili za istraživanje, međusobnu komunikaciju, razmjenu podataka. Danas internet koristimo za sve.

Internet je globalna računarska mreža, skup povezanih servera, nastao u 60-tim godinama prošloga vijeka u Sjedinjenim Američkim Državama. Godina 1957. smatra se početkom razvoja interneta. Za vrijeme hladnog rata Američko ministarstvo odbrane pokrenulo je Agenciju DARPA u cilju razvoja strateških komunikacija. Kao rezultat, stvoren je ARPAnet, prva računarska mreža. Zadatak ARPA net mreže je bila razmjena podataka među vojnoindustrijskim kompleksima šrom SAD-a.

Tokom 70-tih godina ARPA net je postepeno rastao. 1975. godine u potpunosti ga preuzima Ministarstvo odbrane i pretvara u sadašnju DDN (Defense Data Network).

1977. godine osnovana je BITNET mreža na kome su bili povezani univerzitetski računari is SAD-a, a kasnije i Evrope. Škole su počele ozbiljnije razmišljati o nauci i tehnologiji i počele su sve više primjenjivati te škole i kurseve.

Internet nam nudi različite mogućnosti. Pristupom internetu dostupna nam je komunikacija sa drugim ljudima, dostupne su nam razne informacije, kupovina itd.

Internet je mreža svih mreža i on nema vlasnika.

Prema nekim definicijama internet je mreža kompjutera koji su povezani na svjetskom nivou i koriste mrežne protokole TCP/IP kako bi omogućili prenos i razmjenu podataka.

Internet se često miješa sa "svjetskom mrežom" (engl. World wide web), a podrazumjeva kombinaciju akademskih, komercijalnih i vladinih mreža, povezanih putem međunarodnih telekomunikacijskih kanala i dostupnih preko IP adresa.²

IP adresa jeste jedinstvena adresa računara koji je spojen na mrežu. Sastavljena od 4 broja, od nula do 115, odvojena tačkom.

Najjednostavnije rečeno, internet je globalni sistem međusobno povezanih mreža i kompjutera.³ Njegov značaj najbolje se može sagledati iz činjenice da 2016. U svijetu postoji više od 3,2 milijarde korisnika interneta.⁴

1.2. Servisi interneta

1.2.1. WWW- World Wide Web

Naziv dolazi od engleske riječi, a može se prevesti kao 'svjetska mreža'.

Osnova za razvoj World Wide Weba je bio dokument koji je 1989. fizičar Tim Berners-Lee je napisao pod nazivom 'Information management: A proposal', u kome je opisao način za prenos informacija putem Interneta korišćenjem hiperteksta tj jednostavnim klikom.

Pojava WWW (world wide web, W3) 1993. godine, najpoznatijeg servisa je dovela do ubrzanog širenja interneta.

WWW možemo definisati kao sistem koji omogućava objavljivanje i čitanje stranica koje sadrže slike, video, tekst, zvuk, animaciju, od strane računara koji je povezan na internet.

1.2.2 HTTP (Hyper Text Transfer Protocol)

HTTP je metod a kojom se WEB najčešće koristi za prenos podataka.

Ovaj protokol je prvobitno namjenjen za omogućavanje objavljivanja i prezentovanja HTML dokumenata, tj web stranica.

²<http://itservices.uchicago.edu/docs/glossary>

³<http://www.library.yale.edu/license/definiti.shtml>

⁴Internet usage statistics, <http://www.internetworldstats.com/stats.htm>

Http je samo jedan od protokola koji postoje na internetu. Ostali značajni protokoli su: FTP, HTTPS, NNTP, IMAP, SMTP, SSH, SSL i drugi.

Razlika između http protokola i ostalih jeste u tome što se konekcija sa serverom prekida odmah nakon izvršenja zahtjeva klijenta (isporučenih traženih informacija).

Sigurna verzija HTTP protokola jeste HTTPS. HTTPS koristi SSL/TLS za zaštitu podataka koji se razmjenjuju između klijenta i poslužitelja.

1.2.3 FTP

Skraćenica od File Transfer Protocol, .FTP jeste mrežni protokol koji se koristi za prenos podataka sa jednog uređaja na drugi. Za prenos datoteka potreba su dva učesnika: računar na kome se nalazi ta datoteka i računar na koji se kopira ta datoteka. Domen-oznaka koju koristimo umjesti IP adrese. Domeni se koriste jer ljudi lakše pamte riječi nego brojeve.

1.2.4 DNS (Domain Name Server)

DNS program koji prevodi naziv domena u numeričke IP adrese koje su potrebne za lociranje računarskih servisa i uređaja širom svijeta. Takođe, DNS precizira tehničku funkcionalnost servisa baze podataka.

1.2.5. e- Pošta

Elektronska pošta je najviše korišćena internet usluga. E-pošta se koristi za razmjenu pisanih poruka između korisnika. Da bi se pošta mogla razmjenjivati potrebno je da korisnici (pošiljalac i primalac) imaju elektronske adrese. U e-porukama se mogu slati pored teksta i slike. Funkcije programa e-pošte su slanje i primanje poruka, preuzimanje pošte, slanje odgovora, prosleđivanje, sortiranje i organizacija primljenih poruka, formiranje i korišćenje adresara.

2. DRUŠTVENE MREŽE

Društvene mreže se mogu definisati kao internet servisi i mogu biti u obliku platforme, prozora ili web stranice. Ne samo da služe za povezivanje, međusobnu komunikaciju ljudi i razmjenu informacija, već su postale i novi oblik poslovne komunikacije. Predstavljaju izvor informacija kojima možemo pristupiti u bilo kom trenutku, bez obzira gdje se nalazimo. Društvene mreže sve više imaju veliki uticaj na biznis raznih kompanija. Korisnici upotrebljavaju one društvene mreže za koje smatraju da su korisne. Danas, firme sve više koriste oglašavanje putem interneta na popularnim društvenim mrežama. Razlog oglašavanja jeste stvaranje imidža, veća rasprostranjenost i pozicioniranje u svijesti velikog broja potrošača.

2.1. E-marketing

Elektronski marketing se može definisati kao oblik marketinga koji ciljeve postiže korištenjem elektronske komunikacijske tehnologije (internet, e-pošta, mobilni telefon...). Zbog informacija koje se stalno nude korisnicima, elektronski marketing moga biti kreativan, interesantan i podložan stalnim promjenama. Ciljevi komunikacije preduzeća su informisanje, ubjeđivanje i potjsećanje korisnika na ponudu preduzeća. Najvažniji alati internet promotivnog miksa jesu: veb-sajtovi, imejl, blog, oglašavanje putem pretraživača, društvene mreže i dr.⁵

2.2. Turizam i društvene mreže

Rasprostranjenost upotrebe društvenih mreža danas sve više raste, što na turizam ima veliki značaj. Hoteli, moteli, privatni smještaj, turističke agencije i organizacije, avio kompanije takođe koriste internet i oglašavanje putem društvenih mreža. Veoma je važno imati dobre promotere na društvenim mrežama kako bi neko preduzeće uspješno poslovalo. Na uspješnost neke društvene mreže

⁵Jelena Filipović, "Internet marketing", CID Beograd, 2016.

u najvećoj mjeri utiče broj korisnika. Društvene mreže pružaju korisnicima nove mogućnosti. Ono što je potrebno prilikom odabira destinacije jeste dostupnost informacija. Najpopularnije društvene mreže su Facebook, Instagram, Twitter, Youtube.

2.3. Facebook

Facebook je društvena mreža osnovana 2004. godine. Osnivač Facebook-a je Mark Zuckerberg. U početku Facebook je bio namjenjen samo studentima Harvarda koji su tim putem mogli međusobno komunicirati i razmjenivati informacije. Kasnije su se mnoga druga sveučilišta i škole priključile ovoj mreži. Danas, oko dvije milijarde ljudi koristi ovu društvenu mrežu. Takođe, Facebook je najpopularnije mjesto za objavljivanje fotografija.

2.4. Instagram

Instagram je takođe još jedna popularna društvena mreža za obradu i dijeljenje fotografija. Osnivači aplikacije su Kevin Systrom i Mike Krieger. Godine 2012. Facebook je kupio Instagram za milijardu američkih dolara. Trenutno, instagram koristi više od milijardu korisnika. 2011. Godine dodata je opcija koja svakom korisniku Instagrama daje mogućnost dodavanja informacija o sebi.

2.5. Youtube

Youtube je popularna društvena mreža putem koje možemo postavljati, gledati i ocjenjivati videozapise. Najveći broj postavljenih videozapisa je od strane individualaca, ali velike medijske kompanije kao što su CBS, BBC, Vevo i Hulu ponudili su ponudu svojih materijala sa Youtube-om kao dio partnerskog programa.

2.6. Twitter

Internetska društvena mreža Twitter namjenjena je za slanje kratkih poruka i novosti koje su nazvane tweet-ovima. Twitter je osnovan 2006. godine i ubrzo stekla popularnost širom svijeta. Od 2016-te godine Twitter je imao više od 319 miliona korisnika.

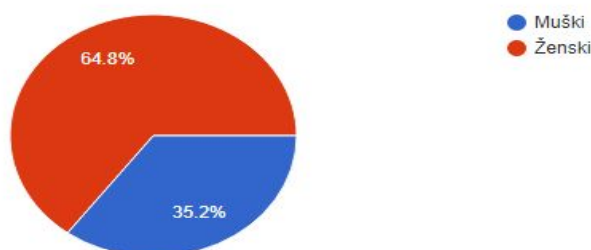
3. PONAŠANJE POTROŠAČA U TURIZMU I UTICAJ DRUŠTVENIH MREŽA NA PUTOVANJA

Društvene mreže imaju veliki uticaj na način na koji se ljudi informišu, prikupljaju informacije i istražuju prilikom odabira trustičke destinacije. Mnogi turisti koriste društvene mreže kako bi istražili i rezervisali smještaj, prevoz, avio-karte...Najbitnije prilikom odabira svake destinacije jeste, dostupnost informacija, atraktivnost destinacije, kvalitet usluge.

3.1 Rezultati dobijenih istraživanja

Prilikom istraživanja anketirano je 270 ljudi širom BiH. U anketi je učestvovalo 175 žena i 95 muškaraca (slika1.), starosne dobi od 15 do 65 godina(slika2).

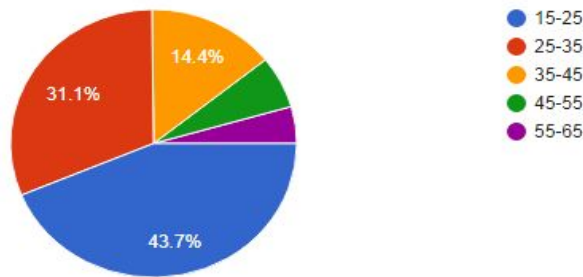
Slika 1. Pol ispitanika



Izvor: Obradio autor

Najveći broj učesnika je starosne dobi do 25 godina (slika 2).

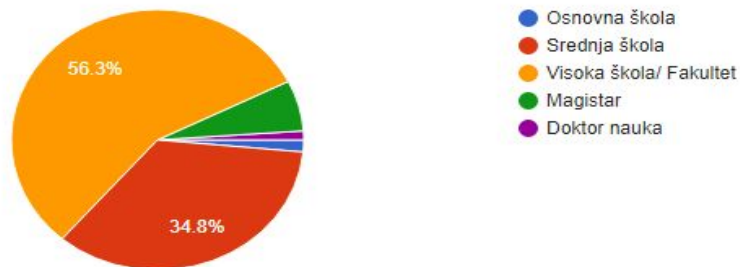
Slika 2. Starosna dob ispitanika



Izvor: Obradio autor

Najveći broj ispitanika je visokoobrazovano (152), 94 završilo je srednju školu, 17 magistar nauka, četiri ispitanika je osnovna škola, a tri ispitanika imaju zvanje doktor nauka. (slika 3).

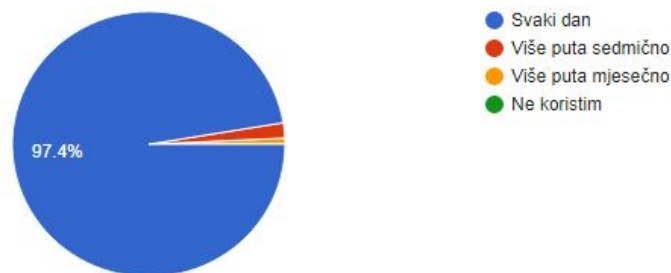
Slika 3. Nivo obrazovanja ispitanika



Izvor: Obradio autor

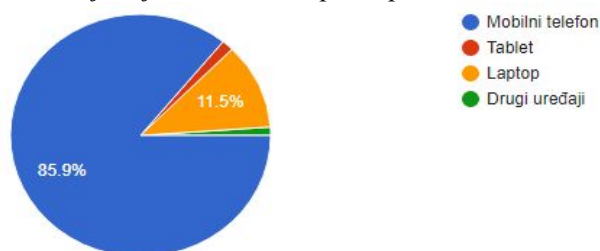
Ukupno 263 ispitanika su odgovorila da internet koriste svakodnevno (slika 4,) a uređaj koji se u najvećoj mjeri koristi prilikom pristupainternetu je mobilni telefon (slika 5).

Slika 4. Učestalost korištenja interneta



Izvor: Obradio autor

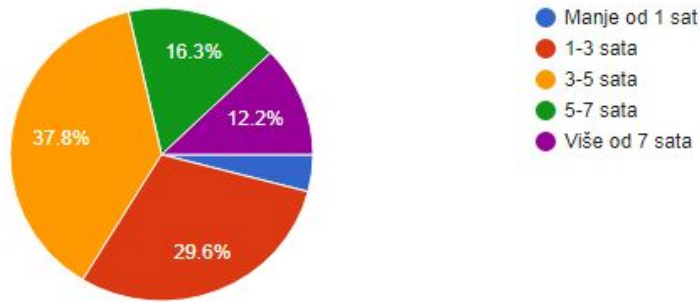
Slika 5. Uređaji koji se koriste za pristup internetu kod kuće ili na poslu



Izvor: Obradio autor

Na pitanje koliko u prosjeku dnevno koriste internet, ispitanici su dali sljedeće odgovore:

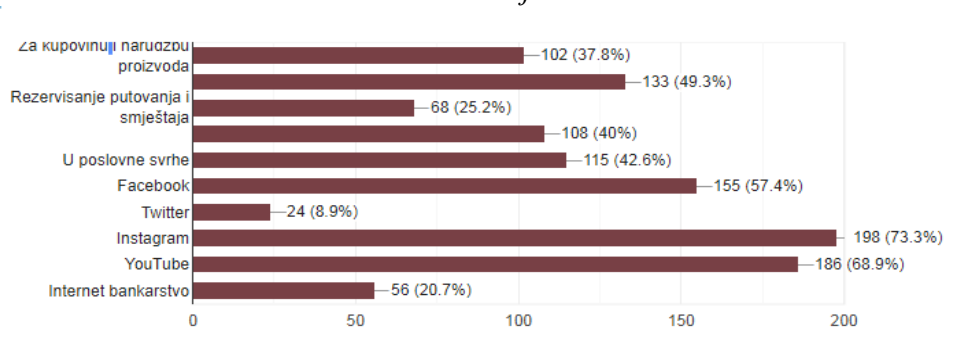
Slika 6. Prosjek korištenja interneta u toku dana



Izvor: Obradio autor

Najveći broj ispitanika je reklo da vrijeme na internetu koristi za društvenu mrežu Instagram, zatim slijedi YouTube, na trećem mjestu ispitanici internet koriste u svrhu gledanja filmova i serija (133%), u poslovne svrhe 115%, a u svrhu obrazovanja- informacije za školu-fakultet 108%. Slika 7.

