

ANALI POSLOVNE EKONOMIJE



11
novembar
2014.

Časopis za poslovnu ekonomiju,
biznis i menadžment i komunikologiju

IZDANJE UNIVERZITETA ZA POSLOVNI
INŽENJERING I MENADŽMENT
BANJA LUKA



ANALI POSLOVNE EKONOMIJE broj 11 (novembar 2014.)

Godina VI (sveska 2)

Izdavač:

Univerzitet za poslovni inženjering i menadžment Banja Luka, Despota Stefana Lazarevića bb.

Glavni i odgovorni urednik:

doc.dr Marijana Žiravac Mladenović, prorektor za NIR

Despota Stefana Lazarevića bb, Banja Luka,

marijana.mladenovic@univerzitetpim.com, tel.: +387 51 378 300

Sekretar redakcionog odbora:

Jelena Mladenović

Redakcioni odbor/članovi uredništva:

prof.dr Snežana Pantelić Vujanić, prof.dr Milka Oljača, prof.dr Ilija Džombić,
prof.dr Mile Vasić, prof.dr Milica Kostić Stanković, doc.dr Brana Komljenović,
doc.dr Branislav Mitić, prof.dr Gordana Đorđević, doc.dr Miloš Šolaja, prof.dr Zoran
Tegeltija, doc.dr Mladen Ivić

Članovi međunarodnog redakcionog odbora:

prof.dr Osman Khan, Royal Docks Business School, University of East London,
GB; prof.dr Artur Pazdzior, College of Enterprise and Administration in Lublin,
Poland; prof.dr Lidija Čehulić Vukadinović, Fakultet političkih znanosti Sveučilišta u
Zagrebu, Hrvatska; prof.dr Jožko Peterlin, Smartfin d.o.o., Koper, Slovenija; prof.dr
Gordana Kokeza, Tehnološko-metalurški fakultet Univerziteta u Beogradu, Beograd,
Srbija; doc.dr Zoran Najdanović, Visoka poslovna škola Zagreb, Hrvatska

Lektor:

Dragana Spasojević

Štamparija:

Point d.o.o. Banja Luka

Tiraž: 300 primjeraka

Članci su dostupni u vidu punog teksta na:

<http://univerzitetpim.com/casopis/izdanja/>



ANALI POSLOVNE
EKONOMIJE

Godina VI (sveska 2)
Broj 11.

Banja Luka, novembar 2014.

RECENZENTI

Radove u ovom broju časopisa Anali poslovne ekonomije recenzirali su:

Branislav Mitić, doc. dr

Dražen Avramović, doc. dr

Goran Kvirgić, doc. dr

Ilija Džombić, prof. dr

Ismet Kumalić, doc. dr

Ljiljana Jović, prof. dr

Mile Vasić, prof. dr

Miloran Pušara, doc. dr

Mladen Ivić, doc. dr

Nikola Vojvodić, doc. dr

Rajko Macura, doc. dr

Zoran Tegeltija, prof. dr

SADRŽAJ

Naučni radovi

MODELING AND FORECASTING EXCHANGE RATE VOLATILITY IN EEC COUNTRIES 1-17

Siniša Miletić
Dragan Milošević

INVESTICIJE KAO FUNKCIJA VISINE I RASPODJELE NACIONALNOG DOHOTKA I KAO FUNKCIJA INOSTRANOG KAPITALA U GLOBALNIM OKOLNOSTIMA 18-36

Ilija Šušić

OBRAZOVANJEM DO NOVIH STRATEGIJA AGRARNOG RAZVOJA U REPUBLICI SRBIJI 37-45

Slavko Karavidić
Dušan Cogoljević
Dragica Jovančević

UTICAJ LIDERSTVA NA ZADOVOLJSTVO POSLOM U PRIVATNOM SEKTORU 46-59

Edin Strukan
Dejan Đorđević
Senad Sefić

MOTIVACIONI FAKTORI ZADOVOLJSTVA ZAPOSLENIH U FUNKCIJI POBOLJŠANJA USPEŠNOSTI POSLOVANJA 60-68

Marija Čukanović Karavidić
Dragica Jovančević

GLOBALNI ASPEKTI FINANSIRANJA NEPROFITNOG SEKTORA 69-79

Branislav Mitić

Stručni radovi

UPRAVLJANJE KVALITETOM KAO SISTEMSKA PODRŠKA KREIRANJU
DODATNE VREDNOSTI ZA POTROŠAČE 80-87

Dragutin Funda
Valerija Večei-Funda
Radovan Vladisavljević

EKOLOŠKO OPOREZIVANJE U REPUBLICI SRPSKOJ – STANJE I
PERSPEKTIVA..... 88-100

Ljiljana Jović
Ljiljana Maksimović

PREDVIĐANJE FAKTORA OKRUŽENJA KAO MERA ZA SMANJENJE RIZIKA
POSLOVANJA..... 101-111

Nenad Ravić

UPUTSTVO AUTORIMA O NAČINU PRIPREME ČLANKA 112-119

BIBLIOGRAFIJA BROJA 10 ČASOPISA..... 120-122

UVODNA RIJEČ UREDNIKA

Poštovane kolege autori, uvaženi čitaoci!

Pred vama je jedanaesto izdanje naučnog časopisa Anali poslovne ekonomije. Ova druga sveska u okviru šeste godine izlaženja obuhvata 9 radova, od toga 6 naučnih i 3 stručna.

Svi naučni radovi su pregledani od strane dva nezavisna recenzenta i dobili su pozitivnu recenziju oba recenzenta. Recenzije su anonimne i recenzentima se ne otkriva identitet autora. Recenzenti su preporučili i razvrstavanje članaka u naučne, odnosno stručne radove. Svi recenzenti su univerzitetski nastavnici, sa izborima u naučna zvanja iz oblasti kojima pripadaju članci koje su recenzirali. Recenzenti su svoju saglasnost za objavu rada utemeljili na ocjeni originalnosti rada, njegove aktuelnosti, ocjene primjenjene metodologije i korišćene literature.

Svakom radu je od strane Narodne i univerzitetske biblioteke Republike Srpske dodijeljen COBISS broj i DOI broj.

Časopis ima analitički obrađene članke koji se objavljuju u tekućoj nacionalnoj bibliografiji i uvršten je u centralni elektronski katalog. Svi članovi uredništva imaju naučna ili nastavna zvanja iz užihi naučnih oblasti koje pokriva časopis, a četrdeset posto članova uredništva su objavljivali naučne radove u priznatim međunarodnim časopisima.

Časopis je uvršten u bazu EBSCO. EBSCO baza je jedna od vodećih svjetskih baza objava i podataka sa 360.000 serijskih publikacija, 57.000 e-časopisa i 96.000 izdavača iz cijelog svijeta. Autori koji objavljuju u Analima poslovne ekonomije postaju dio te baze koja se pretražuje po cijelom svijetu, a Univerzitet za poslovni inženjering i menadžment se pridružuje najuspješnijim svjetskim izdavačima.

Anali poslovne ekonomije broj 11 će biti objavljeni i na stranici časopisa <http://univerzitetpim.com/casopis/izdanja/> u pdf. formatu, a na istoj stranici će biti dostupan i svaki pojedini članak, za preuzimanje.

Na zadnjim stranama časopisa je i bibliografija radova objavljenih u broju 10 časopisa Anali poslovne ekonomije.

Zahvaljujem se recenzentima radova koji su svojom profesionalnošću i kritičkim pristupom u velikoj mjeri doprinijeli kvalitetu objavljenih radova.

S poštovanjem,

doc.dr Marijana Žiravac Mladenović

MODELING AND FORECASTING EXCHANGE RATE VOLATILITY IN EEC COUNTRIES¹

Siniša Miletić²

Visoka škola za poslovnu ekonomiju i preduzetništvo

Dragan Milošević³

Visoka škola za poslovnu ekonomiju i preduzetništvo

Summary

This main objective of this paper is to examine the properties of the GARCH model and its usefulness in modeling and forecasting the volatility of exchange rate movements in selected EEC countries (Romania, Hungary and Serbia). The daily returns of exchange rates on Hungarian forint (HUF), Romanian lei (ROL) and Serbian dinar (RSD), all against the US dollar are analyzed during the period 03. January 2000 to 15. April 2013 in respect. In order to measure the involved risk, symmetric and asymmetric GARCH models are applied. The accuracy of exchange rate volatility forecast is evaluated through reference to the most commonly used criteria. These include a Mincer-Zarnowitz regression based test, Mean Absolute Error (MAE), Root Mean Square Error (RMSE) and Diebold and Mariano test (DM test). The results of Mincer-Zarnowitz regression test for selected exchange rate return series showed a clear lack of explanatory power and sub-optimality of the TGARCH model. The results of the Mean Absolute Error (MAE) and the Root Mean Square Error (RMSE) for the forecasted volatility showed that symmetric model better predict conditional variance of the exchange rate returns, but estimating results indicating that the parameters of forecasts are not satisfactory, i.e. models have little predictive power. Results for Diebold-Mariano test results for Diebold-Mariano test showed that symmetric model outperforming TGRACH forecast in case of Hungarian forint and Serbian dinar sample series, and that only in case of Romania lei TGARCH outperforming the GARCH forecast.

Keywords: Exchange Rate Volatility, GARCH models, EEC countries, Mincer-Zarnowitz regression based test, Mean Absolute Error (MAE), Root Mean Square Error (RMSE), Diebold and Mariano test (DM test).

¹ Rad je bio prezentovan na Međunarodnoj konferenciji o društvenom i tehnološkom razvoju, STED 2014, održanoj 11.10.2014. godine, u Banjoj Luci, u organizaciji Univerziteta za poslovni inženjering i menadžment Banja Luka.

² Mitropolita Petra 8, Tel: + 381631023794; E-mail: sinisamiletic72.bgd@gmail.com.

³ Mitropolita Petra 8, Tel: + 38163287123; E-mail: dmilosevic@ikomline.net.

JEL Classification: F31, F37, C14, C22, C52

1 Introduction

Modeling exchange rate volatility has gained a great importance particularly after the collapse of the Bretton Woods agreement when major industrial countries has chosen to shifted towards floating exchange rate from fixed exchange rate regime. Since then, there has been an extensive debate about the topic of exchange rate volatility and its potential influence on welfare, inflation, international trade as well as its role in security valuation, profitability and risk management and investment analysis. Consequently, a number of models have been developed in empirical finance literature to investigate this volatility across different regions and countries (Suliman, 2012).

The traditional measure of volatility as represented by variance and standard deviation is unconditional and does not recognize interesting patterns in asset volatility, e.g., time-varying and clustering properties (Olowe, 2009). Researchers have introduced various models to explain and predict these patterns in volatility. One such approach is represented by time-varying volatility models which were expressed by Engle (1982) as autoregressive conditional heteroskedasticity (ARCH) model and extended by Bollerslev (1986) into generalized ARCH (GARCH) model. These models recognize the difference between the conditional and the unconditional volatility of stochastic process, where the former varies over time while the latter remains constant (McMillan & Thupayagale 2010).

The vulnerability of emerging economies is clearly evidenced by the behavior of their exchange rates, which were very volatile. With the exceptions of those countries that adopt fixed exchange rate, emerging countries generally suffer from large capital flight to any domestic bad signal or systematic risk (Carvalho & Grirbeler 2010).

Although there have been an extensive empirical studies focusing on modeling and estimating exchange rate volatility in developed countries applying different specification little attention has been paid on emerging countries (see, for instance, Balaban 2004, Sandoval 2006, Yoon & Lee 2008, Ng Cheong Vee et.al. 2011, Antonakakis & Darby 2012). To the best of our knowledge, there are not existing studies of EEC countries data that focus on the forecasting performance of models that capture daily exchange rate volatility.

This study examines the properties of the GARCH model and its usefulness in modeling and forecasting the volatility of exchange rate movements in selected EEC countries. The paper applies symmetric GARCH and three asymmetric GARCH models, which are EGARCH, TGARCH and APARCH. The accuracy of exchange rate volatility forecast is evaluated through reference to the most commonly used criteria. These include a Mincer-Zarnowitz regression based test, Mean Absolute Error (MAE), Root Mean Square Error (RMSE) and Diebold and Mariano test (DM test).

The working paper is structured as follows. Data and methodology is presented in the second chapter. The third chapter presents the results of empirical analysis. Finally, concluding remarks are given in the fourth chapter.

2 Data and Methodology

The dataset consists of the daily returns of exchange rates Hungarian forint (HUF), Romanian lei (RON) and Serbian dinar (RSD) all against the US dollar obtained from national Central bank websites. The choice of these three specific countries was based on the fulfilment several criteria: that they were Eastern European emerging countries, that have not fixed their currency with the US. dollar, our base currency, during the sample period and that daily spot exchange data is available. The study covers the period 03. January 2000 to 15. April 2013 for HUN/USD, 03. January 2003 to 15. April 2013 for RSD/USD and 03. January 2005 to 15. April 2013 for ROL/USD in respect. As in most of empirical finance literature, the variable to be modelled is percentage daily exchange rate return which is the first difference of the natural logarithm of the exchange rate, i.e. $r_t = (\log P_t - \log P_{t-1}) * 100$.

2.1. GARCH type models

In this paper symmetric GARCH and three asymmetric GARCH models, which are EGARCH, TGARCH and APARCH with variations in their mean equations: AR(1), MA(1), and ARMA(1,1), ARCH in mean is used to analyse the existence of asymmetry in selected EEC exchange markets. The GARCH (p,q) model was first developed by Bollerslev (1986) as a response to several drawbacks of the ARCH (p) of Engle (1982). When applied to the volatility of financial time series, a GARCH (p,q) process can be written as:

$$\sigma_t^2 = \alpha_0 + \alpha_1 \varepsilon_{t-1}^2 + \beta_1 \sigma_{t-1}^2 \quad (1)$$

Where ε_t is random component with the properties of white noise, size of parameters α and β in the equation determines the observed short-term volatility dynamics obtained from series of returns. The high value of coefficient β indicates that shocks to conditional variance need a long time to disappear, so the volatility is constant. The high value of the coefficient α mean that volatility reacts intensively to changes in the market. In order to have non-explosive process, $\alpha + \beta$ is restricted to be less than one.