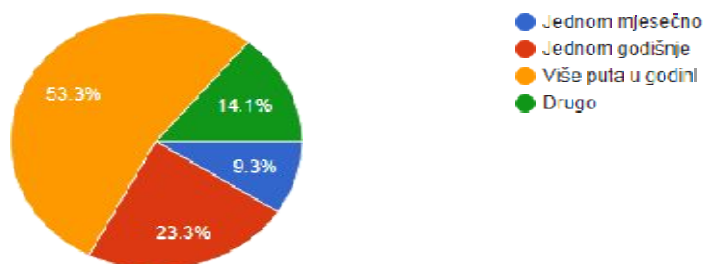
Slika 7. Svrha korištenja interneta



Izvor: Obradio autor

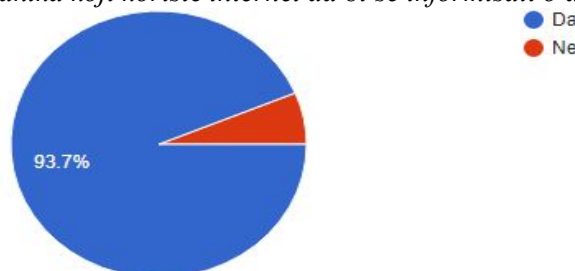
Ukupno 144 ispitanika putuje više puta godišnje (slika 8), a broj ispitanika koji koristi internet kako bi se informisali o destinaciji koju žele posjetiti je 253. (Slika 9.)

Slika 8. Odgovor ispitanika na pitanje koliko često putuju



Izvor: Obradio autor

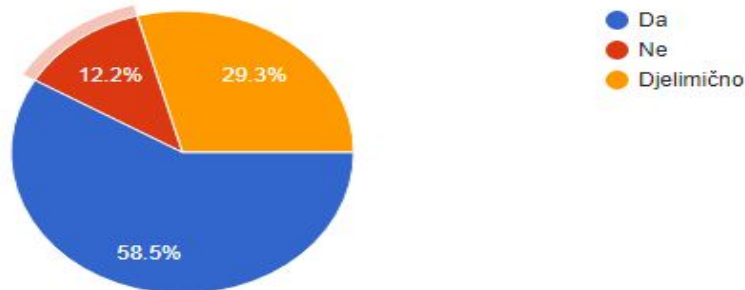
Slika 9. Broj ispitanika koji koriste internet da bi se informisali o destinaciji koju žele posjetiti



Izvor: Obradio autor

Veliki broj ispitanika je upoznat sa konceptom on-line kupovine karte za putovanje, i rezervisanje smještaja u destinaciji koju želi posjetiti (158), 79 ispitanika je odgovorilo da je djelimično upoznato sa on-line konceptom rezervisanja smještaja i kupovine karte za putovanje, a 33 ispitanika nisu upoznati sa konceptom on-line kupovine karte za putovanje i rezervisanje smještaja. (Slika 10).

Slika 10. Broj ispitanika koji je upoznat sa konceptom on-line kupine karte i rezervisanja smještaja



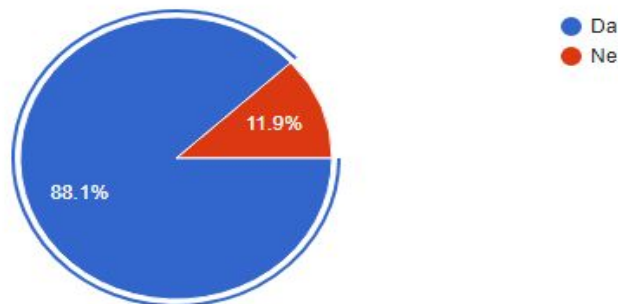
Izvor: Obradio autor

Broj ispitanika koji koristi internet u svrhu putovanja je 253 (87%), 35 (13%) ispitanika je odgovorilo da ne koristi internet u svrhu putovanja.

Na pitanje zašto se još uvijek nisu odlučili za on-line rezervisanje putovanja 59,7% (120) odlazi na odgovor "Ne osjećam se sigurno i zaštićeno u pogledu ličnih podataka", 24,4% (49) je odgovorilo da web stranice nisu najjednostavnije, 16,9% (34) ispitanika ne zna kako da obavi on-line kupovinu i rezervaciju smještaja.

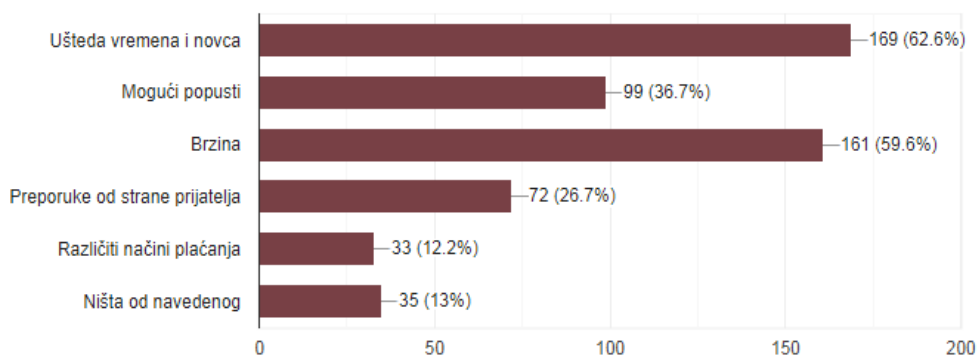
Od 270 ispitanika, 238 smatra da je rezervisanje putem interneta jednostavnije i lakše. (slika 11).

Slika 11. Broj učesnika ankete koji smatra da internet olakšava rezervisanje putovanja



Izvor: Obradio autor

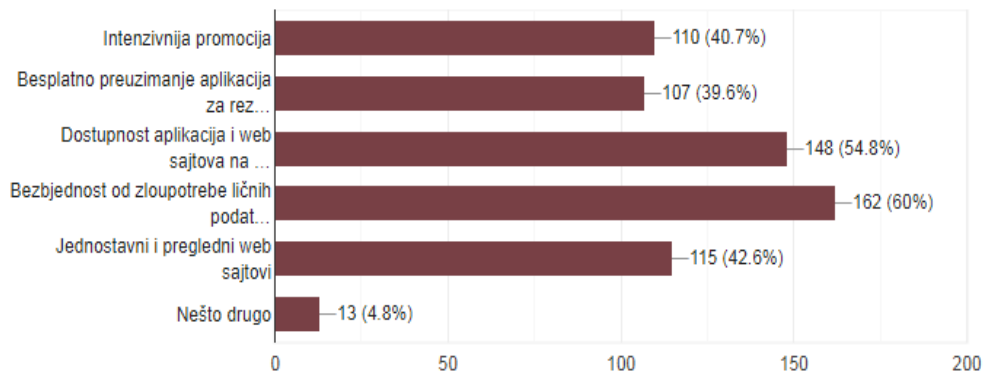
Slika 12. Razlozi ispitanika koji su se opredjelili za on-line rezervisanje putovanja



Izvor: Obradio autor

Na pitanje šta smatraju da je neophodno preduzeti kako bi se unaprijedila uloga i povećala primjena informacionih tehnologija u svrhu putovanja najveći broj ispitanika smatra da je bezbjednost od zloupotrebe ličnih podataka jedan od najbitnijih koraka. (Slika 12).

Slika 13. Odgovor ispitanika o tome šta je potrebno da bi se unaprijedila uloga informacionih tehnologija



Izvor: Obradio autor

U istraživanju da li ispitanici putem interneta mogu doći brzo i lako 121 je odgovorilo da vrlo dobro dolazi do informacija, 71 izvrsno, 48 vrlo dobro, 29 zadovoljavajuće. Mjera u kojoj su ispitanici zadovoljni korištenjem informacionim tehnologijama 161(59.6%) ispitanik je odgovorio da je vrlo zadovoljan, 72 (26.7) potpuno zadovoljan, 34 (12.6) , ponešto zadovoljan, dva vrlo nezadovoljan (0.7%9), jedan (0.4%) potpuno nezadovoljan.

ZAKLJUČAK

Iz priloženog možemo zaključiti da društvene mreže imaju veliki uticaj na putovanje turista. Dati odgovori u anketi nam govore da oglašavanje na društvenim mrežama znatno olakšava dolazak do informacija, kupovine, rezervisanja putovanja, odluke o turističkoj destinaciji itd. Rasprostranjenost društvenih mreža sve više raste. Iz ovoga istraživanja možemo zaključiti da korisnici provode dosta vremena na internetu te da je najviše korištena društvena mreža Instagram. Veliki broj korisnika koristi internet u svrhu putovanja, jer smatra da je rezervisanje putovanja putem interneta u velikoj mjeri lakše i jednostavnije zbog uštede vremena. Dakle, da bi bili uspješni nije dovoljno samo biti prisutan na internetu. Potrebno je raditi na novim promocijama i ponudi novih proizvoda i usluga kako bi ostali konkurentni na tržištu.

LITERATURA

- Benckendorff, Pierre, Zheng Xiang and Pauline Sheldon. 2019. *Tourism Information Technology*, CABI.
<http://itservices.uchicago.edu/docs/glossary>
<http://www.library.yale.edu/license/defniti.shtml>
 Internet usage statistics, <http://www.internetworldstats.com/stats.htm>
 Jelena Filipović, "Internet marketing", CID Beograd, 2016.
 Šarenac, Nemanja. 2019. „Uticaj nacionalnih turističkih internet prezentacija na odluke potencijalnih turista u izboru turističke destinacije," Doktorska disertacija, Ekonomski fakultet Pale

Sara Stanišić¹

PRIVREDNE PERFORMANSE BOSNE I HERCEGOVINE KAO MOTIV ZA STRANO DIREKTNO ULAGANJE MULTINACIONALNIH KOMPANIJA

Apstrakt: Kompanija razmatra mnoge faktore prilikom donošenja odluke o stranom direktnom investiranju. Karakteristike jedne zemlje mogle bi biti motiv za strano direktno investiranje koje će doprinijeti povećanju dobiti multinacionalnih kompanija. Imajući u vidu privredna kretanja, kao i visinu ostvarenih investicija u Bosni i Hercegovini, postavlja se pitanje na osnovu kojih faktora strani investitori donose odluku o realizaciji ulaganja u BiH. Odgovor na ovo pitanje pokušaćemo dati sagledavanjem trenutne privredne klime u BiH, kao i analiziranjem provedenih istraživanja o motivima stranih investitora za strano direktno investiranje u BiH. Dobijeni rezultati ukazuju na to da strani ulagači vide BiH kao povoljnu destinaciju za strana ulaganja, te da treba biti optimističan u pogledu priliva stranih direktnih investicija u narednom periodu. BiH je atraktivna za strane investitore zbog geografskog i strateškog položaja, potencijala domaćeg tržišta, postojećih resursa i logistike, te iskustva i tradicije koju BiH ima u određenim granama industrije.

Glavne riječi: multinacionalna kompanija, strane direktne investicije, motivi, privredne performanse, BiH.

ECONOMIC PERFORMANCE OF BOSNIA AND HERZEGOVINA AS A MOTIVE FOR THE FOREIGN DIRECT INVESTMENT OF MULTINATIONAL COMPANIES

Abstract: A company considers many factors when deciding on foreign direct investment. The characteristics of a country could be a motive for foreign direct investment that will contribute to increasing the profits of multinational companies. Having in mind the economic trends, as well as the amount of realized investments in Bosnia and Herzegovina, the question arises based on what factors foreign investors decide on the realization of investments in Bosnia and Herzegovina. We will try to answer this question by looking at the current economic climate in Bosnia and Herzegovina, as well as by analysing the conducted research on the motives of foreign investors for foreign direct investment in Bosnia and Herzegovina. Obtained results indicate that foreign investors see Bosnia and Herzegovina as a favourable destination for foreign investment and that we should be optimistic about the inflow of foreign direct investment in the coming period. Bosnia and Herzegovina is attractive to foreign investors due to its geographical and strategic position, domestic market potential, existing resources, and logistics, as well as the experience and tradition that it has in certain industries.

Keywords: multinational company, foreign direct investment, motives, economic performance, Bosnia and Herzegovina.

UVOD

“Pod stranom direktnom investicijom možemo podrazumijevati svaki oblik ulaganja u određenu kompaniju, odnosno svaki oblik finansiranja neke kompanije, kojim investitor (finasijer) stiče vlasničku kontrolu nad njim.” (Stojadinović Jovanović, S., 2013., str. 38) Nakon investiranja, investitor stiče vlasništvo, pravo upravljanja i kontrole nad kompanijom koju je finasirao svojom investicijom, te u skladu sa tim snosi sav rizik vezan za poslovanje i ostvarene rezultate. “Prema tome, strane direktne investicije predstavljaju unutarorganizacionu ekspanziju multinacionalnih kompanija.” (Pobrić, N., 2015., str. 315)

“Prema UNCTAD-u, stranu direktnu investiciju predstavlja investicija koja uključuje dugoročni odnos i održava trajni interes i kontrolu matičnog preduzeća, rezidenta jedne zemlje, u preduzeću koje je rezident druge zemlje. Stranu direktnu investiciju čine tri komponente: vlasnički kapital, reinvestirane zarade i pozajmice.” (Kozomara, J., Stojadinović Jovanović, S., 2011., str. 351) Vlasnički kapital predstavlja dio preduzeća koji kupuje strani direktni investitor u zemlji različitoj od svoje. Reinvestirane zarade čine dio zarada stranog investitora koje nisu raspoređene kao dividenda, već je to profit koji se ponovo investira. Pozajmljivanje uključuje kratkoročno i dugoročno pozajmljivanje sredstava između matičnog preduzeća i filijala, kao i između samih filijala, poznato kao intrakompanijsko (intrafirmnsko) finansiranje.

¹ Student master studija na Ekonomskom fakultetu Brčko✉ sarastanisc997@gmail.com

Kada odluči da izvrši strano direktno investiranje, kompanija postaje multinacionalna kompanija. Kompanija počinje da razmatra mogućnost ulaska na strana tržišta kada se suoči sa oštrom konkurencijom na domaćem tržištu. "Kompanija ima za cilj povećati svoj tržišni udio i, stoga, prelazi na različita strana ulaganja: (a) ako strano tržište 'nudi' bolje mogućnosti (veličina tržišta, liberalizovana privreda, tržišne perspektive itd.); (b) ako je domaće tržište (lokalno tržište, tržište porijekla kompanije) previše zasićeno; ili (c) zbog globalizacije i pritisaka konkurencije, kako bi se povećala njegova prodaja i dobit." (Aristidis Bitzenis, 2009) Prije nego što odluči da izvrši strano direktno investiranje, menadžment multinacionalne kompanije mora da ispita da li bi njegova kompanija mogla da ostvari održivu konkurentsku prednost koja će joj olakšati borbu sa konkurentima na tržištu zemlje domaćina. Postati konkurentan na međunarodnom tržištu predstavlja izuzetno kompleksan cilj. Stoga, prije nego što odluči da izađe na međunarodno tržište, kompanija mora da pristupi detaljnoj analizi ambijenta, te da ispita da li bi mogla da ostvari održivu konkurentsku prednost.