In order to capture asymmetry Nelson (1991) proposed exponential GARCH process or EGARCH for the conditional variance:

$$\log(\sigma_t^2) = \alpha_0 + \sum_{i=1}^{\infty} \pi_i g\left(\frac{\varepsilon_{t-i}}{\sigma_{t-i}}\right) \quad (2)$$

Asymmetric relation between returns and volatility change is given as function $g\left(\frac{\varepsilon_t}{\sigma_t}\right)$, which represent linear combination of $\frac{\varepsilon_t}{|\sigma_t|}$ and $\frac{\varepsilon_t}{\sigma_t}$:

$$g\left(\frac{\varepsilon_t}{\sigma_t}\right) = \theta \left(\left| \frac{\varepsilon_t}{\sigma_t} \right| - E \left| \frac{\varepsilon_t}{\sigma_t} \right| \right) + \gamma \left(\frac{\varepsilon_t}{\sigma_t} \right) \quad (3)$$

where θ and γ are constants.

First part of equation, $\theta(|z_t| - E|z_t|)$, captures the size effect, while second part, $\gamma(z_t)$, captures the leverage effect.

Zakoian (1994) proposed TGARCH (p,q) model as alternative to EGARCH process, where asymmetry of positive and negative innovations is incorporated in the model by using indicator function:

$$\sigma_t^2 = \alpha_0 + \sum_{i=1}^q (\alpha_i \varepsilon_{t-i}^2) + \sum_{i=1}^q (\gamma_i d(\varepsilon_{t-i} < 0) \varepsilon_{t-i}^2) + \sum_{j=1}^p (\beta_j \sigma_{t-j}^2) \quad (4)$$

where γ_i are parameters that have to be estimated, $d(\cdot)$ denotes the indicator function defined as:

$$d(\varepsilon_{t-i} < 0) = \begin{cases} 1, & \varepsilon_{t-i} < 0 \\ 0, & \varepsilon_{t-i} \geq 0 \end{cases} \quad (5)$$

TGARCH model allows good news, ($\varepsilon_{t-1} > 0$), and bad news, ($\varepsilon_{t-1} < 0$), to have differential effects on the conditional variance. For instance, in the case of TGARCH (1,1) process, good news has an impact of α_i , while bad news has an impact of $\alpha_i + \gamma_i$. For $\gamma_i > 0$, the leverage effect exists.

APARCH (p,q) process, proposed by Ding, Granger and Engle (1993), can be written as:

$$\sigma_t^\delta = \alpha_0 + \sum_{i=1}^q \alpha_i (|\varepsilon_{t-i}| - \gamma_i \varepsilon_{t-i})^\delta + \sum_{j=1}^p (\beta_j \sigma_{t-j}^\delta) \quad (6)$$

Parameter δ in the equation denotes exponent of conditional standard deviation, while parameter γ describes asymmetry effect of good and bad news on conditional volatility. Positive value of γ means that negative shocks from previous period have higher impact on current level of volatility, and otherwise.

2.2. Forecasting evaluation

The accuracy of exchange rate volatility forecast is evaluated through reference to the most commonly used criteria. These include a Mincer-Zarnowitz (1969) regression based test, Mean Absolute Error (MAE), Root Mean Square Error (RMSE) and Diebold and Mariano (1995) test (DM test).

2.2.1. Mincer-Zarnowitz regression based test

Zarnowitz (1969) regression based test, the true (or realized) volatility is regressed on constant and forecast volatility:

$$\sigma_{realized, t+1} = \alpha + \beta\sigma_{forecast, t+1} + \varepsilon_t \quad (7)$$

A separate test is conducted for each model to be unbiased, the parameters α and β should be taking the values 0 and 1 respectively. In addition, the R^2 (goodness-of-fit) of the regression is used as a measurement of predictive power of various models concluded. The model with the largest R^2 indicates that the realized volatility can be appropriately explained by the forecast volatility, and therefore has the most powerful forecasting ability.

2.2.2. Mean Absolute Error (MAE)

The Mean Absolute Error (MAE) is average of the absolute forecast error and defines by:

$$MAE = \frac{1}{n} \sum_{t=1}^n \left| r_t^2 - \sigma_t^2 \right| \quad (8)$$

The MAE assigns equal weights to both over and under predictions of volatility. If we compute MAE of the various forecasting models, then we prefer the one with the smallest value of MAE.

2.2.3. Root Mean Square Error (RMSE)

The Root Mean Square Error (RMSE) is defining by:

$$RMSE = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{t=1}^n \left(r_t^2 - \sigma_t^2 \right)^2} \quad (9)$$

The RMSE assigns greater weight to large forecast error. If we compute MAE of the various forecasting models, then we prefer the one with the smallest value of MAE.

2.2.4. Diebold and Mariano (DM) test

The Diebold-Mariano test (1995) is a complementary method to compare forecast of two different models in terms of the expected loss observed when using them. This expected loss is calculated following a loss function. Following to the DM test a predefined loss function is specified and express as:

$$d_t = f(e_{1t}) - f(e_{2t}) \quad (10)$$

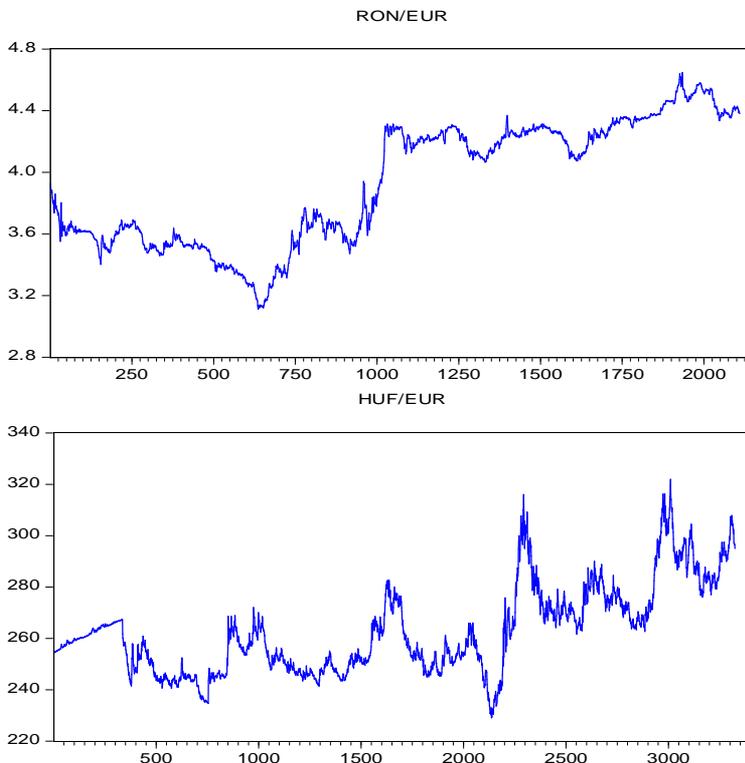
Hence, one can test the null hypothesis $d_t = 0$ of equal forecast accuracy. If the null hypothesis is rejected, then the model with the smallest forecast error is significantly superior to the other model.

3 Results of empirical analysis

3.1. Properties of data

Plots of the data are presented in Figure 1. As may be seen, in the period of crisis it can be noticed a significant depreciation of the exchange rates of Serbia, Hungary and Romania, and that in the previous period, there are shifting periods of appreciation and depreciation of the observed exchange rates.

FIGURE 1: DAILY EXCHANGE RATES VS US DOLLAR



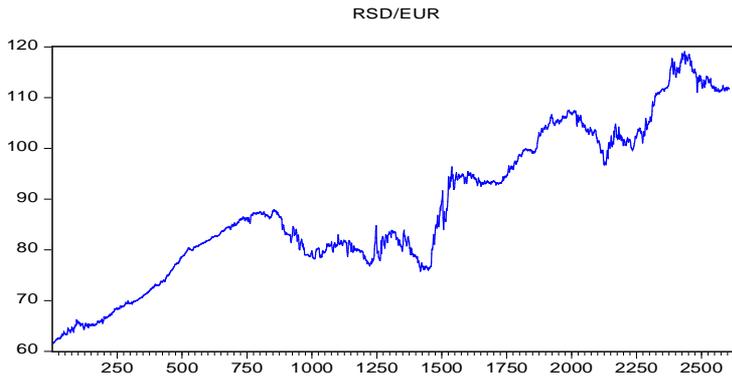


Table 1 shows the results of unit root test for daily exchange rate returns series. The Augmented Dickey-Fuller test and Phillips-Perron test statistics for all exchange rate returns are highly significant, i.e. the values are less than their critical values at 1%, 5% and 10% level, thereby suggesting the rejection of null hypothesis of the presence of unit root in the return series. Therefore, it is appropriate to examine the return volatility using the original level of the series, i.e. there is no need to difference the data.

TABLE 1: UNIT ROOT TEST OF THE DAILY EXCHANGE RATES

	Augmented Dickey-Fuller test			Phillips-Perron test				
	Statistic	Critical values			Statistic	Critical values		
		1% level	5% level	10% level		1% level	5% level	10% level
RON	-43.098 (0.00)	-3.433	-2.862	-2.567	-43.018 (0.00)	-3.433	-2.862	-2.567
HUF	-59.159 (0.00)	-3.432	-2.862	-2.567	-59.176 (0.00)	-3.432	-2.862	-2.567
RSD	-46.495 (0.00)	-3.432	-2.862	-2.567	-46.535 (0.00)	-3.432	-2.862	-2.567

Source: Author's calculations. Note: P values of corresponding test statistics are given in parentheses.

Notice in Figure 2 that, unlike the level, the returns are stationary (outcome confirmed by ADF and PP test). Additionally, one can observe that the assumption of constant variance is not valid for all series. Volatility clustering is clearly visible in all cases. The effect of the global financial crisis, although this represents relatively a short period in the entire sample, also appears to have a strong influence on the exchange rate variability in observed countries.

The quantiles of an empirical distribution are plotted against the quantiles of a normal distribution. From Figure 3 it is clear that the QQ plot is not linear and that the empirical distribution differs from the hypothesized normal distribution. The plot

poses the characteristic S-shape indicating that there is no significant skewness, but the tails are heavier than a normal distribution (Andersen et.al., 2000).

FIGURE 2: VOLATILITY OF DAILY EXCHANGE RATE RETURNS

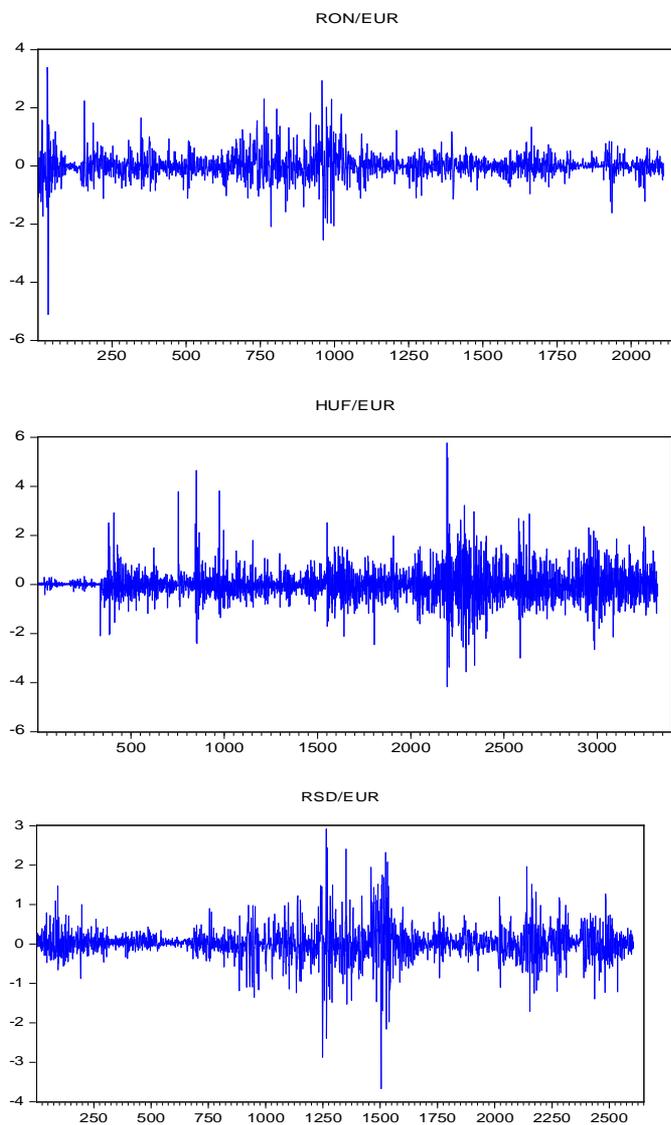


FIGURE 3: QUANTILE-QUANTILE PLOTS OF DAILY EXCHANGE RATE RETURNS

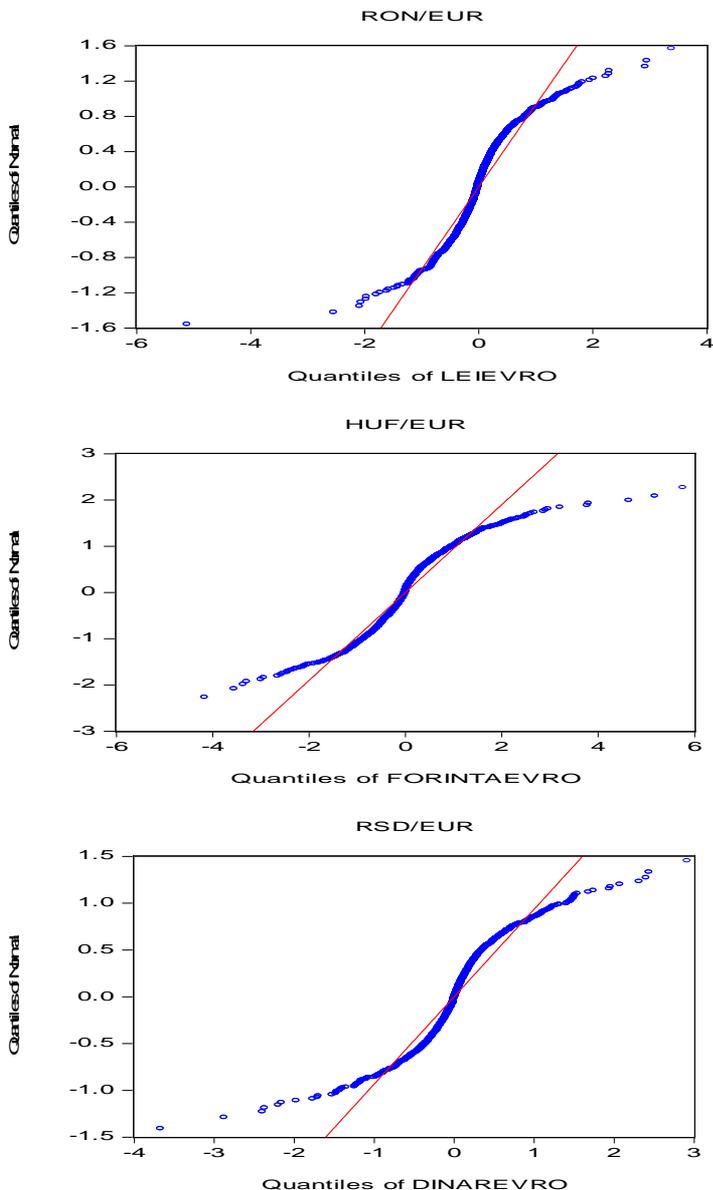


Table 2 indicates that the daily exchange rate returns are not normally distributed. In most cases a modest skewness is evident; kurtosis is in all cases greater than 3 and the Jarque-Bera statistics are highly significant. Positively skewed distribution are reported for all observed daily exchange rate returns which indicate depreciation of

the currency. The coefficient of excess kurtosis is in all cases much greater than 3 indicating the distribution of the returns is leptokurtic, which means that the distribution has fatter tails. The largest coefficient of excess kurtosis is reported for Romanian leu and highlights that these exchange rates account for larger deviations in their returns. The results confirm the presence of fat tails, which suggest that the assumption of a normal distribution is not satisfied. Consistent with the results on skewness and kurtosis, the Jarque-Bera normality test strongly rejects the null hypothesis that returns are normally distributed. Inference is therefore based on Student's t distribution which has been shown to perform better in these circumstances.

Table 2 offer strong evidence of ARCH effects in the exchange rate returns series. Formally, using the ARCH-LM test we reject the null hypothesis of no ARCH effect in the residuals, similarly there is evidence of significant serial correlation in the standardised squared returns on the basis of Box-Ljung statistics at every lag tested.

TABLE 2: DESCRIPTIVE STATISTICS OF DAILY EXCHANGE RATE RETURNS

	Skewness	Kurtosis	JB	Q ² (10)	Q ² (30)	ARCH-LM (10)	ARCH-LM (30)
RO	0.300	6.474	1091.89	576.12	1323.8	274.63	361.94
N			(0.00)	(0.00)	(0.00)	(0.00)	(0.00)
HU	0.297	6.379	1629.63	1321.0	2380.8	494.25	566.85
F			(0.00)	(0.00)	(0.00)	(0.00)	(0.00)
RS	0.151	5.472	673.73	745.84	2067.0	332.54	479.2
D			(0.00)	(0.00)	(0.00)	(0.00)	3(0.00)

Source: Author's calculations. Note: P values of corresponding test statistics are given in parentheses.

3.2. Estimation results

Bearing in mind that Box-Ljung autocorrelation test for squared standardized residuals and ARCH/LM tests indicate presence of ARCH effects, we estimate models of conditional autoregressive heteroscedasticity (GARCH type models). Model selection was done according to modified Akaike criteria. Model parameters are calculated using maximum likelihood estimation method. Maximum likelihood estimates of the parameters are obtained by numerical maximization of the log-likelihood function using the BHHH algorithm.

Conducted empirical test indicate that the return distributions are not characterized by normality. Due to excess kurtosis of daily financial return distributions, estimates based with assumption that residuals follow normal distribution has its drawbacks.

3.2.1. Estimation results of GARCH(1,1) model

The estimation results of GARCH(1,1) model in Table 3 show that AR or MA component in the mean equation is not significant except in case of Serbia where AR component is significant but estimated value of the autoregression parameter is very small (0.071). As far as conditional variance equation concern, the first three coefficients constant (c), ARCH (α) and GARCH term (β) are statistically significant at the 5% level and with expected sign for all return series. The statistical significance of the coefficient α shows the presence of volatility clustering in GARCH (1,1) model for all series. The value of coefficient β shows magnitude variance on the current variance and shows magnitude of volatility clustering. The value of β coefficient is highly significant which shows that persistence volatility clustering prevails in in all exchange rate return series. This volatility clustering reveals that once volatility persists it takes long time to become smooth. Also the significance of both α and β indicates that news about volatility from the previous periods have an explanatory power on current volatility.

TABLE 3: PARAMETER ESTIMATES OF GARCH MODEL WITH T DISTRIBUTION OF THE STANDARDIZED RESIDUALS

	RON	HUF	RSD
Mean equation			
Constant	-0.025 (0.08)	-0.030 (0.03)	
AR(1)			0.071 (0.00)
MA(1)			
Volatility equation			
c	0.009 (0.00)	0.010 (0.00)	0.009 (0.00)
α	0.064 (0.00)	0.051 (0.00)	0.050 (0.00)
β	0.922 (0.00)	0.938 (0.00)	0.933 (0.00)

Source: Author's calculations

3.2.2. Estimation results of asymmetric GARCH models

The estimation results of asymmetric GARCH(1,1) models in Table 4 show that AR or MA component in the mean equation is not significant except in case of Serbia where AR component is significant but estimated value of the autoregression parameter is very small (0.071). Table 4 show that TGARCH (1,1) model is the best fit of asymmetric models for all series. The asymmetrical TGARCH (1,1) results in Table 4 indicate that all estimated coefficients are statistically significant at 5% level. The parameter for asymmetric volatility response (γ) is negative and significant for all cases, indicating an asymmetric response for positive returns in the conditional variance equation. This result reflects the condition that volatility tends to rise in response to positive spikes and fall in response to negative spikes.

TABLE 4: PARAMETER ESTIMATES OF THE ASYMMETRIC GARCH MODEL WITH T DISTRIBUTION OF THE STANDARDIZED RESIDUALS

	RON/USD	HUF/USD	RSD/USD
Mean equation			
Constant			
AR(1)			0.007 (0.00)
MA(1)			
Volatility equation			
c	0.013 (0.00)	0.012 (0.00)	0.009 (0.00)
α	0.092 (0.00)	0.071 (0.00)	0.063 (0.00)
β	0.907 (0.00)	0.941 (0.00)	0.932 (0.00)
θ			
γ	-0.039 (0.04)	-0.053 (0.00)	-0.023 (0.07)

Source: Author's calculations

3.2.3. Diagnostic checks

Table 5 shows the result of the diagnostic checks on estimated symmetric and asymmetric GARCH models. Results of Ljung-Box Q -test statistics of the standardized residuals for the remaining serial correlation in mean equation show that autocorrelation for the standardized residuals are statistically insignificant at 5% level for all lags and models confirming the absence of serial correlation in the standardized residuals. This shows that the mean are well specified in all models. The Ljung-Box Q^2 -statistics of the squared standardized residuals are in almost any case all insignificant at 5% level for all lags and models confirming the absence of ARCH in the variance equation. The ARCH-LM statistics for all models showed that the standardized residuals did not exhibit additional ARCH effect. These results suggest that the variance equations are well specified in all models. The Jarque-Bera statistics still show that the standardized residuals are not normally distributed. In sum, all models are adequate for forecasting purposes.

TABLE 5. AUTOCORRELATION OF STANDARDIZED RESIDUALS, AUTOCORRELATION OF SQUERED STANDARDIZED RESIDUALS AND ARCH LM TEST

	GARCH model			TGARCH model		
	RON	HUF	RSD	RON	HUF	RSD
Ljung-Box Q-Statistics						
Q(2)	5.43 (0.06)	0.06 (0.96)	1.79 (0.18)	5.16 (0.07)	0.04 (0.97)	1.84 (0.17)
Q(15)	21.92 (0.11)	12.79 (0.61)	13.97 (0.49)	21.46 (0.12)	14.32 (0.50)	14.04 (0.44)
Ljung-Box Q^2 -Statistics						
Q2(2)	4.57 (0.10)	5.40 (0.06)	2.63 (0.10)	3.45 (0.17)	3.00 (0.21)	2.69 (0.10)
Q2(15)	15.69 (0.40)	23.46	15.35	13.94	21.22	15.20

		(0.07)	(0.35)	(0.53)	(0.13)	(0.36)
ARCH-LM						
ARCH (2)	4.73 (0.09)	5.60 (0.06)	2.71 (0.25)	3.55 (0.16)	3.14 (0.20)	2.72 (0.25)
ARCH (15)	16.40 (0.35)	23.38 (0.07)	14.98 (0.45)	14.43 (0.49)	20.73 (0.14)	14.89 (0.45)
JB	109.75 (0.00)	171.69 (0.00)	45.00 (0.00)	113.29 (0.00)	181.19 (0.00)	41.08 (0.00)

Source: Author's calculations

3.3. Forecast evaluation

We chose only models in table 4 and 5, best symmetric and the best asymmetric of each country to compare its predictability of exchange rate volatility within the sample.

Table 6. shows the Mean Absolute Error (MAE) and the Root Mean Square Error (RMSE) for the forecasted volatility. Note that symmetric model better predict conditional variance of the exchange rate return in all cases. However, estimating results indicating poor prediction power of estimating models since the values of MAE and RMSE for both models are large and ranges of 0.223 up to 0.406 for MAE and 0.236 to 0.406 for RMSE. Based on obtained results we can conclude that the parameters of forecasts are not satisfactory, i.e. models have little predictive power.

TABLE 6: RESULTS FOR 30-DAY FORECAST MAE AND RMSE

	MAE		RMSE	
	GARCH	TGARCH	GARCH	TGARCH
RON	0.376	0.401	0.376	0.401
HUF	0.376	0.406	0.376	0.406
RSD	0.225	0.223	0.236	0.236

Source: Author's calculations

Table 7 present the results of Mincer-Zarnowitz regression test for selected exchange rate return series. All the regression against the sample forecast of the GARCH variance, showed a clear lack of explanatory power and sub-optimality in the model. The coefficient β was always around 1 therefore, the null hypothesis ($c = 0$ and $\beta = 1$) was always rejected. The measure of predictability R^2 is very low and ranges between 0.121 to 0.143. These results indicate that the goodness-of-fit is extremely poor for TGARCH model which is unbiased.

TABLE 7: MINCER-ZARNOWITZ REGRESION

RON					
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.	c=0 and $\beta=1$
C	0.033884	0.052362	0.647104	0.5176	YES
HTGARCH	0.940699	0.054997	17.10469	0.0000	NO
$R^2=0.121977$					
HUF					
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.	c=0 and $\beta=1$
C	-0.005853	0.058360	-0.100286	0.9201	YES
HTGARCH	1.013297	0.043040	23.54318	0.0000	NO
$R^2=0.143067$					
RSD					
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.	c=0 and $\beta=1$
C	-0.041244	0.039950	-1.032390	0.3020	YES
HTGARCH	1.086913	0.057077	19.04284	0.0000	NO
$R^2=0.122319$					

Source: Author's calculations

Finally, table 8 show the application of Diebold-Mariano test. The main objective of the test is to distinguish between two forecasts in terms of the minimization of certain loss function. Results of Diebold-Mariano test do not confirm the results obtained before. Note that symmetric model outperforming TGRACH forecast in case of Hungarian forint and Serbian dinar. Only in case of Romania lei TGARCH outperforming the GARCH forecast.

TABLE 8: DIEBOLD-MARIANO TEST

RON				
Dependent variable: d(garch-tgarch)				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.161245	0.050938	3.165536	0.0016
HUF				
Dependent variable: d(garch-tgarch)				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.000740	0.001065	0.694443	0.4875
RSD				
Dependent variable: d(garch-tgarch)				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-1.91E-05	2.39E-05	-0.799252	0.4242

Source: Author's calculations

4 Conclusion

This main objective of this paper is to examine the properties of the GARCH model and its usefulness in modeling and forecasting the volatility of exchange rate movements in selected EEC countries. The paper applies symmetric GARCH and three asymmetric GARCH models, which are EGARCH, TGARCH and APARCH with variations in their mean equations: AR(1), MA(1), and ARMA(1,1), ARCH in mean, that capture most stylized facts about exchange rate returns such as volatility clustering and leverage effect. The accuracy of exchange rate volatility forecast is evaluated through reference to the most commonly used criteria. These include a Mincer-Zarnowitz regression based test, Mean Absolute Error (MAE), Root Mean Square Error (RMSE) and Diebold and Mariano test (DM test).