Motive stranih direktnih investicija možemo posmatrati sa stanovišta kompanije investitora, sa jedne strane, i sa stanovišta zemlje primatelja kapitala, sa druge strane. U ovom radu, akcenat je stavljen na sagledavanje motiva multinacionalne kompanije za strano direktno investiranje. S obzirom na to da je primarni cilj poslovanja svake kompanije da ostvari dobit, prilikom donošenja odluke o stanom direktnom investiranju, menadžment kompanije daje primarni značaj sagledavanju determinanti koje će uticati na iznos dobiti. Determinante koje utiču na profitabilnost poslovanja kompanije i koje odlikavaju trenutnu investicionu priliku jedne države su odraz privrednih kretanja u zemlji. O privrednim kretanjima i o trenutnoj investicionoj klimi u BiH, kao i o tome da li su trenutne prilike u BiH stimulatивne multinacionalnim kompanijama za strano direktno ulaganje, biće više riječi u ovom radu.

U ovom radu, istraživački problem može se svesti na pitanje: kako karakteristike privrede BiH posmatrati u ulozi korporativnih motiva multinacionalne kompanije za strano direktno investiranje u BiH. U pokušaju da se pronađe rješenje istraživačkog problema, potrebno je odgovoriti na sljedeća dva pitanja:

1. Kakva je trenutna investiciona klima u BiH?
2. Da li su trenutne privredne karakteristike BiH motivišuće za strano direktno investiranje multinacionalne kompanije, tj. da li trenutne privredne karakteristike BiH mogu da podstaknu multinacionalnu kompaniju da se opredijeli za strano direktno investiranje u BiH?

Istraživanje se temelji na analizi podataka iz statističkih izvora i na analizi teorijskih saznanja iz literature iz oblasti stranih direktnih investicija. Namjera autora je da ukaže na privredna kretanja u BiH koja su motivišuća za multinacionalnu kompaniju, kao i na probleme koji se javljaju te smanjuju priliv stranih direktnih investicija u BiH.

1. MOTIVI MULTINACIONALNIH KOMPANIJA ZA STRANO DIREKTNO INVESTIRANJE – KRATKO TEORIJSKO RAZMATRANJE

"Postavlja se pitanje: ako su strane direktne investicije najrizičniji oblik međunarodnog kretanja kapitala, zašto one doživljavaju izuzetnu ekspanziju? Načelni ili opšti odgovor je poznat: *uz veći rizik ide i mogućnost mnogo veće zarade!*" (Kovač, O., 2000., str. 281) "Strani investitor preduzima investicijske aktivnosti podstaknut različitim motivima, ali u konačnici, osnovni cilj je ostvarivanje većeg profita." (Pejaković, G., 2012., str. 340) Dvije mogućnosti za povećanje zarade multinacionalne kompanije su povećanje prihoda i smanjenje troškova. Stoga, motivi stranog direktnog ulaganja multinacionalne kompanije mogu se razmatrati upravo kroz te dvije mogućnosti.

"Motivi stranog direktnog investiranja koji su u funkciji povećanja prihoda multinacionalnih kompanija su:

- Povećanje tražnje,
- Ulazak na profitabilna tržišta
- Iskorišćenje monopolskih prednosti,
- Reakcija na trgovinska ograničenja i
- Međunarodno diversifikovanje." (Pobrić, N., 2015., str. 318)

Kompanija može uvidjeti da je njeno tržišno učešće na domaćem tržištu dostiglo potencijalni maksimum. Razlozi za ograničeni rast kompanije na domaćem tržištu mogu se naći u izraženoj

konkurenciji, nedovoljnoj kupovnoj moći kupaca i sl. U cilju očuvanja profitabilnog poslovanja, kompanija pristupa analizi inostranih tržišta da bi razmotrila mogućnost ulaska na strana tržišta na kojima postoji potencijalna tražnja za njenim outputima. Takođe, multinacionalna kompanija donosi odluku da prodaje proizvode na inostranim tržištima za koja zna, kroz iskustva drugih kompanija iz iste privredne grane, da je moguće ostvariti dobitke. Multinacionalna kompanija najčešće pokušava da uđe na nova tržišta prodajom proizvoda po cijenama koje su niže od već formiranih visokih cijena na tim tržištima. Kroz posjedovanje resursa ili vještina koje nisu dostupne konkurentskim kompanijama, kompanija otvara sebi mogućnost da postane internacionalna. Na taj način, kompanija može ostvariti diferencijalnu prednost na tržištima gdje su prisutni manje napredni resursi. Međutim, multinacionalna kompanija se susreće sa raznim trgovinskim barijerama prilikom pokušaja ulaska na inostrana tržišta. U tom slučaju, multinacionalne kompanije koriste strane direktne investicije kao defanzivnu strategiju ulaska na strana tržišta. Ono što značajno utiče na finansijsku stabilnost kompanije je mogućnost prodaje na različitim tržištima, odnosno međunarodna diversifikacija prodaje. Multinacionalna kompanija obezbjeđuje stabilnije novčane tokove i, samim time, smanjuje rizik nelikvidnosti kompanije prodajom outputa na različitim tržištima.

„Motivi stranog direktnog investiranja koji su u funkciji smanjenja troškova multinacionalnih kompanija su:

- Ostvarivanje koristi od ekonomije obima
- Korišćenje stranih faktora proizvodnje
- Korišćenje stranih sirovina
- Korišćenje strane tehnologije i
- Reakcija na kretanje deviznog kursa.“ (Pobrić, N., 2015., str. 319)

Kompanija nastoji da snizi troškove poslovanje kroz ekonomiju obima tako što će smanjiti trošak po jedinici proizvoda povećanjem proizvodnje. Proširenjem poslovanja, odnosno stranim direktnim investiranjem širom svijeta, multinacionalna kompanija otvara sebi mogućnost za realizaciju ekonomije obima. Multinacionalna kompanija želi da poveća stepen efikasnosti svoje proizvodnje dislocirajući je u zemlje gdje je cijena nekog faktora niska u odnosu na njegovu produktivnost. Usljed nesavršenosti tržišta, cijene radne snage i zemljišta se značajno razlikuju među državama, te multinacionalna kompanija nastoji da locira proizvodnju na mjestima gdje su faktori proizvodnje jeftini. U cilju uštede u troškovima transporta, multinacionalna kompanija može odlučiti da organizuje proizvodnju u zemlji gdje su locirane sirovine, posebno kada planira da proda finalni proizvod kupcima u istoj zemlji. Multinacionalna kompanija često donosi odluku da uspostavi nove ili preuzme postojeće proizvodne pogone u zemljama gdje je prisutan tehnološki progres. U tom slučaju, multinacionalna kompanija dolazi do spoznaje o korištenju nove tehnologije, koju nastoji da primijeni u vlastitim proizvodnim pogonima u cilju povećanja efikasnosti proizvodnje i, posljedično, smanjenja troškova. Pored toga, još jedan od načina da multinacionalna kompanija dođe do uštede u troškovima jeste da prati kretanje deviznog kursa, te da iskoristi priliku za strano direktno ulaganje u zemlju čija je valuta potcijenjena, budući da bi inicijalni kapitalni izdatak trebao biti relativno nizak.

2. ANALIZA PRIVREDNIH PERFORMANSI BIH KAO MOTIVA ZA STRANO DIREKTNO ULAGANJE MULTINACIONALNIH KOMPANIJA

Hoće li i u kojoj mjeri ekonomske karakteristike BiH uticati na tokove stranih ulaganja, ovisi o motivima stranih ulagača. Veličina tržišta se uzima kao jedna od značajnijih odrednica stranih direktnih ulaganja. Veličina tržišta predstavlja procjenu zbira vrijednosti potrošnje, investicija i izvoza. Posmatrajući period 2018.-2020. godina zbir navedene tri kategorije je 51586 mil. KM, 53684 mil. KM i 51852 mil. KM., retrospektivno po godinama. Za veća tržišta karakteristično je da povećavaju produktivnost kroz ekonomiju obima: jedinični troškovi proizvodnje imaju tendenciju pada sa povećanom količinom proizvodnje, takođe velika tržišta podstiču inovacije.

Prema podacima objavljenim od strane Direkcije za ekonomsko planiranje BiH, ekonomski pokazatelji za period 2014.-2018. godina ukazuju na stabilan rast BDP-a BiH. U navedene četiri godine, BDP je rastao po stopi koja se kretala oko 3,1%. Međutim, to je još uvijek nedovoljna stopa rasta kako bi se u svakodnevnom životu osjetio ekonomski boljitak i bolji standard građana. To nam ukazuje na nisku kupovnu moć stanovništva, što mnoge kompanije demotiviše za strano direktno ulaganje u BiH.

BDP po glavi stanovnika korigovan za paritet kupovne moći je mjera životnog standarda stanovnika BiH. Poređenja radi, BDP po glavi stanovnika korigovan za paritet kupovne moći u BiH je bio skoro na nivou trećine evropskog prosjeka EU 28 (31%).

Jedan od bitnih pokazatelja za imidž i trenutno stanje u zemlji je, svakako, i kreditni rejting, tj. ocjena jedne zemlje od strane certificiranih kreditnih agencija. Standard & Poor's je unaprijedila kreditni rejting BiH sa „B stabilni izgledi“ na „B pozitivni izgledi“. U februaru 2019. godine, agencija Moody's Investors Service je potvrdila BiH kreditni rejting „B3 sa stabilnim izgledima“. I pored unapređenja kreditnih izgleda, BiH se i dalje nalazi u grupi zemalja koje su ocijenjene kao rizične za ulaganje.

Positivna činjenica je da je BiH povezana sa Evropskom unijom preko svoje najduže granice sa Republikom Hrvatskom. To omogućava BiH direktnu trgovinu. Pored toga, BiH je članica CEFTA-e (Centralnoevropski sporazum o slobodnoj trgovini) od 2007. godine, čime je unaprijeđena trgovinska i investicijska politika BiH.

„Tržišne ili horizontalne strane direktne investicije javljaju se kada kompanije uspostave proizvodne pogone u inostanstvu kako bi opsluživale lokalno i regionalno tržište. S obzirom na postavljene ciljeve poslovanja multinacionalne kompanije, veličina tržišta i rast privrede zemlje domaćina ključni su pokretači stranih direktnih investicija.“ (Klaus Liebscher, Josef Christl, Peter Mooslechner, Doris Ritzberger-Grunwald 2007., str. 212)

Pojedine industrijske grane u BiH su dobro razvijene i imaju dugu tradiciju te komparativnu konkurentsku prednost. Najpoznatije industrije su metalna, drvna i tekstilna industrija. Metalni sektor u BiH uz baznu proizvodnju metala, tradicionalno je najjači i najuspješniji industrijski i izvozni sektor koji u prosjeku čini oko 34,2% od ukupnog izvoza zemlje, što mu daje veliku prednost nad drugim izvoznim kategorijama. Poznato je da polovina površine BiH pokrivena šumom, što je čini jednom od najbogatijih zemalja u regiji Jugoistočne Europe. BiH ima dugogodišnju tradiciju u proizvodnji i izvozu drvnih proizvoda. Tekstilna i kožarsko-prerađivačka industrija u BiH ima dugu tradiciju proizvodnje odjeće i obuće, visok kvalitet proizvoda i usluga, dobar međunarodni ugled kao dobavljača i proizvođača, kvalifikovanu radnu snagu sa niskim troškovima proizvodnje, teritorijalno dobro pozicionirane proizvodne kapacitete.

„Strana direktna ulaganja koja se preduzimaju u potrazi za jeftinim inputima nazivaju se vertikalnim, jer podrazumijevaju rezanje vertikalnog lanca proizvodnje i premještanje dijela na mjesto jeftinijih inputa.“ (Klaus Liebscher, Josef Christl, Peter Mooslechner, Doris Ritzberger-Grunwald 2007., str. 213) BiH je relativno bogata prirodnim resursima, kao što su voda, šumsko bogatstvo, zemljište i mineralna bogatstva. To su komparativne prednosti BiH u odnosu na druge zemlje.

Tehničko-tehnološki razvoj podrazumijeva veći stepen mehanizacije i, posebno, automatizacije rada. On omogućava kompaniji povećanje kvaliteta proizvoda i obima prodaje i sniženje troškova po jedinici proizvoda, a time i povećanje dobiti. BiH je na početku tehničko-tehnološkog progresa. To je demotivišuće za multinacionalne kompanije jer bi tehnološka neefikasnost mogla ugroziti efikasnost njihovog poslovanja.

Jedan od ključnih faktora u savremenim uslovima poslovanja je ljudski kapital. Obrazovana radna snaga ima veći kvantum znanja, veću stručnost i veće sposobnosti za prihvatanje novih tehnologija i sistema organizacije rada. Za BiH je karakteristično da obrazovna struktura radne snage, često, nije usklađena sa zahtjevima tržišta rada, te da se kompanije susreću sa nemogućnošću pronalaska adekvatnog kadra. Niska konkurentnost BiH ekonomije ima svoje korjene u niskom obuhvatu obrazovanjem, posebno u oblasti srednjeg i visokog obrazovanja, kao i u lošoj obrazovnoj strukturi kadrova i obrazovnom sistemu koji ne priprema adekvatno kadrove za moderno tržište rada. U 2019. svega 9,6% radnosposobnog stanovništva ima više ili visoko obrazovanje, dok je taj procenat radnosposobnog stanovništva sa završenom srednjom školom znatno veći i iznosi 53,5%. To pokazuje da mnogi ne nastavljaju svoje školovanje nakon stečenog srednjeg stručnog obrazovanja. Struktura upisa na fakultete ne prati razvojne potrebe BiH niti definisane globalne i EU trendove. Međutim, relativno niski troškovi rada u BiH, u poređenju sa drugim zemljama u Centralnoj i Jugoistočnoj Evropi, omogućavaju kompanijama konkurentnije poslovanje. Prema podacima Agencije za statistiku BiH, prosječna neto plata u novembru 2020. godine u BiH iznosila je 492,66 €, dok je u susjednim zemljama zabilježena nešto viša neto plata. U Srbiji je iznosila 683,61 €, u Hrvatskoj 875,03 €, dok je u Crnoj Gori iznosila 525,00 €.

Kompanija može ostvariti uštede u troškovima i na osnovu efekata u sferi fiskalne politike u BiH. U poređenju sa poreskim stopama u regionu, stope poreza u BiH su najniže. Poreske stope u BiH su sljedeće: stopa poreza na dodatu vrijednost je 17%, stopa poreza na dohodak 10% i stopa poreza na

dobit 10%. Navedene poreske stope u Srbiji, Hrvatskoj i Crnoj Gori su: 20%, 25%, 21%; 10%, 20%, 9%; 15%, 10%, 9%; retrospektivno. Navedeni podaci potvrđuju navedenu konstataciju.

Devizni kurs konvertibilne marke je vezan za euro (1 euro iznosi 1.95583 KM). Stabilna valuta osigurala je BiH najniži stepen inflacije u Jugoistočnoj Evropi. Prema podacima Direkcije za ekonomsko planiranje, stopa inflacije u 2020. godini u BiH iznosila je 0,2%, dok je u Evropi u 2020. godini zabilježena nešto viša stopa inflacije u iznosu od 0,3%, prema podacima Evropske središnje banke. Usljed krize izazvane pandemijom Covid-19 projekcije su da će stopa inflacije u Evropi u naredne tri godine rasti i preko nivo od 1%, što će značajno uticati na poslovanje kompanija, a samim tim i na strane direktne investicije.