The dataset consists of the daily returns of exchange rates Hungarian forint (HUF), Romanian lei (RON) and Serbian dinar (RSD) all against the US dollar obtained from national Central bank websites. The choice of these three specific countries was based on the fulfilment several criteria: that they were Eastern European emerging countries, that have not fixed their currency with the US. dollar, our base currency, during the sample period and that daily spot exchange data is available. The study covers the period 03. January 2000 to 15. April 2013 for HUN/USD, 03. January 2003 to 15. April 2013 for RSD/USD and 03. January 2005 to 15. April 2013 for ROL/USD in respect.

The criterion of model selection for each of the four GARCH type models based on in-sample diagnostic test. These include the modified Akaike criteria on both raw (Q) and squared (Q^2) standardized residuals, Engle's LM ARCH test for the presence of ARCH effects in the series. Under the Student's t distribution, the model with the minimum value of modified Akaike criteria and which pass the Q-test and LM ARCH test were adopted.

We chose only best symmetric and the best asymmetric model of each country to compare its predictability of exchange rate volatility within the sample. The results of Mincer-Zarnowitz regression test for selected exchange rate return series showed a clear lack of explanatory power and sub-optimality of the TGARCH model. The results of the Mean Absolute Error (MAE) and the Root Mean Square Error (RMSE) for the forecasted volatility showed that symmetric model better predict conditional variance of the exchange rate returns, but estimating results indicating that the parameters of forecasts are not satisfactory, i.e. models have little predictive power.

Finally, results for Diebold-Mariano test, our strongest test, showed that symmetric model outperforming TGARCH forecast in case of Hungarian forint and Serbian dinar sample series, and that only in case of Romania lei TGARCH outperforming the GARCH forecast.

Our results suggests that analyst has to be aware of the possible effect of asymmetry when modeling volatility of an emerging exchange rate series, but on average results of forecasting will not obtain a statistically significant better forecast when shifting from a symmetric to an asymmetric GARCH model.

5 References

- Andersen, T. G., Bollerslev, T., Diebold, F. X. & Labys, P. (2000). Exchange Rate Returns Standardized by Realized Volatility Are (Nearly) Gaussian. *Multinational Finance Journal*, 4, 159–179.
- Antonakakis, N. & Darby, J. (2012). Forecasting Volatility in Developing Countries' Nominal Exchange Returns. *MPRA Paper No. 40875*.
- Balaban, E. (2004). Comparative Forecasting Performance of Symmetric and Asymmetric Conditional Volatility Models of an Exchange Rate. *Economic Letters*, 83 (1), 99–105.
- Bollerslev, T. (1986). Generalized autoregressive conditional heteroskedasticity. *Journal of Econometrics*, 31, 307–327.
- Carvalho Griebeler, M. (2010). *Models for Forecasting Exchange Rate Volatility: A Comparison between Developed and Emerging Countries*. IMPA.
- Diebold, F. X., & Mariano, R. S. (1995). Comparing Predictive Accuracy. *Journal of Business and Economic Statistics*, 13 (3), 253–263.
- Engle, R. F. (1982). Autoregressive Conditional Heteroscedasticity with Estimates of the Variance of United Kingdom Inflation. *Econometrica* 50, 987–1007.
- Kamal, Y., Hammad-Ul-Haq, Ghani, U., & Khan, M. M. (2012). Modeling the exchange rate volatility, using generalized autoregressive conditionally heteroscedastic (GARCH) type models: Evidence from Pakistan. *African Journal of Business Management*, 6 (8), 2830–2838.
- McMillan, D. G., & Thupayagale, P. (2010). Evaluating Stock Index Return Value-at-Risk Estimates in South Africa: Comparative Evidence for Symmetric, Asymmetric and Long Memory GARCH Models. *Journal of Emerging Market Finance*, 9, 325–345.
- Mincer, J., & Zarnowitz, V. (1969). The Evaluation of Economic Forecast. In J. Mincer, *Economic Forecast and Expectations*. New York: NBER.
- Nelson, D. B. (1991). Conditional Heteroscedasticity in Asset Return: A New Approach. *Econometrica*, 52 (2), 347–370.
- Ng Cheong Vee, D., Nunkoo Gonpot, P., & Sookia, N. (2011). Forecasting Volatility of USD/MUR Exchange Rate using a GARCH (1,1) model with GED and Student's-t errors. *University of Mauritius Research Journal*, 17, 1–14.
- Olowe, R. A. (2009). Modelling Naira/Dollar Exchange Rate Volatility: Application of GARCH And Asymmetric Models. *International Review of Business Research Papers*, 5 (3), 377–398.
- Sandoval, J. (2006). Do Asymmetric Garch models fit better rate volatilities on emerging markets? *Working Paper Universidad Externado do Colombia, Odeon*, 3, 99–116.

Miletić, S. i Milošević, D. (2014). Modeling and forecasting exchange rate volatility in EEC countries. *Anali poslovne ekonomije*, 11, str. 1–17.

Suliman, Z. S. (2012). Modeling Exchange Rate Volatility using GARCH Models: Empirical Evidence from Arab Countries. *International Journal of Economics and Finance*, 4 (3), 216–229.

Yoon, S. & Lee, K. S. (2008). The Volatility of Won/Dollar Exchange Rate. *Journal of Social Science*, 4 (1), 7–9.

Zakoian, J. M. (1994). Threshold Heteroskedastic Models. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 18, 931–955.

Šušić, I. (2014). Investicije kao funkcija visine i raspodjele nacionalnog dohotka i kao funkcija inostranog kapitala u globalnim okolnostima. *Anali poslovne ekonomije*, 11, str. 18–36.

UDK: 339.727.24(4-664); DOI: 10.7281/APE1114018S

Originalni naučni rad

INVESTICIJE KAO FUNKCIJA VISINE I RASPODJELE NACIONALNOG DOHOTKA I KAO FUNKCIJA INOSTRANOG KAPITALA U GLOBALNIM OKOLNOSTIMA⁴

INVESTMENTS AS A FUNCTION OF THE AMOUNT AND DISTRIBUTION OF NATIONAL INCOME AND AS A FUNCTION OF FOREIGN CAPITAL IN GLOBAL CIRCUMSTANCES

Ilija Šušić

Univerzitet za poslovne studije Banja Luka⁵

Sažetak

Inostrani kapital ima pozitivno djelovanje na pokretanje kompleksnog procesa ekonomskog razvoja, pogotovo u početnim fazama razvojnog procesa. Međutim, u kasnijim fazama razvoja potrebno je značajno djelovanje domaćeg kapitala. Strani investitori imaju svoje ciljeve investiranja, koji ograničavaju djelovanje ovog kapitala na ekonomski razvoj. S obzirom na tu činjenicu, inostrani kapital može na pokretanje procesa ekonomskog razvoja djelovati samo inicijalno. Da bi se postigao kontinuiran razvoj i stabilan ekonomski rast bez oscilacija, potrebno je značajno djelovanje domaćih faktora, posebno u kasnijim fazama procesa ekonomskog razvoja. Međutim, sa limitiranim mogućnostima investiranja u skoro svim zemljama u razvoju, bez dodatnog priliva kapitala iz inostranstva, gotovo je nemoguće u savremenim globalnim okolnostima očekivati značajniju stopu ekonomskog rasta i time povezanog ekonomskog razvoja. Ovim zemljama je potreban takav ekonomski razvoj, koji će ih razvrstati iz grupe nerazvijenih i zemalja u razvoju te ih svrstati u grupu razvijenih zemalja svijeta. To je ujedno i osnovni cilj svih zemalja u razvoju. Razvijene zemlje svijeta sa dovoljnim stepenom akumulacije za izvoz kapitala će, vođene željom za još većim povećanjem akumulacije i daljnjeg razvijanja, uvijek će biti voljne plasirati kapital izvan zemlje. U savremenim globalnim okolnostima nerazvijene zemlje u

⁴ Rad je bio prezentovan na Međunarodnoj konferenciji o društvenom i tehnološkom razvoju, STED 2014, održanoj 11.10.2014. godine, u Banjoj Luci, u organizaciji Univerziteta za poslovni inženjering i menadžment Banja Luka.

⁵ Jovana Dučića 23a, Banja Luka, E-mail: i.susic51@gmail.com.

Šušić, I. (2014). Investicije kao funkcija visine i raspodjele nacionalnog dohotka i kao funkcija inostranog kapitala u globalnim okolnostima. *Anali poslovne ekonomije*, 11, str. 18–36.

velikoj mjeri su zavisne od razvijenih zemalja svijeta. Prije svega, ta zavisnost je izražena u pogledu izvora finansiranja investicione aktivnosti u razvojnim pravcima zemlje.

Gljučne riječi: inostrani kapital, ekonomski razvoj, nacionalni dohodak, globalne okolnosti.

Summary

Foreign capital has a positive effect on the initiation of a complex process of economic development, especially in the initial stages of the development process. However, in the later stages of development a significant effect of domestic capital is needed. Foreign investors have their own investment objectives, restricting the effect of this capital on the economic development. Considering this fact, the foreign capital can act only on the initial launch of the process of economic development. To achieve a continuous development and a stable economic growth with no oscillations, local factors are necessary to act significantly, especially in the later stages of the process of economic development. However, with limited investment opportunities in almost all developing countries, without additional capital inflows from abroad, it is almost impossible to expect, in current global circumstances, a significant rate of economic growth and the economic development associated with it. These countries need such economic growth that will sort them from the group of underdeveloped and developing countries and classify them in the group of developed countries. It is also the main goal of all developing countries. World developed countries with a sufficient degree of accumulation for capital exports will, guided by a desire for even greater increase in the accumulation and further development, always be willing to invest capital abroad. In current global circumstances underdeveloped countries are largely dependent on the developed countries in the world. First of all, this dependence is expressed in terms of the sources of financing of investment activity in the development plans of a country.

Keywords: foreign capital, economic development, national income, global circumstances.

1 Uvod

Investicije imaju dvojaku ulogu u određivanju bruto domaćeg proizvoda. Budući da povećanje investicija znači povećanje kapitalne opremljenosti rada, ono utiče na povećanje proizvodnje i dohotka na strani ponude. Istovremeno, investiciona potrošnja je važna komponenta agregatne potražnje, čija promjena procesom multiplikatora utiče na promjenu domaćeg proizvoda (Babić, 2007, str. 275). Motivi investiranja zavise od motiva poslovanja. U savremenim tržišnim privredama, gdje je osnovni motiv poslovanja privatnih preduzeća profit, osnovni je motiv privatnog investiranja takođe profit. Privatni poduzetnik će investirati u projekt ako će mu sredstva uložena u projekt donijeti profit, jednak ili veći nego da ih uloži u neki drugi posao. U netržišnim privredama i karakter vlasništva i motiv poslovanja različit je od

Šušić, I. (2014). Investicije kao funkcija visine i raspodjele nacionalnog dohotka i kao funkcija inostranog kapitala u globalnim okolnostima. *Anali poslovne ekonomije*, 11, str. 18–36.

tržišnog. Zato su i motivi investiranja različiti. Ipak, u tržišnom sistemu nisu sve investicijske odluke motivisane profitom. Investicije javnog sektora (putevi, škole, zdravstvene ustanove i sl.) nemaju za cilj maksimiziranje profita od uložених sredstava. Međutim, tu je potrebno izabrati određene projekte koji će se finansirati iz inače oskudnih sredstava.

Pored relativno nedovoljnih izvora, akumulaciju nerazvijenih zemalja karakterišu i neke druge osobine. Da bi se svestrano sagledao problem akumulacije u nerazvijenim zemljama potrebno je istaći i one probleme koji su vezani kako za neefikasno i neracionalno razvijanje domaćih izvora akumulacije, tako i za neracionalnu upotrebu već datih sredstava. U pojedinim nedovoljno razvijenim zemljama struktura svih investicija je ozbiljno pogođena tzv. neproizvodnim investicijama (Komazec i Ristić, 2009, str. 227). Osnovno mjerilo za utvrđivanje brzine razvoja jedne privrede je porast „per capita“ dohotka, a visina investicija zajedno sa raspoloživim ljudskim faktorom postaje sredstvo da se to ostvari. Značaj investiranja za ekonomski razvoj ne leži samo u neposrednom povećanju proizvodnje i dohotka koje daju novi i prošireni kapaciteti. Svaka investicija povlači za sobom veći ili manji porast zaposlenosti, a porast zaposlenosti izaziva povećanje potražnje, što stimulise ekspanziju proizvodnje potrošnih dobara. Investicije su generator ekonomskog razvoja i njegovog tempa, a postoje funkcionalne veze između investicija i ekonomskog razvoja.

Osnovni cilj uvoza kapitala nije povećanje osnovnih oblika potrošnje i rast životnog standarda, već povećanje i održavanje visoke stope investicija, porast dohotka i zaposlenosti, a i povećanje štednje i potrošnje. Stoga je od bitnog značenja veličina uvoza kapitala i njegova struktura i efikasnost korišćenja (Mrkušić, 1974, str. 5). Osnovna svrha uvoza kapitala je u tome da se osigura takav proces privrednog rasta, koji će moći dalje da se održava bez spoljne finansijske pomoći, a to znači da izmijenjena privredna struktura treba da pruži domaćoj ekonomiji takvu sposobnost. Razvoj se, dakle, ne može uvesti iz inostranstva, jer inostrana sredstva trebaju da budu samo inicijalna, koja će omogućiti ili olakšati pokretanje rasta, ali su u tom procesu sada nužne vlastite snage koje će prihvatiti i osigurati kontinuiran i samoodržavajući rast i to na bazi domaćih faktora.