Istraživanju koje je provelo vijeće stranih investitora, a koje je objavljeno u Poslovnom barometru 2018. godine ukazalo je na motive multinacionalnih kompanija da investiraju u BiH. Rezultati navedenog istraživanja su: geografskog i strateškog položaja (5,9), potencijal domaćeg tržišta (5,2), postojeći resursi i logistika (5,03), prethodno iskustvo u određenoj industriji/tradicija (4,7), jeftina radna snaga (4,19), jednostavan pristup sirovinama i drugim ulaznim resursima (4,14) i ostali razlozi (3,75). Na osnovu navedenog istraživanja došli smo do zaključka da multinacionalne kompanije obično investiraju u BiH zbog geografskog i strateškog položaja, potencijala domaćeg tržišta, postojećih resursa i logistike, te iskustva i tradicije koju BiH ima u određenim granama industrije. Jeftina radna snaga i jednostavan pristup sirovinama ocijenjeni su kao najmanje važni motivi za ulaganje u BiH. Navedeno istraživanje ukazuje i na to koji su najčešći rizici koji ugrožavaju poslovanje kompanije. Neadekvatna infrastruktura, siva ekonomija, vanredne takse i naknade, nepredvidivost porezne politike i politička nestabilnost su najčešći rizici. Zadatak državnih organa je da navedene rizike svedu na najmanju moguću mjeru i na taj način unaprijede privredne performanse države i stvore povoljnu investicionu klimu u BiH.

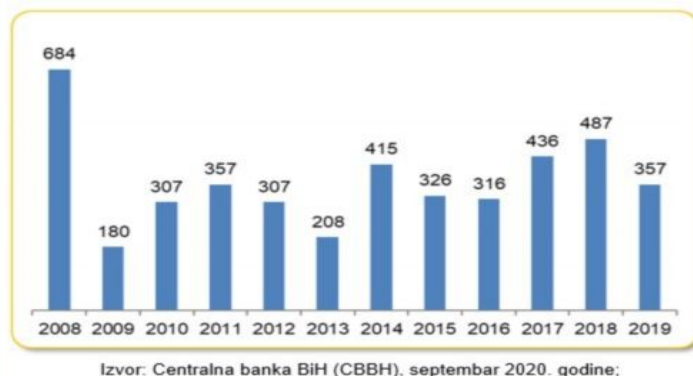
3. TREND REALIZOVANIH I OČEKIVANIH STRANIH DIREKTNIH INVESTICIJA U BiH

Centralna banka BiH prezentuje podatke o stranim direktnim investicijama u BiH. Apsolutni iznos stranih direktnih investicija je varirao tokom posljednje decenije (od 2009. godine do 2019. godine), s tim da je najveći apsolutni iznos stranih direktnih investicija zabilježen 2018. godine. To je vidljivo na slici br. 1. Podaci Centralne banke BiH pokazuju da su strana direktna ulaganja u Bosni i Hercegovini u 2019. godini iznosila 699 miliona KM ili 357 miliona eura.

U periodu maj 1994. – decembar 2019. godine ukupne strane direktne investicije u BiH od 15,022 miliona KM su se odnosile sa 212.8 miliona KM (ili 109.8 miliona eura) na vlasničke udjele, 383.8 miliona KM (196.2 miliona eura) na zadržane zarade i 102.4 miliona KM (52.4 miliona eura) na ostali kapital.

Jedan od podataka koji bi mogao da ukaže na neke od motiva ulaganja u BiH jeste iznos stranih direktnih investicija po djelatnostima. Posmatrano po djelatnostima, najviše stranih investicija je realizovano u oblasti proizvodnje koksa i rafiniranih naftnih proizvoda (202 miliona KM), u oblasti finansijskih uslužnih djelatnosti (bankarski sektor, 154 miliona KM) i u oblasti trgovine na veliko (92 miliona KM). Uz navedene djelatnosti, značajno povećanje (preko 20 miliona KM) registrovano je za: proizvodnju i snabdijevanje električnom energijom, plinom, parom i klimatizacija (75.8 miliona KM), vađenje metalnih ruda (39.2), proizvodnju hemikalija i hemijskih proizvoda (27.9), proizvodnju odjeće (23.3) i gradnju građevina visokogradnje (22.7 miliona KM).

Slika 1. Iznosi SDI po godinama u Bosni i Hercegovini (u milionima eura)



Austrija, Hrvatska, Srbija, Slovenija i Holandija su zemlje koje najviše investiraju u BiH, pokazuju podaci Centralne banke BiH. Vrijednost stranih direktnih investicija zaključno sa decembrom 2019. godine iznosi: Austrija (2,723 miliona KM), Hrvatska (2,434 miliona KM), Srbija (1,998 miliona KM), Slovenija (1,084 miliona KM) i Holandija (820 miliona KM). Austrija svoj kapital najčešće investira u finansijsku djelatnost, prije svega banke, dok se Hrvatska, Slovenija i Holandija radije opredjeljuju da svoj kapital ulože u prerađivačku djelatnost. Najvrednija strana direktna investicija iz Srbije odnosi se na oblast telekomunikacija, odnosno kupovinu "Telekoma Srpske", a to je ujedno i najveća investicija u BiH. Pored navedenih zemalja, posljednjih godina registrovano je povećanje investicija iz Ruske Federacije i sa Bliskog istoka, ali i dalje najznačajniji investitori u BiH su evropske zemlje.

Prema preliminarnim podacima Centralne banke BiH za prvo polugodište 2020. godine, strane direktne investicije su manje za 46.7% u odnosu na isti period 2019. godine. Pad stranih direktnih investicija u BiH u 2020. godini, prouzrokovan pandemijom COVID 19, bio je očekivan. Strane direktne investicije u manje razvijenim državama poput BiH će biti pod dodatnim pritiskom u 2020/2021, usljed uticaja pandemije COVID 19. Pad globalnih stranih direktnih investicija u 2020. godini, kao posljedica pandemije, procijenjen je na 30-40%.

"Svjedočenja ili „uspješne priče“ stranih ulagača potvrđuju da je BiH povoljna destinacija za strana ulaganja, te da treba biti optimističan u pogledu priliva direktnih stranih ulaganja u narednom periodu. Očekivanja o povećanju nivoa stranih ulaganja bazirana su na mogućnostima za ulaganje, planu privatizacije strateških kompanija, izraženom interesu potencijalnih ulagača, kao i projektima koji su u fazi realizacije. Nažalost, pandemija COVID-19 odrazit će se na direktna strana ulaganja u svijetu i na očekivanja u vezi sa trendom direktnih stranih ulaganja u BiH."²

ZAKLJUČAK

Posmatranjem dinamike kretanja u protekloj deceniji, uočljivo je da je dolazilo do oscilacija u nivou stranih direktnih investicija u BiH. Strane direktne investicije su u prosjeku iznosile 351,6 miliona eura. Najčešći investitori u BiH su Austrija, Hrvatska, Srbija, Slovenija i Holandija. Usljed krize izazvane pandemijom Covid-19 zabilježen je pada stranih direktnih investicija u 2020. godini, s tim da se pad očekuje i u narednom periodu.

Privredne karakteristike BiH su posmatrane u ulozi motiva za privlačenje multinacionalnih kompanija da izvrše strano direktno investiranje u BiH. Privredne karakteristike kao što su geografski i strateški položaj BiH, raspoloživi resursi, jeftina radna snaga, tradicija u pojedinim granama privrede i stabilna valuta mogu se uzeti kao potencijalni motivi za strano direktno ulaganje multinacionalnih kompanija u BiH. Međutim, postoje i određene performanse u BiH koje bi mogle negativno uticati na poslovanje kompanija i zbog kojih, često kompanije izbjegavaju BiH kao potencijalnu destinaciju za strano direktno investiranje. Te performanse su neadekvatna infrastruktura, siva ekonomija, vanredne takse i naknade, nepredvidivost porezne politike i politička nestabilnost. Dodatni izazov za cijeli svijet, pa tako i za BiH predstavlja pandemija COVID-19. Stoga, neophodno je istražiti šta multinacionalne kompanije ističu kao nedostatke BiH privrede i da li bi otklanjanjem tih nedostataka one bile dodatno podstaknute za ulaganje u BiH. Zadatak kreatora ekonomskog i pravnog ambijenta je da otklone zakonske i privredne anomalije koje postoje u BiH i koje odvrćaju strane direktne investitore od ulaganja u BiH, te da poboljšaju investicione prilike u BiH.

² Vidjeti više na www.dep.gov.ba

LITERATURA

- Bitzenis, A., 2009. "The Balkans: Foreign Direct Investment and EU Accession". Ashgate Publishing Limited & Ashgate Publishing Company, England & USA.
- Kovač, O., 2000. "Platni bilans i međunarodne finansije". Centar za ekonomske studije CES MECON, Beograd.
- Kozomara, J., Stojadinović Jovanović, S., 2011. "Međunarodno poslovno finansiranje". Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu.
- Liebscher, K., Christl, J., Mooslechner, P., Ritzberger-Grünwald, D. 2007. "Foreign Direct Investment in Europe". Edward Elgar Cheltenham, UK & Northampton, MA, USA.
- Pejaković, G., 2012. "Analiza priliva direktnih stranih investicija u BiH". Zbornik radova Ekonomskog fakulteta u Istočnom Sarajevu.
- Pobrić, N., 2015. "Međunarodni finansijski menadžment". Univerzitet u Istočnom Sarajevu, Ekonomski fakultet Brčko.
- Stojadinović Jovanović, S., 2013. "Strane direktne investicije kao oblik finansiranja globalne ekonomije", Bankarstvo, br. 1/2013, Udruženje banaka Srbije, Beograd, str. 34-57.
- Zakon o porezu na dodatu vrijednost BiH, *Službeni glasnik BiH*, br. 9
- Zakon o prezu na dohodak Republike Srpske, *Službeni glasnik Republike Srpske*, br. 66/18
- Zakon o porezu na dobit Republike Srpske, *Službeni glasnik Republike Srpske*, br. 58/19
- Zakon o porezu na dodatu vrijednost Republike Srbije, *Službeni glasnik RS*, br. 84/2004
- Zakon o prezu na dohodak Republike Srbije, *Službeni glasnik RS*, br. 156/20
- Zakon o porezu na dobit Republike Srbije, *Službeni glasnik RS*, br. 153/20
- Zakon o porezu na dodatu vrijednost Republike Hrvatske, *NN*, 106/18
- Zakon o prezu na dohodak Republike Hrvatske, *NN*, 138/20
- Zakon o porezu na dobit Republike Hrvatske, *NN*, 138/20
- Zakon o porezu na dodatu vrijednost Republike Crne Gore, *Službeni glasnik RCG*, br. 80/20
- Zakon o prezu na dohodak Republike Crne Gore, *Službeni glasnik RCG*, br. 67/19
- Zakon o porezu na dobit Republike Crne Gore, *Službeni glasnik RCG*, br. 055/16
- Agencija za unapređenje stranih direktnih investicija BiH, <www.fipa.gov.ba> (pristupljeno: 29.12.2020.)
- Centralna banka BiH, <www.cbbh.ba> (pristupljeno: 29.12.2020.)
- Direkcija za ekonomsko planiranje BiH, <www.dep.gov.ba> (pistupljeno: 08.01.2021.)
- Interaktivni portal za dijasporu iz BiH <dijaspora.mhrr.gov.ba/> (pristupljeno: 19.01.2021.)
- Vanjskotrgovinska komora BiH <www.komorabih.ba> (pristupljeno: 19.01.2021.)

Gordana Milovanović¹

NERAZVIJENOST ŽIVOTNOG OSIGURANJA U REPUBLICI SRPSKOJ-NEPOVJERENJE ILI NEPOZNANICA

Apstrakt: Osiguranje je nastalo kao posledica potrebe da se organizovano radi na sprječavanju ili ublažavanju posledica štetnih događaja. S ekonomske tačke gledišta, osiguranje je jedan vid naknade osiguranih rizika finansijskim sredstvima dobijenih od strane osiguranika. Ono što čini specifičnim životno osiguranje jeste da ono predstavlja kombinaciju osiguranja od osiguranog rizika i štednje. Ono kao takvo ima širi značaj ne samo za osiguravača, osiguranika nego i za širu društvenu zajednicu. Iako bilježi blagi rast životno osiguranje u Republici Srpskoj je na vrlo niskom stepenu razvoja a kao posledica tome jeste nepovjerenje i nepoznanica stanovništva o ovom obliku osiguranja.

Cljučne riječi: osiguranje, osiguranik, životno osiguranje, nepovjerenje, nepoznanica

UNDERDEVELOPMENT OF LIFE INSURANCE IN THE REPUBLIC OF SRPSKA-DISTRUST OR IGNORANCE

Abstract: Insurance appeared as a consequence of the need to work in an organized way to prevent or mitigate the consequences of harmful events. From the economic aspect, insurance is a form of reimbursement for insured risks using financial resources received from the insured. What makes life insurance specific is that it is a combination of insurance against covered risks and savings. As such, it has a wider significance not only for the insurer and the insured but also for the wider community. Although recording a slight increase, life insurance in the Republic of Srpska is at a very low level of development, which is a consequence of distrust and ignorance of the population about this form of insurance.

Keywords: insurance, insured, life insurance, distrust, ignorance

1. UVOD

U razvijenim državama Evrope životno osiguranje je zastupljeno više od dvije stotine godina, dok kod nas datira tek poslednjih decenija. Kao relativno mladi pojam, tako se može reći i još uvijek nedovoljno razvijen.

Kao rezultat potrebe za sigurnošću nastalo je osiguranje kao djelatnost od velikog značaja kako za pojedinca tako i za društvo. Osiguravajuće kuće nude velike pogodnosti i širok spektar usluga u pogledu osiguranja od postojećih rizika ali i od onih novih koji su karakteristični za određeno vrijeme i društvo u kojem se nalaze.

Kroz rad smo približili sam pojam osiguranje, njegove vrste, podjele, pa onda i više o životnom osiguranju i njegovom značaju.

Cilj rada jeste ukazati na bitnost životnog osiguranja, na činjenice koje ukazuju na to da li je nezastupljenost / zastupljenost ovog vida osiguranja rezultat nepovjerenja ili nepoznanice.

2. ŽIVOTNO OSIGURANJE (UOPŠTENO)

2.1. Pojam osiguranja

Na našim prostorima poslovi osiguranja se tek pojavljuju krajem 19. vijeka. Na početku osiguravaoci su bili strana osiguravajuća društva.

Osigurati nešto ili nekog znači dati sigurnost, povjerenje i obezbjeđenje nekog ili nečeg. Da li kao posledica prirodnih pojava, ili primjene same tehnologije u proizvodnji ili brojnim drugim štetnim događajima život čovjeka, njegovo zdravlje i imovina mogu biti ugroženi. U interesu čovjeka ali i šire zajednice jeste da se štiti od nemilih događaja ako ne da ih spriječe, onda makar u neku mjeru umanje. Ono što je otežavajuća okolnost osiguranja jeste što se ni jedna pojava ne može predvidjeti i što se ne dešava istovremeno odnosno ne pogađaju sve i svakog te stoga je vrlo teško naći način da se sankcionišu.

¹ Alumina D.O.O. Zvornik ✉ gordanam1990@gmail.com

Osiguranje je nastalo kao posljedica potrebe da se organizovano radi na sprečavanju ili pak ublažavanju posljedica štetnih događaja. Dakle, osiguranje je privredna djelatnost kojom se pruža sigurnost svima čiji interesi mogu biti ugroženi djelovanjem različitih okolnosti. Osigurati se mogu stvari, objekti, imovina ali i čovjek.