Da bi se postojeća akumulacija iskoristila na efikasan način važnu ulogu mora odigrati država. Ona mora kreirati ciljeve ekonomskog razvoja i razvojnu politiku te odrediti prioritete razvoja. Ovo su i osnovni preduslovi efikasne i planske upotrebe domaće i inostrane akumulacije. Efikasnost investicija (Greenblatt, 2010, str. 25–30) kao odraz racionalne upotrebe akumulacije, zahtijeva i razumijevanje veza koje postoje među osnovnim varijablama te njihov doprinos pojedinačnom i ukupnom uticaju na ekonomski razvoj. Osnovni razlog tome je isticanje optimizacije realnog društveno-ekonomskog ponašanja, kako bi se istovremeno zadovoljile razvojne ambicije društva u cjelini i osnovnih ekonomskih subjekata. Pri tome je potrebno ujednačavanje i usaglašavanje društvenih i individualnih interesa, sa obzirom na to da je u koncepcijskom smislu ekonomski rast makroekonomska, a investicijski projekt mikroekonomska kategorija. Investicijska aktivnost zahtijeva da se pri analitičkoj

Šušić, I. (2014). Investicije kao funkcija visine i raspodjele nacionalnog dohotka i kao funkcija inostranog kapitala u globalnim okolnostima. *Anali poslovne ekonomije*, 11, str. 18–36.

obradi koriste i tržište i plan koji donosi država. Ovo dovodi do racionalnog investicijskog ponašanja u razvojnom cilju.

2 Definiranje investicija i njihova kategorizacija

Definiciju investicija dali su brojni autori, a mi navodimo neke:

- Pod investicijama se podrazumijevaju ona ulaganja koja su izvršena u svrhu zamjene dotrajalih i izgradnju novih kapaciteta, s tim da investiciono održavanje ima značaj tekućeg troška (United Nations, 2014).
- Pod pojmom investicija u najširem smislu te riječi podrazumijevamo ulaganje u fiksne i obrtne fondove. Prema tome, možemo reći da investicije predstavljaju onaj dio društvenog produkta koji se u procesu njegove konačne raspodjele i upotrebe nije potrošio (u smislu lične i opšte potrošnje), nego je upotrijebljen za zamjenu istrošenih i dotrajalih i za izgradnju novih kapaciteta (Vojnić, 1970, str. 3).
- Investicije predstavljaju potrošnju preduzeća za nove mašine i postrojenja, a uglavnom zavise od dva faktora, nivoa prodaje i kamatne stope (Blachard, 2003, str. 88).
- Investiciona dobra nisu namijenjena potrošnji. Ova dobra imaju zajedničku osobinu, a to je da omogućavaju proizvodnju dobara i usluga u budućnosti (Burda & Wyplosz, 2001, str. 135).
- Investicije predstavljaju dio proizvodnje koju koriste preduzeća, kako bi proizvodila u budućnosti. Investicijska potrošnja može se posmatrati kao dio bruto nacionalnog dohotka koji služi za povećanje nacionalnog kapitala (Krugman i Obstfeld, 2009, str. 283).
- Investicije se mogu definisati kao ono ulaganje u sadašnjosti koje uz prihvatljiv stepen rizika donosi uvećane učinke u budućnosti (Nušović, 1989, str. 16).

U navedenim definicijama sadržani su konstitutivni elementi investiranja, a to su očekivana buduća korist od investiranja, potrebno vrijeme da se cjelokupna investicijska aktivnost obavi i rizik koji je neminovan pratilac svake investicijske aktivnosti. Cilj investiranja ogleda se u očekivanim pozitivnim učincima i stoga se bit efikasnosti investiranja svodi na jednostavno poređenje očekivanih koristi i potrebnih žrtava. Uopšte se može reći da je investiciona aktivnost opravdana ako su ukupni troškovi manji od očekivanih ukupnih koristi. Ovdje se izdvaja princip na kojem se zasniva racionalna i efikasna upotreba raspoloživih resursa u procesu investiranja.

Činjenica je da raspoloživi fond osnovnih i trajnih obrtnih sredstava u pravilu reprezentuje ključnu varijablu rasta proizvodnje, a samim tim i ekonomskog razvoja. Polazeći od makroekonomske definicije investicija kao ulaganja u fiksne i obrtne fondove, potrebno je ukazati na osnovne makroekonomske koncepte na području investicione aktivnosti. Sa makroekonomskog aspekta razlikuje se aktivizacijski period i period efektuiranja. U aktivizacijskom periodu se vrše investiranja usmjerena

Šušić, I. (2014). Investicije kao funkcija visine i raspodjele nacionalnog dohotka i kao funkcija inostranog kapitala u globalnim okolnostima. *Anali poslovne ekonomije*, 11, str. 18–36.

na izgradnju fiksnih fondova i osiguranje trajnih obrtnih fondova. Završetkom ovog perioda investicije se pretvaraju u sredstva za proizvodnju u upotrebi. Period efektuiranja investicijskih ulaganja potvrđuje ili ne potvrđuje racionalnost investiciono-razvojne akcije (Chorafas, 2005, str. 3–29).

S obzirom da su investicije veoma važna makroekonomska kategorija, sa veoma značajnim razvojnim i analitičko-planskim implikacijama, postoji veliki broj kriterijuma za njihovo klasifikovanje. Kategorizacija investicija je važno pitanje u teoriji investicija zbog daljnje razrade investicija, kako bi se mogla odrediti njihova uloga i značaj u ekonomskom razvoju. U današnjim globalnim uslovima, najkompetentnija kategorizacija investicija je sledeća (Šušić, 2010, str. 60–61):

- Bruto, neto i nove investicije;
- Ekonomske i demografske investicije;
- Inostrane i domaće investicije;
- Podjela investicija po namjeni u ekonomskom razvoju;
- Podjela investicija po funkciji u procesu proizvodnje;
- Podjela investicija po tehničkoj strukturi i
- Podjela investicija prema razlozima investiranja.

Bruto investicije obuhvataju zamjenu postojećih i izgradnju, odnosno povećanje, fiksnih i obrtnih fondova u privrednim i neprivrednim djelatnostima. Kontra pozicija u bilansiranju sfere investicija ovom obliku nalazi se u neto akumulaciji, izdvojenoj iz dohotka i sredstvima formirane amortizacije. Ovaj oblik investicija pokazuje ukupan finansijski investicioni potencijal privrede, sposoban za realna ulaganja (Komazec i Ristić, 2009, str. 281). Neto investicije su znatno uži pojam od bruto investicija. Neto investicije obuhvataju samo povećanje proizvodnih i neproizvodnih fiksnih fondova, kao i povećanje obrtnih fondova u privrednim djelatnostima, koje se finansiraju iz sredstava formiranih kroz raspodjelu nacionalnog dohotka. Nove investicije se po svom sadržaju nalaze između bruto investicija i neto investicija. One obuhvataju proces povećanja fiksnih i obrtnih fondova u privrednim i neprivrednim djelatnostima, koji se finansira iz raspodjele nacionalnog dohotka, kao i iz onog dijela amortizacije koji preostaje poslije zamjene utrošenih i rashodovanih fiksnih fondova. Amortizacija je u tom slučaju upotrebljena za proširenje proizvodnje. Nove investicije su dakle, manje od bruto investicija za veličinu zamjene, a veće od neto investicija za onaj dio amortizacije koji preostaje iznad troškova zamjene za finansiranje povećanja fiksnih fondova. Sa stanovišta ekonomskog razvoja, nove investicije su od presudnog značaja. U uslovima ubrzanog ekonomskog razvoja amortizacija je redovno veća od koštanja zamjene rashodovanih fiksnih fondova, što omogućava njeno djelimično korišćenje za finansiranje novih investicija.

Demografske investicije predstavljaju investiranje u cilju održavanja nivoa ekonomskog razvoja u odnosu na porast stanovništva. Poslije pokrića demografskih investicija možemo govoriti o ekonomskim investicijama, kao dijelu investicija koji preostaje nakon pokrića demografskih investicija, te kao takve osiguravaju proširenu reprodukciju.

Šušić, I. (2014). Investicije kao funkcija visine i raspodjele nacionalnog dohotka i kao funkcija inostranog kapitala u globalnim okolnostima. *Anali poslovne ekonomije*, 11, str. 18–36.

U globalnim uslovima, potrebno je razgraničiti investicije iz domaće akumulacije (domaće investicije) i investicije iz dopunske eksterne akumulacije (inostrane investicije). Ovo je posebno bitno iz razloga ocjenjivanja efikasnosti i korisnosti od investicija, s obzirom na činjenicu da inostrani kapital nastoji ostvariti svoje vlastite interese.

Osnovna podjela investicija po namjeni u ekonomskom razvoju vrši se u dvije velike grupe: privredne i neprivredne investicije. Privredne investicije su namijenjene direktnom povećanju proizvodnog potencijala privrede, dok su neprivredne investicije namijenjene izgradnji opšte infrastrukture.

Podjela investicija po funkciji u procesu proizvodnje se vrši na sljedeće grupe investicija: 1) primarne ili direktne investicije, 2) dopunske ili indirektne investicije i (3) sekundarne investicije. Primarne investicije su potrebne za postizanje određenog nivoa proizvodnje. Dopunske investicije su ulaganja koja trebaju obezbijediti uslove normalnom funkcionisanju primarnih investicija. Sekundarne investicije su namijenjene za uređaje i instalacije bez kojih proizvodni objekti ne mogu raditi.

Tehničku kategorizaciju investicija vršimo po elementima njihovog sastava i po načinu izvršavanja njihove funkcije. Najopštija i najviše upotrebljavana podjela investicija po tehničkoj strukturi vrši se kada se investicije posmatraju kroz: 1) građevinske radove, 2) mašinsku opremu i instalacije i 3) ostalo.

Kategorizacija investicija prema razlozima investiranja dijeli investicije na autonomne i inducirane investicije. Inducirane investicije nastaju, uglavnom, kao posljedica djelovanja ekonomskih faktora (Dwivendi, 2005, str. 482). Sa druge strane, autonomne investicije samostalno reaguju nezavisno od ekonomskog sistema i one nastaju, prije svega, kao rezultat tehničkih inovacija čija upotreba dovodi do smanjenja troškova.

3 Investicije kao funkcija visine i raspodjele nacionalnog dohotka

U ekonomskoj se teoriji pojam nacionalnog dohotka definiše kao novostvorena vrijednost koju je određena nacionalna privreda stvorila na bazi proizvodnje ostvarene u okviru obračunskog perioda (Vojnić, 1970, str. 21). Pod pretpostavkom da amortizaciju tretiramo kao faktor proste reprodukcije, može se kazati da nacionalni dohodak predstavlja onaj dio BDP-a koji se može potrošiti, a da se pri tome ne ošteti fiksni dio proizvedenog nacionalnog bogatstva. Nacionalni dohodak je integralni dio BDP-a pod kojim podrazumijevamo vrijednost ukupne društvene proizvodnje.

Kako bi izveli relaciju između domaće proizvoda i kapitala, postavimo tri pretpostavke (Blachard, 2003, str. 221–222).

1. Pretpostavlja se da se radi o zatvorenoj ekonomiji, što navodi da su investicije jednake ukupnoj štednji, odnosno zbiru privatne štednje i javne štednje.

$$I = S + (T - G) \tag{1}$$

gdje je I – investicije, S – štednja, T – porezi i G – državna potrošnja.

Šušić, I. (2014). Investicije kao funkcija visine i raspodjele nacionalnog dohotka i kao funkcija inostranog kapitala u globalnim okolnostima. *Anali poslovne ekonomije*, 11, str. 18–36.

2. Javna štednja će biti jednaka nuli, odnosno $T - G = 0$, a uz ovu pretpostavku prethodna jednačina glasi:

$$I = S \quad (2)$$

3. Pretpostavljamo da je privatna štednja proporcionalna dohotku pa je:

$$S = S_y \quad (3)$$

Parametar S je stopa štednje i ima vrijednost između 0 i 1. Ova pretpostavka sadrži dvije osnovne činjenice o štednji, a to su: 1) stopa štednje sistemski ne raste niti opada kako se zemlja razvija i 2) razvijenije zemlje imaju sistemski višu ili nižu stopu štednje od manje razvijenih. Kombiniranje ove dvije relacije i uvođenje vremenske dimenzije daje sljedeću jednačinu:

$$I_t = sY_t \quad (4)$$

Dakle, investicije su proporcionalne domaćem proizvodu. Što je viši domaći proizvod veća je štednja, a time su veće i investicije.

Jedan od najčešće korištenih pokazatelja uspješnosti jedne privrede je njen *output*, odnosno dohodak, a to je bruto nacionalni proizvod (u nastavku teksta: BDP) (Burda & Wyplosz, 2001, str. 4). Statistički proračuni nacionalnog dohotka mogu se zasnivati na proizvodnim i dohodovnim metodološkim pristupima. Prema tome, postoje tri načina definiranja BDP-a u privredi tokom datog perioda, a to su (Blachard, 2003, str. 22–23):

- BDP je vrijednost finalnih proizvoda i usluga proizvedenih u privredi tokom perioda,
- BDP je zbir dodane vrijednosti u privredi tokom datog perioda (vrijednost dodana od strane preduzeća u proizvodnom procesu),
- BDP je zbir dohodaka u privredi tokom datog perioda.

Prema tome, BDP predstavlja agregat u kojem su integralno povezane sve komponente procesa društvene reprodukcije (Dwivendi, 2005, str. 47) i to:

- nacionalni dohodak kao novostvorena vrijednost na osnovu uloženog rada,
- materijalni troškovi koji su omogućili ostvarivanje proizvodnje i dohotka,
- amortizacija, odnosno utrošena sredstva rada koja su u proizvodnom procesu bila upotrebljena.

Društveni proizvod je dakle, onaj dio BDP-a koji uključuje nacionalni dohodak kao novostvorenu vrijednost i prenesenu vrijednost, odnosno nacionalni dohodak i amortizaciju kao prenesenu vrijednost, što se može izraziti na sljedeći način:

$$DP = NV + PN$$

$$DP = ND + AM \quad (5)$$

Šušić, I. (2014). Investicije kao funkcija visine i raspodjele nacionalnog dohotka i kao funkcija inostranog kapitala u globalnim okolnostima. *Anali poslovne ekonomije*, 11, str. 18–36.