S ekonomske tačke gledišta, osiguranje je jedan vid naknade osiguranih rizika finansijskim sredstvima dobijenih uplatom od strane osiguranika. Kao ovakvo, osiguranje ima više funkcija i to funkciju zaštite, finansijsko- akumulacijska funkcija i društveno- socijalna. Funkcija zaštite podrazumjeva posrednu i neposrednu zaštitu lica i društva od rizika. Različita ulaganja prikupljenog novca u pojedine privredne djelatnosti, što podstiče privredni aspekt jedne države, odnosi se na finansijsko akumulacijsku funkciju osiguranja. Društveno-socijalna funkcija osiguranja znači ekonomsku zaštitu čovjeka i njegove imovine koja može biti uništena ili samo oštećena djelovanjem različitih rizika.

2.2. Pojam životno osiguranje

Životno osiguranje podrazumjeva ugovor kojim se osigurač, na osnovu plaćenih premija, obavezuje da isplati osiguraniku određenu sumu ili rentu u slučaju smrti osiguranika ili za slučaj doživljenja određenog vremena. Predstavlja najrasprostranjeniji oblik osiguranja širom svijeta.

Prestankom ili trajanjem života jednog ili više lica, osiguranih lica, dolazi do isplate osigurane sume. Ovakav vid osiguranja predstavlja dobrovoljno osiguranje. Potpisivanjem ugovora između osiguranika i osiguravača osiguranje počinje da važi. U sklopu ugovora postoji i ponuda u kojoj su opisani i razjašnjeni svi uslovi i elementi ovog osiguranja. Potpisom ovog ugovora daje se saglasnost obe strane na sve stavke ugovora. Ugovorom o osiguranju života obe strane bivaju opterećene određenim obavezama na koje su one dobrovoljno pristale i to, osiguranik je dužan da plaća premiju osiguranja a osiguravač da isplati određenu sumu novca uz poštovanje principa ekvivalentnosti. Kao i svako osiguranje, i ovo mora imati jasno određene obaveze i prava, unaprijed poznat iznos i dinamiku plaćanja premije za svo vrijeme trajanja osiguranja.

Iako je životno osiguranje specifično i dosta različito od ostalih vidova osiguranja, postoje i zajedničke karakteristike svih vrsta i to: rizik je iskazan u premiji, stalnost premije za vrijeme trajanja osiguranja, dugo vremensko razdoblje, stalnost uslova dogovorenih na početku osiguranja, mogućnost isplate polise od njene islatne vrijednosti i mogućnost zaloga.

Ugovor o osiguranju života je regulisan Zakonom o oblagacionim odnosima, kojim se osiguravač obavezuje da osiguraniku isplati određenu sumu ili rentu u slučaju smrti osiguranika ili osiguranog lica, ili u slučaju doživljenja određenog vremena, a osiguranik se obavezuje da plati premiju osiguranja. Razne varijante ugovora o osiguranju omogućavaju osiguraniku da odabere onu koja će poslužiti ostvarivanju njegovog cilja.

Ono što čini specifičnim životno osiguranje jeste da ono predstavlja kombinaciju osiguranja od osiguranog rizika i štednje. Zbog ove svoje specifičnosti ono ima i širi značaj, odnosno ne samo za osigurača i osiguranika, nego i za širu društvenu zajednicu. Ulaganjem u životno osiguranje dolazi do akumuliranja ogromnih finansijskih sredstava. Sredstva koja se dobiju akumuliranjem se upotrebljavaju za dugoročno finansiranje raznih projekata, investicija i razvoj radnih snaga.

Životno osiguranje da bi našlo svoje korisnike mora da nudi različite kombinacije i mogućnosti kako bi svako od potencijalnih korisnika mogao da pronađe nešto za sebe. Neizvjesnost je neminovna u životu svakog pojedinca te stoga ulaganjem u životno osiguranje obezbjeđuje se zaštita od finansijskih gubitaka. Ovaj vid osiguranja ima funkciju ekonomske zaštite i funkciju akumulacije sredstava ali i socijalnu funkciju.

Za sve vrste osiguranja pa i za životno se veže pojam rizik odnosno neki događaj koji se desio ili se može desiti mimo volje čovjeka, te osiguranjem se nastoje sprečiti makar neki segmenti koji će biti prouzrokovani ovim iznenadnim ili neočekivanim događajem.

Životno osiguranje podrazumjeva osiguranu sumu, pravo na isplatu osigurane sume koje se ostvaruje nastankom osiguranog slučaja bez obaveze dokazivanja štete, zaključivanje ugovora o osiguranju lica ne uključuje materijalni interes tako da se ugovor može zaključiti za slučaj smrti ili nezgode nekog trećeg lica.

Najjednostavnije životno osiguranje se može definisati kao ugovor kojim se osiguravatelj obavezuje da će shodno naplaćenim premijama od osiguranika isplatiti osiguranom licu sumu ili rentu u slučaju smrti ili za slučaj njegovog doživljenja.

3. FUNKCIJA I ZNAČAJ ŽIVOTNOG OSIGURANJA

Značaj životnog osiguranja se ogleda u tome da osigurani pojedinci i grupe osjećaju više slobode i nezavisnosti, time umajući strah od štetnih posljedica svojih aktivnosti. Životno osiguranje ima i finansijsko –akumulacijsku funkciju koja se ogleda u razlučitim vidovima ulaganja prikupljenog novca u pojedine privredne grane što pogoduje privrednom razvoju zemlje. Zbog ove funkcije životnog osiguranje je vrlo važno i za samu državu jer se tako mogu stvoriti finansijska sredstva u dugom vremenskom periodu koja se kao takva mogu plasirati na tržištu kapitala dugoročno. Kupovinom državnih hartija od vrijednosti te se emisijom municipalnih obveznica finansira razvoj države.

Životno osiguranje ima i društveno-socijalnu funkciju jer štiteći čovjeka i njegovu imovinu koja može biti uništena ili oštećena, zatim dajući naknadu u slučaju smrti, bolesti, isplatom premije u slučaju doživljenja, osiguranje obavlja i društvenu funkciju države.

Pored socijalne funkcije životno osiguranje takođe ima funkciju kreditiranja razvoja. Plaćanjem premije životnog osiguranja se kumuliraju sredstva koja imaju značaj dugoročne, namjenski i unaprijed određene štednje. Te se ovaj vid štednje može upotrebiti kao izvor investiranja.

U trenucima kada čovjek ima siguran posao, stalnu platu treba da preuzme obavezu da smanji rizik za svoju budućnost. Često se kaže da je životno osiguranje više od osiguranja jer se polisom osiguranja stvara kapital za vremena kada se prihodi smanjuju i na kumulirana sredstva se pripisuje dobit.

Ono što daje prednost životnom osiguranju u odnosu na ostale vrste osiguranja jeste mogućnost otkupa polise, to podrazumjeva da osiguranik u slučaju da je uplatio najmanje tri godišnje premije i više ne želi plaćati ima pravo na povrat dijela uplaćenih premija. Zatim ukoliko osiguranik ne može ili ne želi plaćati više premiju životnog osiguranja a ne želi prekinuti ugovor može tražiti kapitalizaciju polise što znači da polisa ostaje ali na manju vrijednost. Takođe jedna od mogućnosti jeste da se dobije avans u iznosu otkupne vrijednosti polise. Sve ove stavke predstavljaju prava i mogućnosti ali koliko to osiguravajuće kuće mogu i žele da ispoštuju zavisi od društva do društva.

4. KOEFICIJENTI ZASTUPLJENOSTI ŽIVOTNOG OSIGURANJA PO UTVRĐENIM STATISTIČKIM POKAZATELJIMA I ISTRAŽIVANJIMA

Životno osiguranje u Republici Srpskoj raste dosta sporim tempom. Ukupna premija obračunata u prvoj polovini prošle godine iznosila je 114,8 miliona KM. Ovaj iznos je 2,8% veći u odnosu na isti period prethodne godine, po izvještajima Agencije za osiguranje. Iako bilježe blagi rast to je daleko od dovoljnog kako bih se pratili trendovi zemalja iz okruženja.

Premija obračunata na tržištu životnog osiguranja Republike Srpske u prvom polugodištu 2019. godine iznosila je 11,8%. Ulaganja u hartije od vrijednosti učestvuju sa 91,4% u strukturi ukupnih ulaganja ukupnih sredstava za pokriće tehničkih rezervi životnih osiguranja, u okviru kojih dominantno učešće imaju obveznice RS. Trend rasta ukupno obračunate premije životnog osiguranja u posljednje tri godine, na dan 30.06. iznosio je 2017. godine 6 929 126 KM, isti period sledeće godine 8 426 010 KM a 2019. 9 616 563 KM.

Od ukupnih obračunatih premija životnom osiguranju pripada 15,9% na tržištu osiguranja. Obračunata premija na tržištu RS u periodu od 01.01. do 30.06 2019. godine iznosila je 114 838 295 KM i veća u odnosu na isti period prethodne godine za 2,8%.

Po izvještaju Društava za osiguranje iz Republike Srpske ukupna obračunata premija društava za osiguranje sa sjedištem u Republici Srpskoj životnom osiguranju pripada 10 779 002 KM za period 30.06.2019. godine.

Još neki od podataka koji svjedoče o popriličnoj nerazvijenosti tržišta životnog osiguranja jeste i prihod premije, provizije osiguranja, reosiguranja životnog osiguranja je na dan 30.06 2018. iznosio 10 940 745 KM a godinu dana kasnije 11 313 104 KM. Ukupno obračunate tehničke rezerve životnog osiguranja iznosile su 11 950 126 KM i bile su veće za isti period prethodne godine za 13.1%.

Na tržištu osiguranja Republike Srpske postoji i mali broj osiguravajućih društava koji rade osiguranje života a to su Grawe osiguranje A.D., Dunav osiguranje A.D. i Wiener osiguranje A.D.. Stanovištvo vođeno nekim lošim iskustvima sa bilo kojom vrstom osiguranja ne odlučuje se na bilo koju vrstu osiguranja, osim one koje mora.

5. RAZLOZI ZA RAZVIJENOST/ NERAZVIJENOST ŽIVOTNOG OSIGURANJA

Nizak životni standard, nedovoljna privredna razvijenost, slaba informisanost o značaju i koristima osiguranja su samo neki od razloga zbog kojih se naši privrednici i građani rijetko odlučuju na zaključivanje životnog osiguranja. Zaštita i edukacija, osiguranika i drugih lica korisnika osiguranja, je zadatak na kojem se na tržištu osiguranja u Republici Srpskoj radi sve više. Ono na šta se sve više sugeriše jeste podizanje nivoa kulture osiguranja. Dugoročno, kao cilj postavljeno je upoznavanje šire strukture stanovništva o različitim oblicima štednje i ulagalja, o koristima i rizicima koji su povezani sa različitim oblicima osiguranja a posebno životnog.

Životno osiguranje u Republici Srpskoj je još uvijek na niskom stepenu razvoja. Velika kočnica u razvoju životnog osiguranja jeste nizak nacionalni dohodak u odnosu na zemlje u okruženju. Velika grupacija ljudi nema dovoljno ni za zasićenje svojih osnovnih potreba te na životno osiguranje i ne pomišlja. S druge strane postoji grupa ljudi koja iako može, ne zna dovoljno o ovom vidu osiguranja odnosno nisu upoznati s ovim vidom štednje. Veći stepen obrazovanja i informisanosti iz ove oblasti kao i povoljniji uslovi omogućiće veću rasprostranjenost životnog osiguranja.

Do vrlo zanimljivog podatka Agencija za osiguranje BiH došla je anketnim ispitivanjem i rezultati su sledeći, da li je polisa životnog osiguranja potreba, glasalo je 52,4% od 1033 onih koji su glasali a 47,6% od istog broja ispitanika smatra da je životno osiguranje luksuz. Ovi podaci nam govore da je mala razlika između onih koji smatraju da je životno osiguranje luksuz i onih koji misle da je životno osiguranje potreba današnjice.

Što se tiče životnog osiguranja građani Republike Srpske su slabo informisani i uvjereni su da je ta vrsta osiguranja preskupa i predstavlja nepotreban izdatak a ne stvarnu potrebu. Iako smo još uvijek ispod nivoa razvijenih zemalja, bilježi se rast, i to naročito kod osiguranja koji pokrivaju rizik od teških bolesti.

Sva osiguravajuća društava u Republici Srpskoj nude približno slične proizvode životnog osiguranja. Samo je na njima kako će svojom reklamom i propagandom dobiti korisnike svojih usluga ali i na korisnicima da odluče šta je to što oni žele da dobiju.

Oblikovanje proizvoda tj. životno osiguranja je vrlo bitno kako bi našlo krajnjeg korisnika. Koju cijenu ponuditi, gdje prodavati, kako se reklamirati i kako ubijediti da je njihov proizvod najbolji. Najvažniji zadatak jeste prodati, svaka od osiguravajućih kuća nude po njima najbolji i najkvalitetniji proizvod a na kupcu je da odluči šta je to što njemu najviše odgovara.

Ono sa čime ponuda životnog osiguranja mora da se bori jeste sigurno i nepoznanica jer veliki dio stanovništva ne zna šta zapravo znači biti životno osiguran. A s druge strane postoji i grupa ljudi koja iako vrlo dobro zna šta znači životno osiguranje smatra da je to luksuz koji mogu samo rijetki da priušte.

Nove tehnologije, različiti kanali distribucije, modifikacija proizvoda su samo neki od argumenata koji ne dopuštaju da postoji neznanje.

Potencijalnim korisnicima se daje mogućnost da uporede ponude različitih društava i opredjele se za najbolju među njima. Osiguravajuće kuće su svjesne odstupanja u društvenim slojevima te s tim u vezi nude različite pakete prilagođavajući se tako svim segmentima tržišta. Ljudi različito tumače ovaj vid osiguranja, te stoga postoji mišljenje da je ovo ulaganje u banku ili neki drugi vid manipulacije te zbog toga postoji nepovjerenje u vjerodostojnost svega onoga što se ovim osiguranjem podrazumjeva. Takođe nepovjerenje postoji iz razloga što su potencijalni kupci svjesni da da bi privukli klijente osiguravajuća društva koriste različite marketinške trikove, tako oni ne mogu da se odluče koja je ponuda najbolja za njih te radije ne uzimaju nikako. U smislu marketinga, društva idu na kartu da je ulaganje u životno osiguranje briga za najmilije, briga o vlastitoj budućosti, za miran san, uz veliku profitabilnost najmanja rizična ulaganja, garantuju osigurane sume koje su poznate od prvog dana kao i mogućnost određivanja valute i dinamike plaćanja od strane osiguranika.

Kupovinom ovog osiguranja kupac stvara finansijsku sigurnost u smislu da sebe i svoju porodicu zaštiti za slučaj nezgode i bolesti koja može dovesti do invaliditeta, radne nesposobnosti ili smrti. Takođe ulaganjem u životno osiguranje čovjek i ulaže u štednju, odnosno sredstava koja uloži nakon isteka određenog perioda ostvaraju određenu dobit.

Industrija životnog osiguranja je postala vrlo atraktivna u Evropskoj Uniji, ali pokazuje napredak i u cijelom regionu. Od Japana, preko Sjedinjenih Američkih Država do Austrije i Njemačke, sada se postavlja pitanje koliko polisa imati i koju vrstu a ne da li je imati. Za milione penzionera širom Evrope životno osiguranje predstavlja najznačajniji izvor prihoda koji su štednjom sebi obezbjedili finansijsku nezavisnost i stabilnu kupovnu moć. Kod nas gdje je, manje od 5%

populacije životno osigurano je sasvim drugačija situacija. Razlog je velika doza nepoznavanja pojma životno osiguranje i strah od nepoznatog. Životno osiguranje je jedan oblik upravljanja rizikom jer prvenstveno nastoji smanjiti finansijski gubitak. Predstavlja prenos rizika sa osiguranika na osiguravajuće društvo uz plaćanje premije osiguranja. Životnim osiguranjem se pokušava spojiti što više osiguranika u jedan fond, od koji će relativno mali broj da zadesi neki neplanirani događaj odnosno postoji mala vjerovatnoća da se veliki broj nepovoljnih događaja ostvari u toj godini. Veliki broj osiguranika u tom društvu može vrlo lako da snese trošak tog malog broja događaja.

5.1. Nepovjerenje ili nepoznanica o životnom osiguranju

Ono što čini da je kod nas tržište životnog osiguranja još uvijek na niskom nivou jeste što naši ljudi ne poznaju dovoljno materiju i samim tim vlada strah od nepoznatog. Dosta veliki broj ljudi od bilo kojeg osiguranja pa i životnog očekuju sigurnost pri ulaganju njihovog novca. Korisnici žele da plasiraju mukotrpno zarađeni novac na period od 20, 30 godina ali očekuju da sigurnost bude potpuna. Proizvodi životnog osiguranja treba da budu visoko kontrolisana i regulisana oblast, kako bi se rizik sveo na minimum. Međutim, kao i svugdje i u ovoj oblasti postoje pojedinci koji su prevarili svoje kupce i tako na loš glas doveli cijelo tržište ovog osiguranja. Obično takvi klijenti propuste reći svom kupcu bitne informacije, koji su ionako potanji sa elementarnim znanjem o osiguranju, preferirajući tako kratkoročnu ličnu zaradu umjesto dobrobiti korisnika.

Loša fiskalna politika države, ružno sjećanje na staru deviznu štednju, iskustvo sa investicionim fondovima su samo neki od razloga zašto se stanovnici naše zemlje slabo i teško upuštaju u životno osiguranje. Povučeni lošim iskustvom sa svim oblicima štednje navode ljude da sumnjaju u sve pa i u životno osiguranje što nam mogu i pokazati padaci o maloj zastupljenosti životnog osiguranja kod nas u odnosu na zemlje u okruženju.

Pošto životno osiguranje predstavlja dobrovoljno osiguranje i pošto za ovu vrstu ugovora ne postoji nikakva garancij države ili bilo koje druge institucije potencijalni korisnici se vrlo teško odlučuju na ovu dodatnu investiciju. Pored ove sumnjičavosti takođe postoji i grupa ljudi koja smatra da je ipak bolji vid štednje, ulaganje u klasičan fond, u banke ili kroz nekretnine.

Kao razlog slabog razvoja tržišta životnog ali i svih vrsta osiguranja u Republici Srpskoj uvedene su određene poreske olakšice međutim još uvijek je taj nivo daleko ispod ostalih zemalja a naročito onih razvijenih gdje nivo premija dostiže čak i oko 1000 evra. Država je ta koja svojim mjerama može u velikom stepenu da utiče na stanovništvo kako bi dobilo veće povjerenje u ovaj vid štednje.

Kao još neki od razloga nepovjerenja u ovaj vid osiguranja jeste rizik doživljenja starosti i rizik smrti osiguranika s obzirom na dugoročnost ugovora i fiksna premija koja se plaća tokom cijelog trajanja osiguranja odnosno potencijalni kupci su skeptični iz razloga što ne znaju da li će se njima desiti nepredviđen događaj koji bi nastao mimo ugovorenog roka. Onda sve promjene koje se dešavaju na tržištu, fluktuacije i kolebanja, negativna kretanja na tržištu kamatnih stopa, konkurencija na tržištu osiguranja mogu uticati na portfelj osiguravača.

Životno osigurani, i prije nego što to postanu moraju misliti na mnogo stvari pa i na to da ukoliko im se desi nepredviđeni slučaj da njihovi plasmani padaju ispod njihove stvarne vrijednosti te da tako nastaje gubitak i na strani imovine i na strani obaveza. Način da se osiguravač štiti od rizika jeste da u svakom trenutku kod sebe ima određeni nivo rezervi, da li u vidu premijske rezerve ili kao raspoloživi kapital. Da bi stekao povjerenje u osiguravajuće društvo potencijalni kupac želi u potpunosti da rizik sa sebe prebaci na društvo.

S druge strane kao kočnica razvoja životnog osiguranja javlja se i neznanje odnosno nedovoljna upućenost o pojmu i značaju životnog osiguranja. Potrebno je da se objasni stanovnicima postupak, način i procedura ulaska u ovaj vid osiguranja. Postoji veliki broj onih koji zbog neupućenosti, odbijaju bilo kakve procedure koje im traže komplikovanu papirologiju, duge procedure i bespotrebno trošenje vremena te tako ni ne žele da znaju a kamoli da se životno osiguraju. Tako u posljednje vrijeme se pokreću brojne akcije za edukaciju građana o svim načinima osiguranja. U pomoć osiguravajućim društvima pritekale su i Svjetska banka i Međunarodni monetarni fond koji imaju mnogo veći uticaj.

Kako bih pratili trendove današnjice i zadovoljili svoje potrebe stanovništvo mora shvatiti da osiguravajuća društva nisu humanitarne organizacije, i da bih spriječili bilo koji vid manipulacije njima i njihovim novcima, moraju prvo da se obrazuju, upoznaju sa elementarnim pojmovima osiguranja i da uvijek budu pažljivi.

Razvoj tržišta osiguranja zahtjeva što aktivniju ulogu brojnih agencija i asocijacija osiguravatelja kao važnih učesnika na tržištu osiguranja kako bi se podigla svijest a i sama kultura osiguranja. Ove aktivnosti moraju da uključe zaštitu interesa osiguravatelja, saradnju na drugim osiguravajućim društvima u okruženju, preduzimanje određenih mjera od strane vlasti i države, obrazovanje iz oblasti upravljanje rizicima, kontrolom neloyalne konkurencije i brojnim potezima potežu zemlje koje imaju dosta razvijenije tržište životnog osiguranja.

U razvijenim državama Evrope životno osiguranje je zastupljeno više od dvije stotine godina, dok kod nas datira tek poslednjih decenija . Kao relativno mladi pojam , tako se može reći i još uvijek nedovoljno razvijen.

Kao rezultat potrebe za sigurnošću nastalo je osiguranje kao djelatnost od velikog značaja kako za pojedinca tako i za društvo. Osiguravajuće kuće nude velike pogodnosti i širok spektar usluga u pogledu osiguranja od postojećih rizika ali i od onih novih koji su karakteristični za određeno vrijeme i društvo u kojem se nalaze.

Kroz rad smo približili sam pojam osiguranje, njegove vrste, podjele, pa onda i više o životnom osiguranju i njegovom značaju. Cilj rada jeste ukazati na bitnost životnog osiguranja, na činjenice koje ukazuju na to da li je nezastupljenost / zastupljenost ovog vida osiguranja rezultat nepovjerenja ili nepoznanice.

6. ZAKLJUČAK

Osiguranjem se danas može obezbjediti gotovo sve, od egzistencije bližnjih u slučaju najtežeg gubitka - smrti ili trajnog gubitka radne sposobnosti, pa do naknade putnih troškova. Osiguranje utiče na povećanje slobode i nezavisnosti čovjeka. Naročito kod osiguranja života čini se da osiguranje predstavlja jednu vrstu štednje veoma pogodna za osiguranika. Osiguranje ima značaj i za cijelu društvenu zajednicu i sa ekonomskog i sa socijalnog stanovišta. Ono što se javlja kao od velike važnosti za osiguranje jeste prevencija odnosno sprečavanje ili ublažavanje nekog nepredvidljivog događaja u životu čovjeka.

Iako sektor životnog osiguranja zaostaje za ostalim zemljama smatra se da ima dobru perspektivu razvoja što nam pokazuje rast iz godine u godinu. Realno je očekivati da u narednim godinama dođe do povećanja udjela ovog osiguranja . Da li će to ipak biti strana osiguravajuća društva ili ipak naše na nama je da vidimo. Rješavanjem političkih problema i približavanjem Evropskoj uniji trebalo bi da dovede do ubrzanog razvoja. Takođe da bi došlo do razvoja neophodno je da se ispita efikasnost životnih osiguranja, neefikasna tržišta treba da izađu sa tržišta likvidacijom ili pripajanjem efikasnijem subjektu.

Efekti razvoja su širenje kulture osiguranja, podsticanje odgovornosti za sebe, za sopstvenu porodicu, formiranje dugoročnog prostora za investiranje, podsticaje štednje i manje izdatke države u socijalna pitanja. Prednosti životno osiguranih jesu stvaranje kapitala kada se prihodi smanjuju a potrebe ostaju iste, od uloženi sredstava se očekuje dobit, finansijski štite sebe i porodicu u slučaju teških bolesti ili smrti, sami odlučuju koji vid zaštite žele, na koji iznos, nakon isteka osiguranja sredstvima raspolažu kako žele.

Ma koliko ljudi da znaju ili ne znaju o životnom osiguranju, smatram da danas onaj koji ima novac i uporedo razvijenu svijest o osiguranju može da se osigura. Nepovjerenje u odnosu na nepoznanicu, ipak je veći faktor zastoja u razvoju ovog segmenta osiguranja. Za osiguravajuća društva lakše je otkloniti nepoznanicu nego nepovjerenje. Kroz niz akcija , danas u vremenu bezbroj načina oglašavanja vrlo lako se dolazi do informacije kao i reklamiranja. A povjerenje se stiče godinama, neophodno je da se kroz praksu važnost osiguranja dokaže. Iz konkretnih i pozitivnih primjera povjerenje raste a sve dok se broj polisa svodi na trocifrenu cifru mjesto za nepovjerenje postoji. Dakle nepovjerenje je ipak to koje treba savladati da bi životno osiguranje krenulo uzlaznom putanjom.

LITERATURA

Šipka D., Marović B. (2003). Ekonomika osiguranja, ART print, Banja Luka;
 Miloradić J. , Mrksić D., Žarković N. (2011). Uvod u osiguranje i životna osiguranja. IPK Zaslona, Šabac;
 Kočović J. (2008). Životno osiguranje. Profil international doo Zagreb ;
 Zakon o društvima za osiguranje RS;
 Izvještaji agencije za osiguranje BiH.

Jovana Blagojević¹
Vladimirka Lakić²

ZNAČAJ LJUDSKIH RESURSA U TURIZMU I NJIHOVA ZAVISNOST OD TURISTIČKE TRAŽNJE

Apstrakt: Hotelijerstvo je zahtjevna djelatnost izložena velikom uticaju konkurencije te je opstanak hotela na tržištu moguć jedino praćenjem trendova koji se odnose na unapređenje kvaliteta poslovanja, odnosno proizvoda i usluga koje pružaju. Kao nosioci turističke ponude hoteli treba da imaju stručno, motivisano i zadovoljno osoblje, koje ostavlja primarni, a ujedno i odlučujući utisak na gosta. Hotelijerstvo je "živa" djelatnost u kojoj se interakcija sa gostom odvija od njegovog dolaska u objekat, do napuštanja istog i zbog toga je neophodno adekvatno birati zaposlene. Nedovoljno stručno, nemotivisano i nezadovoljno osoblje loše utiče na reputaciju hotela, a samim tim i na konkurentnost. Korisnik hotelskih usluga koji se u hotelu osjetio dobrodošlim, uvijek je spreman ponovo posjetiti svoje domaćine, te prenositi svoje impresije porodici i prijateljima, stvarajući na taj način krug lojalnih gostiju.

Ključne riječi: ljudski resursi, hotelijerstvo, gost, konkurentnost;

THE IMPORTANCE OF HUMAN RESOURCES IN TOURISM AND THEIR DEPENDENCE ON TOURIST DEMAND

Abstract: Hotel management is a demanding activity exposed to the great influence of competition, and the survival of hotels on the market is possible only by following trends related to improving the quality of business, i.e. products and services they provide. As carriers of the tourist offer, hotels should have professional, motivated, and satisfied staff, which leaves a primary, and at the same time crucial impression on the guest. Hotel management is a "live" activity in which the interaction with the guests takes place from their arrival to the facility until they leave it. Therefore it is necessary to adequately choose employees. Insufficiently professional, unmotivated, and dissatisfied staff negatively affects the hotel's reputation and competitiveness. The users of hotel services who feel welcome in a hotel are always eager to visit their hosts again and share their impressions with family and friends, thus creating a circle of loyal guests.

Keywords: hospitality, human resources, guest, competitiveness;

1. UVOD

Većina ljudi najveći dio godine proživi u sopstvenom domu. Iako možda odlaze na posao, u kupovinu, posjetu prijateljima ili rodbini i učestvuju u raznim društvenim i slobodnim aktivnostima, njihov lični dom je mjesto kome se obično svakog dana vraćaju i u kome spavaju. Mnogi od njih tokom čitave godine sve češće odsjedaju van kuće, bilo poslovno, za vrijeme odmora ili eventualno iz nekog drugog razloga. Velika većina njih odsjeda u hotelima. Samim tim hotel svoj nastanak duguje upravo posjetiocima, odnosno potrošačima, pa je sasvim prirodno da je čitavo poslovanje usmjereno baš ka njima. Velika pažnja se upravo zbog toga posvećuje tome da odnos između zaposlenih i potrošača bude što korektniji, da se sva očekivanja potrošača ispune ili čak nadmaše, te da se sa njima izgrade lojalni odnosi koji za rezultat imaju neprocjenjivu vrijednost i koristi za hotelsko preduzeće. Samim tim svakodnevno se otvara veliki broj hotela koji zadovoljavaju raznolike potrebe i zahtjeve potrošača.

Od gosta se živi i svaki pametan ugostitelj će nastojati da od slučajnog i povremenog gosta stvori svog stalnog klijenta. Radnik koji je stručan i dobro obavlja sve svoje poslovne zadatke ostavlja dobar utisak o hotelu, pa samim tim gosti stvaraju veće povjerenje u određeni hotelski objekat. Smatra se da visoko obrazovan, kvalifikovan, lijepo vaspitan, kulturni zaposleni lako ostvaruje kontakte sa gostom, te da ostavlja pozitivan utisak na gosta.

¹Student master studija na Ekonomskom fakultetu Pale ✉ - jovanablagojevic175@gmail.com

²Student master studija na Ekonomskom fakultetu Pale ✉ - vlاديمirka@yahoo.com

Naglašava se da odnosi među zaposlenim moraju biti dobri, jer se smatra da ukoliko su međuljudski odnosi dobri, da će i odnosi sa gostima biti bez problema. Osnova poslovanja, svakako jesu gosti, za goste je potrebno uraditi sve što je u našoj moći da bi se gosti pridobili. U današnje vrijeme kada je konkurencija jako izražena te kada je monopolističko tržište skoro u potpunosti isključeno, mora se posvećivati sve veća pažnja kako bi gost posjetio baš naš hotel, te nam pružio priliku da se pokažemo u najboljem svjetlu.