Veličina akumulacije je u krajnjoj liniji funkcija efikasnosti korišćenja faktora proizvodnje i pod pretpostavkom objektiviziranih kriterijuma raspodjele ostvarenog *outputa*, koji se dijeli na potrošnju i štednju (akumulaciju), limitirana je veličina (Nušović, 1989, str. 23). Ostvarena akumulacija je bitan faktor potražnje dodatnih sredstava za proizvodnju. Ako govorimo o investicijama kao funkciji raspodjele nacionalnog dohotka, ne smijemo zaboraviti činjenicu da je *output* samo jedan i da se raspodjelom može samo promijeniti njegova namjena, ali ne i veličina.

Kako bi razdvojili različite vrste izdataka koji čine BDP, državni ekonomisti i statističari koji sastavljaju državne račune dohotka dijele BDP prema četiri moguće upotrebe za koje se finalni proizvodi zemlje kupuju: 1) lična potrošnja (iznos koji troše domaći stanovnici), 2) investicije (iznos koji preduzeća stavljaju po strani za izgradnju novog pogona i opreme za buduću proizvodnju), 3) državna potrošnja (iznos koji koristi država) i 4) saldo platnog bilansa (iznos neto izvoza roba i usluga u inostranstvu) (Krugman & Obstfeld, 2009, str. 280). Cijeli nacionalni dohodak u zatvorenoj privredi mora se raspodijeliti na ličnu potrošnju, investicije i državnu potrošnju. Tako u zatvorenoj privredi možemo izvesti sljedeću jednakost:

$$NI = PC + IC + GC \quad (6)$$

gdje je NI – nacionalni dohodak, PC – lična potrošnja, IC – investiciona potrošnja i GC – državna potrošnja.

Međutim, u otvorenoj privredi dio proizvodnje se izvozi, a dio dohotka se troši na uvoz. Izvoz se pridodaje, a uvoz se oduzima od nacionalnog proizvoda pa se jednakost može proširiti sa neto izvozom, što se može iskazati na sljedeći način:

$$NI = PC + IC + GC + (EX - IM) \quad (7)$$

gdje je EX – izvoz i IM – uvoz.

Potrošnja zavisi od visine ostvarenog nacionalnog dohotka, odnosno od nivoa zaposlenosti i od faktora koji određuju kretanje, sklonosti štednji i potrošnji (Ristić i Komazec, 2010, str. 142).

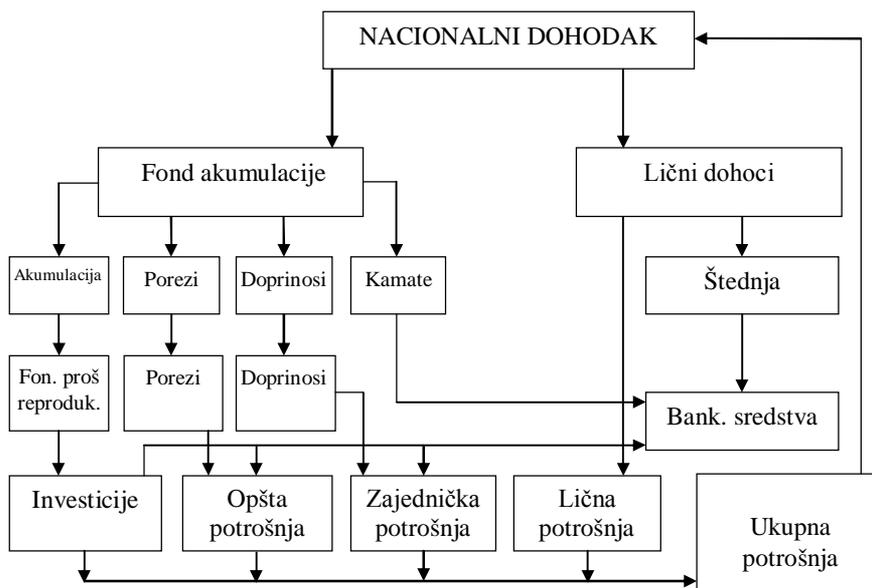
Jedna je između najvažnijih veza koja proizilazi iz računovodstva nacionalnog dohotka ona između štednje i investicija. Uopšte možemo reći da je glavni izvor investicija za finansiranje procesa društvene reprodukcije izdvojena akumulacija iz nacionalnog dohotka. Prema tome, od visine stope akumulacije u nekoj zemlji u značajnoj mjeri će zavisiti i iznos bruto investicija.

Osnovna raspodjela nacionalnog dohotka vrši se na već poznate osnovne oblike agregatne potrošnje: ličnu potrošnju (PC), neto investicije (IC) i opštu potrošnju (GC) (Komazec i Ristić, 2011, str. 11). Finansijskim instrumentima i sistemom davanja i oduzimanja, odnosno djelovanjem na nacionalni dohodak često se može djelovati na stabilnost privrede, raspodjelu i ekonomski razvoj. Raspodjeljujući novčane dohotke i akumulaciju, finansije društvenih organa istovremeno ostvaruju bitne pretpostavke raspodjele cjelokupnog društvenog proizvoda i nacionalnog dohotka.

Šušić, I. (2014). Investicije kao funkcija visine i raspodjele nacionalnog dohotka i kao funkcija inostranog kapitala u globalnim okolnostima. *Anali poslovne ekonomije*, 11, str. 18–36.

Nacionalni dohodak se dijeli na potreban rad ili veličinu ličnih dohodaka i višak rada ili fond akumulacije, što se može vidjeti na Slici 1. Lični dohoci su izvor lične potrošnje i lične štednje, a iz fonda akumulacije se alimentiraju opća i zajednička potrošnja te čista akumulacija. Sa stanovišta investicija zanimljive su kategorije amortizacije i čiste akumulacije, koje se često same po sebi tretiraju kao investicije. Amortizacija i čista akumulacija zapravo predstavljaju ukupnu ili bruto akumulaciju i izvor su finansiranja investicija.

SLIKA 1: KRUŽNO KRETANJE NACIONALNOG DOHOTKA



Izvor: Autor.

Iako je pitanje raspodjele nacionalnog dohotka u prvom redu etičko i filozofsko, ono se zbog nekih svojih dilema ne može isključiti iz domene ekonomskih razmatranja (Jurković, 2002, str. 41). Uopšte se se može kazati da svaka raspodjela dohotka između bogatije i siromašnije osobe, u korist ove druge, povećava nivo društvenog blagostanja. Po kriterijumu Pareto efikasnosti⁶ za društveno blagostanje se može reći da raste samo ako raste individualno blagostanje bar jednog pojedinca u

⁶ Ovaj pojam je dobio naziv po talijanskom ekonomisti Vilfredu Paretu (Vilfredo Pareto 1848-1923), koji je koristio ovaj koncept u svojim studijama ekonomske efikasnosti i raspodjele dohotka.

Šušić, I. (2014). Investicije kao funkcija visine i raspodjele nacionalnog dohotka i kao funkcija inostranog kapitala u globalnim okolnostima. *Anali poslovne ekonomije*, 11, str. 18–36.

društvu, a da istovremeno nikome ne opada. Dakle, promjena je dobra ako je nekome bolje, a istovremeno nikome nije gore.

Znači, veoma je bitno uskladiti procese formiranja i upotrebe akumulacije. Koliko potrošiti, a koliko štedjeti ili investirati je ekonomski i politički vrlo osjetljiva odluka, a potrebno je usaglasiti individualne i društvene interese. Bez sumnje su formiranje i upotreba akumulacije nerazdvojni dijelovi sistema društvene reprodukcije. Ovdje treba, međutim, istaknuti da se u praksi planiranja investicija premalo uvažava povezanost procesa formiranja i upotrebe raspoložive akumulacije (Nušović, 1989, str. 26). Od velikog je značaja ne samo znati kakva je raspodjela dohotka, već i kakva je njegova upotreba. Svaka neuspješna investicija je potrošnja, a to bi značilo da se smanjuje štednja.

4 Investicije kao funkcija inostranog kapitala u globalnim okolnostima

Svaka nacionalna ekonomija u određenoj fazi svoga razvoja koristi akumulaciju iz inostranstva. To je bio slučaj sa danas razvijenim kapitalističkim privredama,⁷ dok su bile nerazvijene. Privreda koja teži ubrzanom i kvalitetnom ekonomskom razvoju obično pribjegava uvozu kapitala. Teorijski je dokazano da u određenoj privredi što je veći stepen nerazvijenosti, veći je udio i značaj realne uvozne akumulacije, a što je stepen dostignutog razvoja veći to je veći značaj finansijskih sredstava (kapital) u strukturi spoljnih dugova (Komazec i Ristić, 2009, str. 304).

Isto tako što je razvoj više disproporcionalan (uvoza prema izvozu, štednje prema investicijama, proizvodnje prema potrošnji), udio i značaj finansijskih sredstava postaje sve veći. Javlja se barijera koju nije moguće premostiti domaćom akumulacijom i javlja se potreba za inostranim kapitalom. Osnovna svrha uvoza kapitala je da se u nacionalnoj privredi osigura proces privrednog razvoja.

Ostvareni dohodak se može potrošiti ili uštediti, što ne znači da za investicije, kao odgođena potrošnja, preostaje samo onaj dio nacionalnog dohotka koji je ušteden. Polazni investicijski potencijal privrede je štednja. Budući da štednja većine zemalja u razvoju nije dovoljna za razvojne investicijske zahvate, potrebno je uvoziti kapital kako bi se generisao i akcelerirao ekonomski razvoj. Uvoz kapitala ne smije biti u funkciji potrošnje, već mora biti u funkciji razvojnih investicija.

Kapital i kapitalni tokovi su važni kanali kroz koje siromašnije zemlje mogu doći do pristupa resursima iz inostranstva. Kapitalni tokovi imaju značajne i pozitivne uticaje u razvoju zemlje pomoću direktnog transfera dohotka i to efikasnije nego transfera inostrane pomoći. Ovakve aktivnosti su identifikovali međunarodni i razvojni ekonomisti, kao dodatni način smanjivanja siromaštva na globalnom nivou (Kose, Prasad, Rogoff & Wei, 2009, str. 8–62). Međunarodno poslovanje znači

⁷ U početnim fazama industrijalizacije sve zemlje su dopunjavale nedostatak vlastite akumulacije inostranim prilivima kapitala.

Šušić, I. (2014). Investicije kao funkcija visine i raspodjele nacionalnog dohotka i kao funkcija inostranog kapitala u globalnim okolnostima. *Analiza poslovne ekonomije*, 11, str. 18–36.

proširivanje tržišta, a to proširivanje tržišta može generisati povećanje dohotka i zaposlenosti u manje razvijenim zemljama.

Moramo imati na umu da baš svaka izvozna aktivnost ne povećava nacionalni dohodak. Izvozni sektor razvijenih zemalja može najbolje pomoći u ublažavanju siromaštva ako podržava radno intenzivnu proizvodnju, ljudski kapital i tehnološko obučavanje (Goldin & Reinert, 2012, str. 46). Sa druge strane, međunarodno poslovanje omogućuje manje razvijenim zemljama da uvoze znanja i kapitalna dobra (npr. mašine i alate), uvodeći nove tehnologije koje omogućuju povećanje produktivnosti. Dohodak u manje razvijenim zemljama zavisi od održivih tokova i priliva inostranog kapitala koji bi trebali pomoći u razvijanju privrede.

Kao što je već naglašeno, finansijska tržišta i domaća i inostrana, su važna komponenta ekonomskog razvoja. Čini se da se efekti ekonomskog razvoja primarno zbivaju kroz povećanje produktivnosti i smanjenje finansijskih troškova prije nego kroz povećanje akumulacije. Prilivi inostranog kapitala u zemlje u razvoju su od vitalnog značaja. Pored toga, nefinansijski oblici priliva inostranog kapitala mogu biti od velikog značaja za razvoj, kao što su transferi mašina i opreme, tehničke analize, savjeti, izgradnja kapaciteta i sl. Izvori kapitala u inostranstvu obraćaju pažnju na vlastite troškove i vlastite interese, kao i na doprinose smanjenja dugova prilikom transferisanja kapitala u inostranstvo. Pri tome, sa druge strane, obraćaju pažnju na pomoć prilikom razvoja manje razvijenih zemalja.

Zemlja i rad jedini su oskudni resursi (Krugman & Obstfeld, 2009, str. 149). Stoga će proizvodnja svake zemlje zavisiti, ako su drugi faktori ostali isti, o raspoloživoj količini tih faktora. Odnos između ponude faktora, sa jedne strane i proizvodnje privrede sa druge, naziva se proizvodnom funkcijom privrede. U poređenju sa industrijalizovanim, privredama privreda zemalja u razvoju je siromašna ključnim faktorima proizvodnje za savremenu industriju, a to su kapital i obrazovani rad. Relativna oskudnost ovih faktora doprinosi niskom nivou dohotka „per capita“.

Cobb-Douglasova funkcija proizvodnje vrlo dobro prikazuje odnos između domaćeg proizvoda, kapitala i rada (Blachard, 2003, str. 241).

$$Y = K^\alpha N^{1-\alpha} \quad (8)$$

gdje je α – broj između 0 i 1, Y – domaći proizvod, K – kapital i N – rad.

Ova proizvodna funkcija je postala standardan alat u ekonomiji. Kako bi izveli štednju po radniku, prvo iz jednačine (8) moramo izvesti odnos između domaćeg proizvoda po radniku i kapitala po radniku. Dakle, podijelimo obe strane jednačine sa N :

$$Y/N = K^\alpha N^{1-\alpha}/N \quad (9)$$

Koristeći svojstva eksponenata:

$$N^{1-\alpha}/N = N^{1-\alpha} N^{-1} = N^{-\alpha} \quad (10)$$

Šušić, I. (2014). Investicije kao funkcija visine i raspodjele nacionalnog dohotka i kao funkcija inostranog kapitala u globalnim okolnostima. *Anali poslovne ekonomije*, 11, str. 18–36.

Supstitucijom u prethodnu jednačinu (10) dobivamo:

$$Y/N = K^\alpha N^{-\alpha} = (K/N)^\alpha \quad (11)$$

Domaći proizvod po radniku Y/N jednak je odnosu kapitala po radniku K/N na potenciju α .

Štednja po radniku jednaka je proizvodu stope štednje i domaćeg proizvoda po radniku, što uzimajući u obzir prethodnu jednačinu iznosi:

$$s(K/N)^\alpha \quad (12)$$

Amortizacija po radniku jednaka je proizvodu stope amortizacije i kapitala po radniku:

$$\delta(K/N) \quad (13)$$

Iz funkcije proizvodnje, stabilan nivo domaćeg proizvoda po radniku iznosi:

$$(Y^*/N) = (K/N)^\alpha = (s/\delta)^{1/(1-\alpha)} \quad (14)$$

Ako je $\alpha = 0,5$ podizanje varijable na 0,5 tu potenciju jednako je vađenju kvadratnog korijena te varijable pa na osnovu toga slijedi:

$$(Y^*/N) = (s/\delta) \quad (15)$$

Domaći proizvod po radniku jednak je odnosu stope štednje i stope amortizacije. Udvostručenje stope štednje vodi do udvostručenja stope domaćeg proizvoda po radniku.

Zemlje u razvoju trebaju povećati prilive inostranog kapitala, što bi trebalo dovesti do povećanja domaćeg proizvoda po radniku. Velika promjena globalnih finansijskih odnosa bila je brzo rastuća i veoma važna za tržišta zemalja u razvoju. Zbog siromaštva i slabe razvijenosti finansijskih institucija, nacionalna štednja u ovim zemljama veoma je niska. Iako su istovremeno siromašne kapitalom, prilike za isplativo otvaranje ili proširivanje pogona mogu biti brojne u globalnim okolnostima. Takve prilike opravdavaju visok nivo investiranja. Privreda tih zemalja može pronaći instrumente za priliv inostranog kapitala, kako bi mogla investirati u razvoj privrednog sistema kao cjeline.

Domaći izvori akumulacije su bitno ograničeni i time što se strani kapital, koji je već plasiran i koji ostvaruje veoma visoke profite, veoma malo ili nikako ne reinvestira, odnosno ponovo ne ulaže od ostvarenog profita (Komazec i Ristić, 2009, str. 227). Ostvarena dobit, po pravilu, uvijek odlazi tamo odakle su poticale matične investicije. Pored toga, struktura investicija ozbiljno je pogođena neproizvodnim investicijama. Pošto se ekonomski posmatrano, investicije uložene u proizvodnju sporije vraćaju od sličnih plasmana u trgovini ili drugim neproizvodnim djelatnostima, kapital se prije orijentiše u te oblasti.

Šušić, I. (2014). Investicije kao funkcija visine i raspodjele nacionalnog dohotka i kao funkcija inostranog kapitala u globalnim okolnostima. *Anali poslovne ekonomije*, 11, str. 18–36.

Nijedna zemlja nije uspješno ubrzala svoj ekonomski rast ukoliko nije imala kapital (Richard, 2007, str. 13–16). Drugim riječima, ako potrošnja i uvoz apsorbiraju sve raspoložive resurse, zemlje imaju nedostatak viška kapitala za investiranje u rast. Da bi ostvarile privredni rast moraju uvoziti kapital, bilo zaduživanjem ili direktnim transferom kapitala. Potreba angažovanja inostranog kapitala u zemljama u razvoju može se vidjeti iz neto dobiti, akumulirane dobiti i iznosa amortizacije na jednoj strani i gubitaka tekuće godine i akumuliranih gubitaka na drugoj strani. Upravo zbog toga, inostrani kapital postaje ključni faktor bržeg ekonomskog razvoja. Dakle, postoji direktna zavisnost privrednog razvoja i inostranog kapitala u nerazvijenim zemljama.

5 Uticaj inostranog kapitala na strukturu investicija

Inostrani kapital po svom karakteru predstavlja takvo investiranje koje mijenja privrednu strukturu zemlje koja uvozi kapital (Richard, 2007, str. 20–25). Ove investicije djeluju na one privredne sektore u koje su usmjerene, a trebale bi djelovati tako što generiraju ekonomski razvoj u tim sektorima privrede. Sa obzirom da inostrani kapital, kao što je navedeno, odlazi najčešće u one sektore privrede gdje djeluje najefikasnije, efikasnost investicija u mnogome određuje i samu strukturu investicija.

Primaoci inostranog kapitala u svim sektorima su najčešće zemlje u razvoju, koje vide priliku u inostranom kapitalu za pokretanje industrije i pokretanje procesa ekonomskog razvoja. Na drugoj strani, u razvijenim zemljama svijeta, dolazi do sve veće koncentracije kapitala kod relativno malog broja multinacionalnih i transnacionalnih kompanija (Kijima & Tian, 2012, str. 25–36), što uslovljava potrebu za pronalaženjem načina za osvajanje novih tržišta. Pri tome im je osnovni cilj povećanje profita, zbog čega dolazi do usmjeravanja kapitala u privredne sektore u kojima mogu ostvariti najbrže i najefikasnije povrate svojih ulaganja.

Najviše inostranog kapitala odlazi u sektore proizvodno-prerađivačke industrije i uslužno-trgovinski sektor (OECD, 2013). Razlog tome je efikasnost investicija u ovim sektorima i brzina opticaja. Na temelju toga, zemlje koje imaju povećan priliv inostranog kapitala imaju i značajno djelovanje na strukturu investicija u zemlji. Budući da je u većini zemalja u razvoju struktura investicija obilježena značajnim učešćem neproizvodnog sektora, inostrani kapital djeluje na promjenu takve strukture investicija u korist realnog industrijskog sektora. Veoma malo inostranih investicija je u većini zemalja u razvoju usmjereno na osnivanje potpuno novih preduzeća, odnosno tzv. *greenfield* investicija.

TABELA 1: DISTRIBUCIJA FDI PO INDUSTRIJSKIM SEKTORIMA

Industrijski sektor	Udio u industriji u 2012. godini
Proizvodnja	29,6
Motorna vozila	8,7
Proizvodi od uglja i nafte	4,7
Primarna proizvodnja (rudarstvo)	10

Šušić, I. (2014). Investicije kao funkcija visine i raspodjele nacionalnog dohotka i kao funkcija inostranog kapitala u globalnim okolnostima. *Anali poslovne ekonomije*, 11, str. 18–36.

Ostalo	6,2
Usluge	70,4
Električna energija, plin i voda	8,8
Nekretnine	15,4
Izgradnja	2,6
Finansije	16,8
Ostalo	26,8
<hr/>	
Ukupno:	100

Izvor: OECD (2013).

Tabela 1 pokazuje distribuciju stranih direktnih investicija (u nastavku teksta: FDI) u globalnoj ekonomiji po industrijskim sektorima. Može se uočiti da je najveći dio ovih investicija u 2012. godini odlazio u uslužni sektor 70,4%, dok na proizvodni sektor otpada 29,6% industrije.

S obzirom da je struktura investicija u većini zemalja u razvoju značajno obilježena neproizvodnim investicijama, ukupna struktura investicija u tim zemljama neće se značajno mijenjati prema povećanju priliva inostranog kapitala u korist realnog sektora. Ne smijemo zaboraviti da se efekat globalne krize još uvijek osjeti (Krugman, 2012, str. 30–36) te da se industrija blago oporavlja, a međunarodno kretanje kapitala prati blagi oporavak. Posebno se očekuje od sektora usluga da djeluje na brži oporavak od svjetske globalne recesije.

Nesiguran privredni oporavak ukazuje na moguće slabljenje tokova inostranog kapitala. Rezultati UNCTAD-ove redovne ankete o ulaganjima za 2012. godinu (WIPS) otkrivaju u međunarodnim kompanijama manji optimizam uz nagli pad *greenfield* investicija, kao i akvizicija i spajanja (United Nations, 2012). Na osnovu toga možemo očekivati da će nepovoljna struktura stranih investicija sa ovog aspekta ostati bez značajnih promjena.

Strukturu investicija treba posmatrati sa gledišta nacionalne privrede i to ne autarhično, već na osnovu tendencija razvoja međunarodne podjele rada i ekonomskih kriterija koji utiču na tu podjelu (Eichner, Mutti & Turnovsky, 2009, str. 28–32). Pri tome, treba dati prioritet onim granama i djelatnostima koji pružaju prednosti u spoljnoj trgovini. Strukturu investicija možemo posmatrati kratkoročno i dugoročno, poštujući prioritete pri izboru grana i djelatnosti u određenom vremenskom periodu i prema teritorijalnoj alokaciji investicija. Na osnovu toga, investicije u razvijena područja bi imale uvijek prednost u odnosu na investicije u nerazvijena područja zbog više kvalifikacione strukture radne snage u razvijenim područjima, većeg iskustva i sl. Međutim, u dugom roku može se pokazati da nove investicije u nerazvijenim područjima, zbog dalekosežnih strukturnih promjena koje u tim područjima izazivaju, daju veće i korisnije efekte za privredu kao cjelinu. Investiciono-razvojna politika je vezana za određeni nacionalni ekonomski sistem ili za konkretni privredni subjekt i treba da polazi od specifičnih uslova i mogućnosti određenog sistema (Nicoletti, Golub, Hajkova, Mirza & Yoo, 2003). U suštini, investiciono-razvojna politika je osnova ekonomske politike nacionalnih ekonomskih sistema, ali i globalne

Šušić, I. (2014). Investicije kao funkcija visine i raspodjele nacionalnog dohotka i kao funkcija inostranog kapitala u globalnim okolnostima. *Anali poslovne ekonomije*, 11, str. 18–36.

ekonomije. Ova politika, zapravo, generiše nastajanje i formiranje svega novog na materijalnoj osnovi i egzistenciju privrednih subjekata, ekonomskih sistema i globalne ekonomije kao cjeline. Stoga, formiranje akumulacionih fondova iz eksternih izvora u većini razvojnih zemalja svijeta ima direktan uticaj na strukturu investicija, potičući one djelatnosti koje su najefikasnije i najprofitabilnije. Obično su to proizvodne djelatnosti i uslužne djelatnosti koje su blisko povezane sa proizvodnjom. Ovo je posebno izraženo kod FDI.

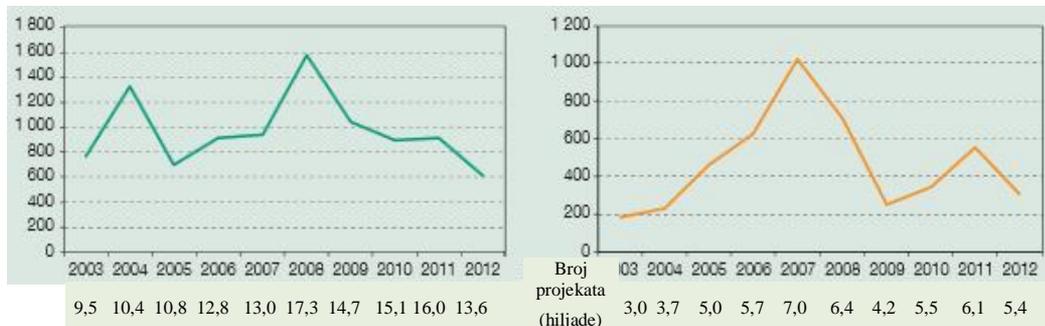
U pogledu strukture privrede i djelovanja inostranog kapitala postoje i određena ograničenja. Simptomatično je da se veoma malo inostranog kapitala u odnosu na strane direktne investicije plasira u obliku *greenfield* investicija (OECD, 2013), što pokazuje Slika 2. Razlog tome su veća neizvjesnost i veći rizik prilikom ulaganja u potpuno nove poslove i proizvodne pogone. Ipak je inostrani kapital veoma plašljiv na rizik i neizvjesnost pa odlazi tamo gdje će biti najsigurniji i gdje će ostvariti visoke stope povrata. Većina inostranog kapitala je, dakle, odlazilo u već postojeće privredne subjekte. Ovo je u mnogome ograničilo uticaj inostranog kapitala na privrednu strukturu zemlje.

Možemo zaključiti da su glavna ograničenja djelovanju inostranog kapitala na privrednu strukturu zemalja u razvoju dvojaka zbog toga što već postoje proizvodni kapaciteti. Prvo, stranom investitoru je manje rizično i neizvjesno investirati u već postojeće pogone i kapacitete, nego u potpuno nove proizvodne pogone, gdje bi troškovi pokretanja proizvodnje bili znatno veći, iako *greenfield* investicije mogu imati i ključnu prednost u savremenom poslovanju, jer one omogućuju investitoru da cijeli proizvodni pogon izgradi i prilagodi zahtjevima savremenog poslovanja, tehnologijama i transportu. Drugo, zemlje u razvoju su kroz proces tranzicije nastojale privatizirati proizvodne kapacitete i pogone koji su nekada bili u državnom vlasništvu. Pri tome su se značajne nade polagale u strane investitore, koji su trebali preuzimati velika postrojenja, čime bi se ujedno privukao inostrani kapital i pokrenula privreda. Stranim investitorima je ovaj model bio značajno atraktivniji od ulaganja u zelene površine iz mnogih razloga. Efikasnije je investirati u već izgrađeni proizvodni pogon sa domicilnom radnom snagom, nego potpuno novo ulaganje. Strani investitori su vidjeli svoju priliku u tome da povoljnije dođu do proizvodnih kapaciteta koje će oni adaptirati za savremeno globalno poslovanje. Prvenstveno se misli na obnovu postojeće infrastrukture i transfer savremenih tehnologija i znanja. Na ovaj način bi obje strane bile zadovoljene: inostrani investitori i zemlja koja prima kapital iz inostranstva.