2. RAST I RAZVOJ HOTELSKIH PREDUZEĆA

Osnovna definicija hotelskog preduzeća je: "Hotelsko preduzeće je pravna osoba, koja obavlja ugostiteljsko – hotelijersku djelatnost na tržištu, radi sticanja profita i realizacije postavljenih ciljeva". (Cerović 2003)

Snažni izazovi 21. vijeka u sve većoj mjeri utiču na poslovanje hotelskih preduzeća. Pod tim izazovima se prije svega misli na globalnu konkurenciju, zatim na nezaposlenost, socijalnu odgovornost, rast populacije, diverzifikovanost radne snage i druge pojave. Unazad nekoliko godina, dolazi do pojave brojnih trendova u hotelijerstvu koji utiču na menadžment ljudskih resursa. Ovi trendovi obezbjeđuju sve veće učešće zaposlenih u upravljanju hotelskim preduzećima, a uslovi rada postaju sve povoljniji. Sa druge strane je tehničko – tehnološki napredak i informacioni napredak koji je bitno izmijenio taj koncept, kao i samu strukturu i izgled tradicionalnih hotelskih preduzeća. Bitne promjene odnose se na razvoj, promjene u tražnji, promjene načina života i slično. Samo hotelsko preduzeće mora konstantno da radi na poboljšanju usluga u funkciji kvaliteta. Ističe se deset osnovnih kategorija koje bolje određuju kvalitet usluge, a to su: pouzdanost, osjetljivost, kompetentnost, pristupačnost, kurtoaznost, komunikativnost, kredibilitet, sigurnost, razumijevanje, opipljivost. (Unković, Čačić, Bakić 2002)

U međunarodnim razmjerama veliki hotelski operatori su bili orijentisani na sve svjetske regije, posebno na one koje su turistički najatraktivnije – Evropa, Sjeverna i Latinska Amerika, Karibi, Azija i Pacifik. U tim okvirima su akcentovana nova tržišta – tranzicione zemlje, Centralna, Istočna i Jugoistočna Evropa i druga tranziciona područja. U Južnoj Americi, hotelski operatori omogućili su dalju ekspanziju međunarodnih hotelskih lanaca i otvorila prostor za njihov ulazak u brojne zemlje, u kojima do tad nisu bili prisutni ili su poslovali u ograničenom obimu. Ta područja biće i dalje u žiži međunarodne ekspanzije velikih lanaca. U literaturi iz oblasti međunarodnog poslovanja i marketinga sreću se uglavnom slični stavovi autora u pogledu načina na koje se u tim razmjerama ostvaruje rast razvoj preduzeća. (Kotler, Keller 2016)

3. UPRAVLJANJE LJUDSKIM RESURSIMA

„Proces upravljanja ljudskim resursima u preduzeću mora da obuhvata njihovo planiranje, regrutovanje, selekciju, obuku i usavršavanje, ocjenu performansi zaposlenih, razvoj i socijalizaciju zaposlenih, nadoknade (zarade), radne odnose i napuštanje organizacije tj. preduzeća“. (Bogićević Milikić 2006)

Osnova svakog poslovanja, a naročito hotelskog poslovanja jesu ljudski resursi. Prvenstveno je potrebno voditi računa o motivaciji zaposlenih za rad. Motivacija se smatra kao „Opšti pojam koji se odnosi na cijeli skup nagona, zahtjeva, potreba, želja i sličnih sila“. Motivacija se posmatra kao lančana reakcija u kojoj potrebe ljudi vode do želja ili ciljeva kojima teže, što uzrokuje napetost koja vodi radnjama za ostvarenje ciljeva što konačno rezultira zadovoljstvom. Takođe naglašavaju razliku između motivacije i zadovoljstva pri čemu se motivacija odnosi na žudnju i napor za zadovoljenje želja ili ciljeva, dok se zadovoljstvo odnosi na ispunjenje koje osjećamo zbog zadovoljenja želja. (Šarčević 2013)

Moderna faza poslovanja posebnu pažnju posvećuje internom marketing, a sve to u cilju da se zaposleni edukuju, motivišu i okupe oko zajedničkih organizacionih ciljeva. Neophodno je da svaki zaposleni bude svjestan koje je mjesto i uloga njega kao pojedinca u sistemu, željeni pravac u kome ide preduzeće, kao i koje su osnovne vrijednosti na kojima počiva poslovanje. Dostojno je čitavo poslovanje bilo usmjereno ka zadovoljenju potreba potrošača, hotelskih usluga. Danas oni nisu stavljeni na drugo mjesto, njihova satisfakcija je i dalje glavni i osnovni cilj poslovanja, kao i satisfakcija zaposlenih.. Dolazimo do zaključka da su zaposleni glavni faktor uspjeha poslovanja, jer

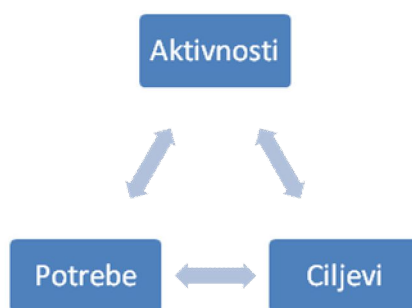
da bi došlo do satisfakcije korisnika usluga, zaposleni moraju uložiti kompletnu ličnost, znanje i trud. Oni na svojim leđima nose odgovornost za uspjeh i neuspjeh, a i za kvalitetan način pružanja usluge. Hotelski gosti vezuju se za zaposlene više nego za hotel, jer im u sjećanju ostaje samo koliko su pažnje dobili od zaposlenih.

3.1. Motivacija zaposlenih

Motivacija predstavlja jednu od najvažnijih tema, jer organizacija ostvaruje svoje ciljeve kroz radne učinke svojih zaposlenih. Da bi zaposleni ostvarili rezultate na radu, moraju prije svega imati sposobnosti, a one se postižu obrazovanjem, usavršavanjem i obukom. Zatim zaposlenim se moraju pružiti šanse da ostvare rezultate, a odgovornost za pružanje šansi leži na organizaciji odnosno njenoj organizacionoj strukturi i kulturi. Međutim i pored toga što je zaposleni obučen da obavi radni zadatak i što organizacija omogućava da se on obavi, ništa od toga nema presudan uticaj na uspjeh obavljanja radnog zadatka ukoliko zaposleni nije dovoljno motivisan. (Šarčević 2013)

Proces motivacije bazira se na tri elementa, a to su:

Slika 1. Elementi procesa motivacije



Izvor: Obrada autora

Slika 1. pokazuje da zaposleni prepoznaje svoje potrebe, zatim sprovodi određene aktivnosti kako bi došao do cilja, tačnije do nagrade, za uloženi trud. Bitan aspekt je svakako i to da zaposleni ne reaguju uvijek na iste motivacije. Dok jedna grupa zaposlenih teži ka finansijskim nagradama, druga grupa je zadovoljna i pohvalom pred kolektivom.

Samim tim bitno je prepoznati šta kog zaposlenog motiviše kako bi im se mogao ponuditi adekvatan stimulans, koji će obezbijediti uspješnu realizaciju poslovnih zadataka.

Jedan od značajnijih faktora poslovanja, koji je povezan sa ovim stavkama jeste svakako kolektiv određenog hotelskog ili nekog drugog preduzeća. Ključna je organizacija kolektiva, jer iz dobrih,

pozitivnih odnosa u kolektivu proizilazi i zadovoljstvo zaposlenih kao pojedinaca. Atmosfera boravka i rada u hotelskom ili nekom drugom preduzeću stvara se postepeno, a to je bitan element ukupnog imidža koji hotel treba da stekne među klijentima i konkurentima na tržištu, ali i među zaposlenim koji praktično kreiraju i održavaju taj imidž.

3.2. Beneficije zaposlenih

Firme za lizing zaposlenih sređuju da svi zaposleni jednog poslodavca dospiju na platni spisak za lizing. Lizing zaposlenih znači da firma za lizing postaje zakonski poslodavac i obavlja administrativni posao koji se odnosi na zaposlene. To obično podrazumijeva regrutovanje, zapošljavanje, plaćanje poreskih obaveza i staranje o svakodnevnim detaljima, kao što je procjena učinaka. Međutim lizing zaposlenih je često najzahvalniji baš kada se radi o upravljanju beneficijama. (Šarčević 2013)

Beneficije se razvijaju kroz istoriju zbog svijesti poslodavaca o važnosti privlačenja i zadržavanja sposobnog i kvalitetnog osoblja. One se i dalje razvijaju i u velikoj mjeri utiču na životni standard zaposlenih. Brojni trendovi su vezani za savremene beneficije, kao što je fleksibilni program beneficije, odnosno mogućnost zaposlenih da odaberu beneficije koje na najbolji način zadovoljavaju

njihove želje i potrebe. Beneficije utiču i na ponašanje zaposlenih. Zadovoljstvo beneficijama je ujedno komponenta zadovoljstva platom, ali i poslom. Smatra se da se pozitivni učinci beneficija najbolje ogledaju u manjim organizacijama. Takođe imaju i ulogu zadovoljenja zakonskih obaveza poslodavca. One su odraz društvene odgovornosti prema zaposlenima i njihovim porodicama. Poslodavci preko beneficija pokazuju poštovanje prema svojim radnicima, da su im voljni pružiti sigurnost, pravednost, te da će zadovoljiti njihove želje i potrebe. (Načinović Braje 2016)

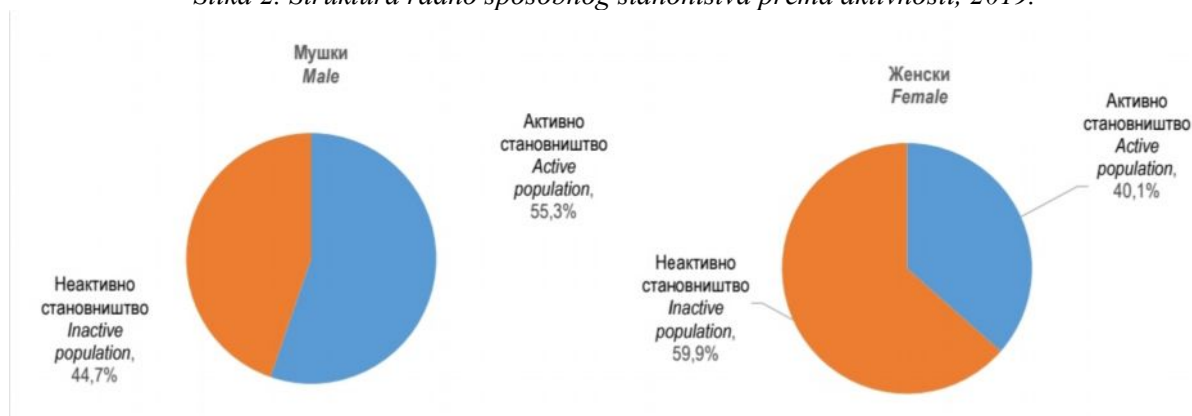
Ponuda beneficija zavisi od različitih kulturnih, društvenih i pravnih faktora u okviru jedne zemlje i njihova osnovna klasifikacija temelji se na načelu dobrovoljnosti. Beneficije možemo podijeliti na zakonski propisane i dobrovoljne. U zakonski propisane beneficije najčešće spadaju zdravstveno, penziono i socijalno osiguranje i naknada za vrijeme nezaposlenosti. Dobrovoljne beneficije poslodavci nude na osnovu ličnih odluka, one mogu uključivati zanimljive beneficije za radnike, kao što su automobili kompanije, profesionalna odjeća, usluge prehrane i plaćanja obrazovanja. (Galetić 2015)

Pakete beneficija možemo podijeliti na fiksne i fleksibilne pakete. Fiksni paketi podrazumijevaju pakete beneficija iste vrste i stepena za sve zaposlene u preduzeću. Takvi paketi su veoma jednostavni i laki za administraciju, ali ne uvažavaju pojedinačne potrebe i prioritete zaposlenih, pa zbog toga preduzeća sve više razvijaju i nude “cafeteria benefits” – ponuda beneficija iz koje zaposleni mogu odabrati njima najprimamljivije beneficije, odnosno one koje na najbolji način zadovoljavaju njihove pojedinačne želje i potrebe. (Bahtijarević – Šiber 1999)

4. TURIZAM I HOTELIJERSTVO U BiH

Struktura radno sposobnog stanovništva Republike Srpske prema aktivnosti i polu predstavljena je na slici 2.

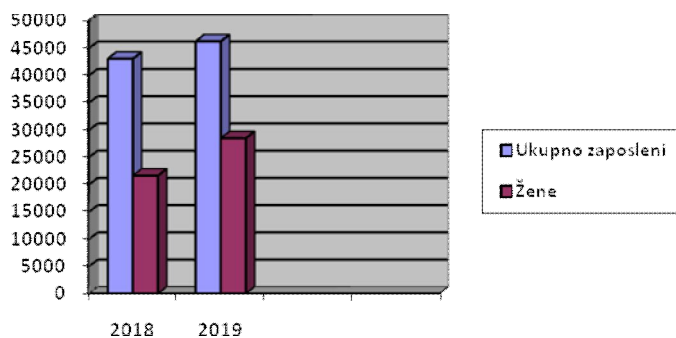
Slika 2. Struktura radno sposobnog stanovništva prema aktivnosti, 2019.



Izvor: Zavod za statistiku Republike Srpske, 2019.

U sektoru turizma i hotelijerstva u djelatnosti pružanja smještaja, te pripreme i usluživanja hrane u Bosni i Hercegovini u decembru 2018. godine bilo je zaposleno 43.058 osoba, a od ukupnog broja zaposlenih u tom sektoru 21.639 su bile žene. U odnosu na kraj 2018. godine ukupan broj zaposlenih u tom sektoru na kraju 2019. godine bio je veći za 3.174 ili 11,3% dok je broj zaposlenih žena povećan za 17,2% podaci su Agencije za statistiku Bosne i Hercegovine.

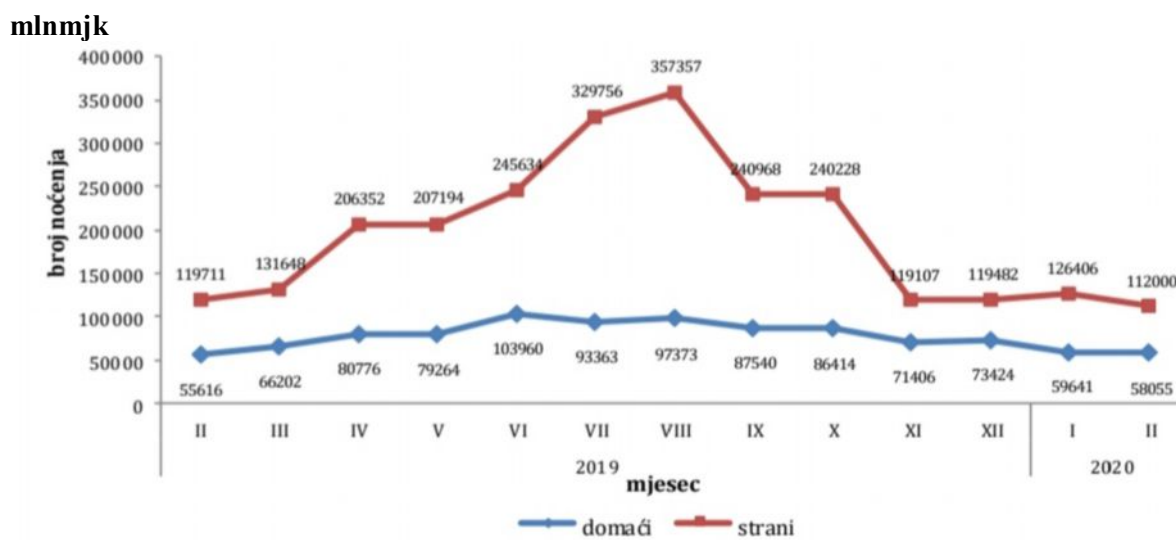
Grafikon 1. Zaposleni u turizmu i hotelijerstvu



Izvor: Obrada autora, prema podacima Agencije za statistiku BiH

U decembru 2019. godine u sektoru turizma i hotelijerstva u okviru djelatnosti – hoteli i sličan smještaj turistima su bile na raspolaganju ukupno 17.243 sobe i apartmani, što je za 3,8% više u odnosu na decembar 2018. godine i 35.587 kreveta, što je za 5,4% više u odnosu na isti mjesec prethodne godine. (Poslovne novine, 2020)

Slika 3. Noćenje turista po mjesecima za period februar 2019. godine – februar 2020. godina



Izvor: Agencija za statistiku Bosne i Hercegovine

4.1. Uticaj pandemije na turizam Bosne i Hercegovine u 2020. godini

Turizam je godinama jedan od pokretača privrede Bosne i Hercegovine. Trend rasta turizma, zaustavila je pojava pandemije korona virusa. Zbog zabrane putovanja, turizam postaje jedna od najteže pogođenih privrednih grana. U periodu januara i februara 2020. godine broj međunarodnih turista u Bosni i Hercegovini značajno opada, u odnosu na isti period 2019. godine. Takođe dolazi do smanjenja broja domaćih turista. Ograničavanje kretanja urušilo je godinama građenu turističku industriju. Ekonomska kriza na regionalnom nivou dovela je do značajnog smanjenja broja zaposlenih u oblasti turizma, što je logičan slijed situacije u vrijeme krize i pandemije koja je zadesila čitav svijet.

U Bosni i Hercegovini u mjesecu decembru 2020. turisti su ostvarili 39.585 posjeta, što je više za 35,7% u odnosu na novembar 2020. i za 58,9% manje u odnosu na decembar 2019. godine. Turisti su ostvarili 80.938 noćenja, što je više za 26,4% u odnosu na novembar 2020. i za 58,1% manje u odnosu na decembar 2019. godine.

U ukupno ostvarenom broju noćenja učešće domaćih turista je 62,7% dok je 37,3% učešće stranih turista. Broj noćenja domaćih turista viši je za 20,1% u odnosu na novembar 2020. i manji za

30,9% u odnosu na decembar 2019. godine. Broj noćenja stranih turista viši je za 38,6% u odnosu na novembar 2020. i za 74,7% manji u odnosu na decembar 2019. godine.

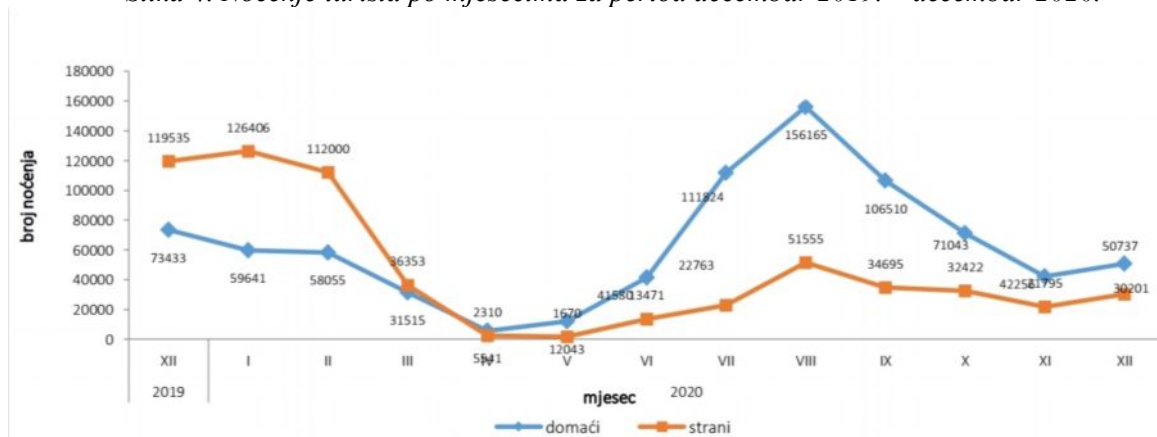
U strukturi noćenja stranih turista u decembru 2020. najviše noćenja ostvarili su turisti iz Ujedinjenih Arapskih Emirata (25,2%), Srbije (20,2%), Hrvatske (11,9%), Turske (4,5%), Crne Gore (3,5%) i Slovenije (3,2%) što je ukupno 68,5%. Turisti iz ostalih zemalja ostvarili su 31,5 % noćenja.

Što se tiče dužine boravka stranih turista u našoj zemlji, na prvom mjestu su: Iran sa prosječnim zadržavanjem 11,9 noći, Poljska 4,9 noći, Grčka 4,6 noći, Kuvajt 4,0 noći, te Portugal i Belgija sa po 3,9 noći.

Turistima je u decembru 2020. u Bosni i Hercegovini bilo na raspolaganju 14.946 apartmana i mjesta za kampiranje, što je za 22,0% manje u odnosu na decembar 2019. i 32.027 raspoloživa kreveta, što je manje za 21,7% u odnosu na isti mjesec 2019. godine. U decembru 2020. u okviru djelatnosti - Hoteli i sličan smještaj turistima je bilo na raspolaganju ukupno 13.816 soba i apartmana što je za 19,9% manje u odnosu na decembar 2019. i 28.497 kreveta što je za 19,9% manje u odnosu na isti mjesec prethodne godine.

Neto stopa iskorištenosti stalnih kreveta u decembru 2020. iznosila je 8,9%. Prema vrsti smještajnog objekta najveći broj noćenja ostvaren je u okviru djelatnosti Hoteli i sličan smještaj sa učešćem od 96,6%. (Agencija za statistiku BiH 2020)

Slika 4. Noćenje turista po mjesecima za period decembar 2019. – decembar 2020.



Izvor: Agencija za statistiku Bosne i Hercegovine

Destinacije kao što su Neum, Trebinje, Jahorina, Bihać i Jajce uspjele su amortizovati određeni dio negativnih efekata pandemije korona virusa, kroz dolaske domaćih turista iz regije. Takođe treba istaći da se većina turističkih destinacija suočila sa ozbiljnim problemima. U okviru Republike Srpske, takođe se smatra da će turizam pretrpjeti ogromne gubitke kao posljedica pandemije korona virusa. Ističe se kako je Republika Srpska prije pandemije imala ulazni i stalni trend dolaska i noćenja, kako domaćih tako i stranih turista. Broj zaposlenih u djelatnosti pružanja smještaja, pripreme i posluživanja hrane, hotelijerstva i ugostiteljstva prema podacima iz septembra 2019. godine iznosio 14.119, od toga u privrednim društvima 3.393, a kod preduzetnika 10.726 radnika, dok podaci iz marta 2020. govore o broju od 13.643 zaposlenih, od toga u poslovnim subjektima 3.656 radnika, a kod preduzetnika 9.987 radnika. Dakle, turistički sektor Republike Srpske ove godine ima 4760 radnika. Prosječna bruto plata u turističko - ugostiteljskom sektoru tokom februara ove godine iznosila je 1163 KM, dok je neto plata nakon oporezivanja iznosila 766 KM. (Portal Al Jazeera 2020)

Kao pozitivan efekat se ističe i promjena zakona o PDV – u, u cilju smanjenja PDV-a za turizam na nivou cijele Bosne i Hercegovine. Sredinom marta nadležnim institucijama predložene su i neke od mjere poput beskamatnih pozajmica turističkim agencijama, smanjenje troškova električne energije koja s platnim spiskom čini najveći dio troškova tih preduzeća, posebno hotela.

U okviru Republike Srpske takođe je bitno spomenuti i uvođenje turističkih vaučera, koje su građani mogli iskoristiti za svoja putovanja, u cilju poboljšanja poslovanja određenih turističkih mjesta. Smatra se da predviđeni postepeni prestanak pandemije virusa korona zasigurno doprinosi porastu kako broja zaposlenih u turizmu, tako i porastu broja noćenja na cijeloj teritoriji Bosne i Hercegovine. Oporavak od pandemije će zasigurno biti dugoročan, ali predviđa se da će Bosna i Hercegovina uspjeti da se oporavi po prestanku pandemije.

5. ZAKLJUČAK

Kao što je na početku navedeno, ljudi veliki dio svog vremena provedu u svojim domovima, a određeni vremenski period – period odmora, period poslovnih putovanja ili period rekreacije provode van svojih domova. Ti periodi pogoduju rastu i razvoju hotelskih preduzeća koja obezbjeđuju privremeni smještaj za turiste. Zbog velikog rasta i širenja poslovanja dolazi do pojave konkurencije, samim tim dolazi i do toga da se svi hoteli žele diferencirati na određeni način, da bi privukli, što više turista, tačnije više od svoje konkurencije kako bi mogli opstati u poslovanju. Shodno potrebama potrošača i njihovih zahtjeva, u cilju povećanja njihovog zadovoljstva javljaju se različiti oblici i vrste hotela. Ključni faktor u poslovanju hotela, koji je bitniji čak i od samog prestižnog izgleda hotela jesu svakako ljudski resursi. Samim tim i značaj ljudskih resursa u hotelskom preduzeću je ogroman. Počevši od radnika koji su na prvoj liniji, tačnije u direktnom kontaktu sa gostom, do čistača ili pomoćnog osoblja, svi oni imaju jednaku važnost. Potrebno je da svi oni budu prvenstveno dobar kolektiv koji će se međusobno pomagati, a ne sabotirati jedni druge. Takođe potrebno je da vlada pozitivna atmosfera među radnicima, a nikako netrpeljivost, jer to sve dovodi do loše usluge, pa samim tim i do nezadovoljstva gosta, koji je odlučio da svoju pažnju pruži baš tom preduzeću. Preduzeće je takođe dužno da svojim radnicima obezbijedi dobre uslove poslovanja, razne motivacije ili bonuse, kako bi i oni osjetili potrebu da treba da daju svoj maksimum. Smatra se da je najbitnija i najbolja reklama za jedno hotelsko preduzeće – nasmijan, ugodan i ljubazan zaposleni. U preduzeću u kome vlada takva atmosfera, gosti imaju želju da se vrate, te im ono ostaje u lijepom sjećanju. Na ukupno poslovanje hotelskih preduzeća veliki uticaj ostavila je i novonastala situacija u vezi sa pojavom korona virusa. Zbog specifičnosti situacije, rad osoblja se odvija u otežanim uslovima i smanjenom obimu. To ima uticaj i na broj zaposlenih koji se rapidno smanjuje, kao i broj posjeta turista. Jedna od posljedica nastale situacije je da turizam gubi na značaju kao jedan od osnovnih nosilaca ekonomskog razvoja naše zemlje. Smatra se da predviđeni postepeni prestanak pandemije virusa korona zasigurno doprinosi porastu kako broja zaposlenih u turizmu, tako i porastu broja noćenja na cijeloj teritoriji Bosne i Hercegovine. Oporavak od pandemije će zasigurno biti dugotrajan, ali predviđa se da će Bosna i Hercegovina uspjeti da se oporavi po prestanku pandemije.

LITERATURA

- Agencija za statistiku Bosne i Hercegovine. Pristupljeno 29.01.2021.
http://www.bhas.gov.ba/data/Publikacije/Saopštenja/2020/TUR_01_2020_02_0_BS.pdf
- Agencija za statistiku Bosne i Hercegovine. Pristupljeno 16.02.2021.
http://bhas.gov.ba/data/Publikacije/Saopštenja/2021/TUR_01_2020_12_0_BS.pdf
- Al Jazeera portal. Pristupljeno 16.02.2021. <https://balkans.aljazeera.net/teme/2020/9/27/domaci-turizam-klinicki-mrtav-slijedi-dugotrajan-oporavak>
- Bahtjarević - Šiber, F., (1999), Menadžment ljudskih potencijala, Zagreb: Golden market
- Bogićević Milikić B., (2006), Menadžment ljudskih resursa, Beograd: Univerzitet u Beogradu, CID
- Cerović, Z., (2003), Hotelski menadžment, Fakultet za hotelski i turistički menadžment, Opatija
- Đorđević – Boljanović J., (2009), Menadžment znanja, Beograd: Univerzitet u Beogradu, CID
- Galetić, L., (2015), Kompenzacijski menadžment- Upravljanje nagrađivanjem u poduzećima, Zagreb: Sinergija
- Kotler, P., Keller, K., (2016), Marketing Management, Data Stats.
- Načinović Braje, I., Kušen, V., (2016), Uloga beneficija u poticanju angažovanosti zaposlenika, Zagreb: Sveučilište u Zagrebu, Ekonomski fakultet
- Poslovne novine. Pristupljeno 29.01.2021. <https://poslovnenovine.ba/2020/02/20/bih-broj-zaposlenih-u-turizmu-i-ugostiteljstvu-povecan-za-113-posto/>
- Republički zavod za statistiku, statistički Bilten 2019. Pristupljeno 30.01.2021
https://www.rzs.rs.ba/static/uploads/bilteni/anketa_o_radnoj_snazi/Bilten_Anketa_O_Radnoj_Snazi_2019_WEB.pdf
- Šarčević, M., (2013), Menadžment ljudskih resursa, Pale: Univerzitet u Istočnom Sarajevu, Ekonomski fakultet
- Unković, S., Čačić, K., Bakić, O., (2002), Savremena kretanja na turističkom tržištu, Beograd: Univerzitet u Beogradu, CID

Jahorinski poslovni forum Jahorina Business Forum

BiH, Republic of Srpska, Jahorina



City East Sarajevo



Ministry for Scientific and Technological Development, Higher Education and Information Society



Olympic Center Jahorina



USAID
OD AMERICKOG NARODA



PRO-Budućnost
Povjerenje, razumijevanje, odgovornost za budućnost



CRS
CRS KRIJE SVIČEK



KOMERCIJALNA BANKA
Meni najbitija



Addiko Bank



NLB Banka



Banjalučka berza



БОСНА И ХЕРЦЕГОВИНА
РЕПУБЛИКА СРПСКА
ЈУ ЗАВОД ЗА ЗАПОШЉАВАЊЕ



ПРЕФ



БОЈАТРИБА
БОЈАТРИБА
МИЛИЦИ
ПАЛЕ



APIS
AGENCIJA ZA POSREDOVANJE U PROMETU NEKRETNIM PRAVNIM
POSREDOVANJE U PROMETU NEKRETNIM PRAVNIM



ИРБРС



РЕПУБЛИКА СРПСКА
МИНИСТАРСТВО
ПРОСВЕТЕ, НАУКЕ И
ТЕХНОЛОШКОГ РАЗВОЈА

ISSN 2303-8969

Ekonomski fakultet Pale, Univerzitet u Istočnom Sarajevu
Ekonomski fakultet Podgorica, Univerzitet Crne Gore
Ekonomski fakultet Subotica, Univerzitet u Novom Sadu
Ekonomski fakultet Univerziteta Sv. Ćirilo i Metodije u Skoplju

X NAUČNA KONFERENCIJA SA MEĐUNARODNIM UČEŠĆEM
JAHORINSKI POSLOVNI FORUM 2021
JUGOISTOČNA EVROPA U VRTLOGU KRIZE 2020, DISRUPTIVNIH INOVACIJA,
POLITIKA I MJERA ZA ODRŽIVI PRIVREDNI RAST
25-26. MARTA 2021. GODINE

ZBORNİK RADOVA



PROCEEDINGS

X SCIENTIFIC CONFERENCE WITH INTERNATIONAL PARTICIPATION

JAHORINA BUSINESS FORUM 2021

SOUTH-EAST EUROPE IN THE VORTEX OF THE 2020 CRISIS, DISRUPTIVE INNOVATIONS,
POLICIES AND MEASURES FOR SUSTAINABLE ECONOMIC GROWTH
25-26th MARCH 2021

Faculty of Economics Pale , University of East Sarajevo

Faculty of Economics Podgorica, University of Montenegro

Faculty of Economics Subotica, University of Novi Sad

Faculty of Economics Ss. Cyril and Methodius University in Skopje