Projekti *greenfield* investicija iz FDI su iznosili 600 milijardi USD u 2012. godini, a ukupan broj *greenfield* projekata u 2012. godini je bio 13.600. Prekogranična zajednička ulaganja u 2012. godini bila su oko 300 milijardi USD, dok je ukupan broj projekata 5.400 (OECD, 2013). Možemo vidjeti da u posmatranom periodu *greenfield* investicije iz FDI imaju veću vrijednost od prekograničnih zajedničkih ulaganja. Nakon globalne recesije i *greenfield* investicije i zajednička ulaganja su bilježile pad. Međutim, *greenfield* investicije iz FDI poslije globalne recesije nisu zabilježile ni u jednoj godini porast, dok su prekogranična zajednička ulaganja blago rasla. Iz ovoga se može zaključiti da inostrani investitori radije ulažu u manje rizične projekte, a posebno nakon globalne recesije.

Šušić, I. (2014). Investicije kao funkcija visine i raspodjele nacionalnog dohotka i kao funkcija inostranog kapitala u globalnim okolnostima. *Anali poslovne ekonomije*, 11, str. 18–36.

SLIKA 2: „GREENFIELD“ PROJEKTI IZ FDI (MILIJARDE USD) I PREKOGRANIČNA ZAJEDNIČKA ULAGANJA (MILIJARDE USD)



Izvor: OECD (2013)

Većina inostranog kapitala je uložena u postojeće proizvodne kapacitete, ne samo u regionu, već i u svim tranzicijskim zemljama. Ovo ograničava djelovanje inostranog kapitala na privrednu strukturu zemlje. Proširivanjem poslovanja preduzeća ili pokretanjem preduzeća koja su u stečaju dolazi do značajnijeg djelovanja na privrednu strukturu zemlje. Upravo zbog toga su mnoge zemlje nastavile sa liberaliziranjem i promicanjem inostranog kapitala.

Djelovanje inostranog kapitala na strukturu privrede je ostalno ograničeno u skoro svim tranzicijskim i zemljama u razvoju. Ovaj kapital djeluje na sektor u koji se investira. U 86% slučajeva inostrani kapital se ulaže u proizvodno-prerađivački sektor (46%) i trgovinsko-uslužni sektor koji je vezan za prerađivačku industriju (40%) (OECD, 2013). Prema tome, u onim zemljama, koje primaju inostrani kapital, struktura se mijenja najčešće u korist ova dva sektora. U kojem obimu će se mijenjati zavisi od strukture privrede zemlje koja prima kapital.

6 Zaključak

Inostrani kapital može uticati na ekonomski razvoj na tri načina. Prvi je porast domaće stope investicija. U mjeri u kojoj zemlja ima nesklad između štednje i investicija kao posljedica deficita platnog bilansa, priliv inostranog kapitala može doprinijeti rastu stope investicija u zemlji. Ovo dovodi do povećanja proizvodnog kapitala, a samim tim i do povećanja proizvodnje, osim ako se ne radi o neproizvodnim investicijama. Drugi je povećanje efikasnosti poslovanja. Porast produktivnosti koji nastaje kao posljedica povećanja efikasnosti, zasniva se na transferu iskustava, novih znanja i savremenih tehnologija koje sa sobom donosi inostrani kapital. Postojanje efikasnijih preduzeća na tržištu može poticati lokalne konkurente na inovativno poslovanje kako bi uspjeli opstati na tržištu. Na ovaj način se povećava kvalitet i raznovrsnost proizvoda lokalnih proizvođača u zemlji koja je primaoc kapitala. Ovakvo poticanje privrednog sistema i poslovanja je treći kanal. U

Šušić, I. (2014). Investicije kao funkcija visine i raspodjele nacionalnog dohotka i kao funkcija inostranog kapitala u globalnim okolnostima. *Anali poslovne ekonomije*, 11, str. 18–36.

takvim uslovima se može desiti i da kvalificirani radnici iz preduzeća u inostranom vlasništvu pređu u lokalno preduzeće, čime bi donijeli sa sobom stečena znanja i iskustva. Na ovaj način inostrani kapital može uticati i na druga preduzeća koja nisu primila kapital iz inostranstva. Ovdje treba naglasiti da snažan inostrani investitor može lokalnu konkurenciju izbaciti sa tržišta, jer je takav inostrani investitor superiorniji na tržištu. Na osnovu toga, možemo zaključiti da je treći kanal, ipak od tercijarnog značaja sa aspekta ekonomskog razvoja.

Gotovo da ne postoji ni jedno istraživanje u kojem akumulacija nije osnovni ili jedan od osnovnih faktora ekonomskog razvoja. Osnovni problem savremenih ekonomskih sistema zemalja u razvoju je osiguranje mase i stope akumulacije za finansiranje investicija koje dovode do ekonomskog razvoja, kao i maksimiziranje efikasnosti upotrebe akumulacije. Dakle, osnovni problem kapitalističkih zemalja u razvoju nije u tome da privreda nije sposobna da proizvodi, već u tome što akumulacija odlazi u ruke onih socijalnih slojeva koji ga troše ekonomski neproaktivno. Postojeća društveno-ekonomska struktura u mnogim nerazvijenim zemljama očigledno sprječava akumulaciju kapitala.

Positivan uticaj inostranog kapitala na ekonomski razvoj je dokazan statističko-kvantitativnom analizom, gdje se pojavila pozitivna korelacija između FDI i BDP-a, kao i investicija u stalna sredstva i amortizacije prema BDP-u (Deepak 1995, 227). Istina je da akceleriranje ekonomskog razvoja u određenim stadijima zahtijeva dodatne prilive inostranog kapitala. Međutim, niski i srednji koeficijenti korelacije su nam pokazali da inostrani kapital generira i akcelerira ekonomski razvoj, ali isto tako da nije osnovna pretpostavka generiranja i akceleriranja ekonomskog razvoja. Inostrani kapital nema dovoljnu snagu da značajnije djeluje na ekonomski razvoj. Ipak su domaća akumulacija i sposobnost privrede da investira osnovna pretpostavka generiranja ekonomskog razvoja. Pored toga, privreda koja ima investicionu sposobnost mora na pravi način usmjeriti raspoloživa sredstva u one grane gdje će ostvariti najveću korist za opšte dobro. Kod upotrebe inostranog kapitala domaća privreda ima ograničenja pri usmjeravanju kapitala. Razlog tome je da strani investitor ulaže kapital tamo gdje ima najveći interes i gdje će ostvariti najbolji povrat na uloženi kapital. Ovo je posebno izraženo kod FDI, koje su izrazito profitno orijentisane. Inostrani kapital može služiti i shodno tome, može se iskoristiti za akceleriranje ekonomskog razvoja u određenim okolnostima, (posebno u početnim stadijima procesa ekonomskog razvoja) ali ne može biti osnovna pretpostavka generiranja ekonomskog razvoja.

Različiti instrumenti priliva inostranog kapitala imaju različite uticaje na makroekonomske veličine u globalnim okolnostima. FDI imaju različit uticaj na ekonomski razvoj u različitim periodima, dok investicije u stalna sredstva opet imaju drugačiji uticaj na ekonomski razvoj, a što se može dokazati statističko-kvantitativnom analizom. Pozitivna korelacija potvrđuje pozitivan uticaj inostranog kapitala na ekonomski razvoj. Međutim, ovdje je potrebno istaknuti da se pomoću statističko-kvantitativne analize može dokazati da inostrani kapital može imati i negativan uticaj na ekonomski razvoj u određenim okolnostima.

Šušić, I. (2014). Investicije kao funkcija visine i raspodjele nacionalnog dohotka i kao funkcija inostranog kapitala u globalnim okolnostima. *Anali poslovne ekonomije*, 11, str. 18–36.

7 Popis literature

- Babić, M. (2007). *Makroekonomija*. Zagreb: Mate.
- Blachard, O. (2003). *Macroeconomics*. New York: Prentice Hall.
- Burda, M. & Wyplosz, C. (2001). *Macroeconomics*. New York: Oxford University Press.
- Chorafas, D. N. (2005). *The Management of Equity Investments*. Oxford: Elsevier.
- Dwivendi, D. (2005). *Macroeconomics: Theory and Policy* (2nd izd.). New York: McGraw Hill.
- Eichner, T., Mutti, J. & Turnovsky, M. (2009). *International Economics* (7th izd.). New York: Routledge.
- Goldin, I. & Reinert, K. (2012). *Globalization for Development – Meeting New Challenges*. New York: Oxford University Press.
- Greenblatt, J. (2010). *The little Book that beats the Market*. New Jersey: John Wiley & Sons.
- Jurković, P. (2002). *Javne financije*. Zagreb: Masmedia.
- Kijima, M. & Tian, Y. (2012). *Investment and Capital Structure Decisions of Foreign Subsidiary with International Debt Shifting and Exchange Rate Uncertainty*. Berlin: Springer-Verlag.
- Komazec, S. i Ristić, Ž. (2009). *Ekonomija kapitala i finansiranje razvoja*. Beograd: EtnoStil.
- Komazec, S. i Ristić, Ž. (2011). *Monetarna ekonomija i bankarski menadžment*. Beograd: EtnoStil.
- Kose, M. A., Prasad, E. S., Rogoff, K. & Wei, S. J. (2009). *Financial Globalization: A Reappraisal*. Washington DC: IMF.
- Krugman, P. (2012). *End this Depression Now!*. New York: W.W. Norton & Company.
- Krugman, P. i Obstfeld, M. (2009). *Međunarodna ekonomija – Teorija i ekonomska politika* (Sedmo izdanje izd.). Zagreb: Mate.
- Mrkušić, Ž. (1974). *Ekonomski razlozi za uvoz inostranog kapitala*. Beograd: Institut za spoljnu trgovinu.
- Nicoletti, G., Golub, S., Hajkova, D., Mirza, D. & Yoo, K. (2003). *The Influence of Policies on Trade and Foreign Direct Investment*. Paris: OECD.
- Nušović, M. (1989). *Planiranje investicionih projekata u funkciji optimizacije društveno-ekonomskog razvoja*. Zagreb: Informator.
- OECD. (2013). *World Investment Report*. OECD.
- Richard, H. (2007). *How Countries Compete: Strategy, Structure, and Government in the Global Economy*. Boston: Harvard Business School Publishing Corporation.
- Ristić, Ž. i Komazec, S. (2010). *Globalni finansijski menadžment*. Beograd: EtnoStil.

Šušić, I. (2014). Investicije kao funkcija visine i raspodjele nacionalnog dohotka i kao funkcija inostranog kapitala u globalnim okolnostima. *Anali poslovne ekonomije*, 11, str. 18–36.

Šušić, I. (2010). *Projektne i investicione menadžment*. Banja Luka: Comesgrafika.

United Nations. (2014). *United Nations*. Preuzeto sa United Nations: www.un.org.

United Nations. (2012). *World Investments Prospects Survey 2012-2014*. New York: United Nations.

Vojnić, D. (1970). *Investicije i ekonomski razvoj*. Zagreb: Ekonomski institut.

Karavidić, S., Cogoljević, D. i Jovančević, D. (2014). Obrazovanjem do novih strategija agrarnog razvoja u Republici Srbiji. *Anali poslovne ekonomije*, 11, str. 37–45.

UDK: 631.37:378.147(497.6RS); DOI: 10.751/APE1114037K

Originalni naučni rad

OBRAZOVANJEM DO NOVIH STRATEGIJA AGRARNOG RAZVOJA U REPUBLICI SRBIJI⁸

THROUGH EDUCATION TO NEW STRATEGIES IN THE REPUBLIC OF SERBIA

Slavko Karavidić⁹

Visoka škola za poslovnu ekonomiju i preduzetništvo

Dušan Cogoljević

Visoka škola za poslovnu ekonomiju i preduzetništvo

Dragica Jovančević

Visoka škola za poslovnu ekonomiju i preduzetništvo

Sažetak

Obrazovanje je snažan činilac razvoja, a obrazovni nivo stanovništva nezaobilazan je pokazatelj dostignutog stepena društveno-ekonomskog razvoja u svakoj društvenoj zajednici. U ovom radu sintetizovani su zaključci brojnih studija o uticaju obrazovanja na agrarni razvoj sa dva aspekta: 1) društvenih saznanja, s ciljem, da se razviju i podstiču sveže misli i saznanja naučnog značaja za razvoj agrara i njihov doprinos razvoju, pri čemu obrazovanje povećava socijalnu uključenost i utiče na smanjenje regionalnih disproporcija i 2) uticaj obrazovnog nivoa poljoprivrednika na njihovu produktivnost. Glavni izazov budućeg perioda je ostvarivanje strukturnih promena agrarnog razvoja kroz kreativno i sinergijsko korišćenje resursa, a pre svega kompetitivnog znanja.

Ključne reči: agrar, obrazovanje, razvoj, nove tehnologije

JEL klasifikacija: I21, I29

⁸ Rad je bio prezentovan na Međunarodnoj konferenciji o društvenom i tehnološkom razvoju, STED 2014, održanoj 11.10.2014. godine, u Banjoj Luci, u organizaciji Univerziteta za poslovni inženjering i menadžment Banja Luka.

⁹ Mitropolita Petra 8, Beograd, E-mail: skaravidic@gmail.com

Karavidić, S., Cogoljević, D. i Jovančević, D. (2014). Obrazovanjem do novih strategija agrarnog razvoja u Republici Srbiji. *Anali poslovne ekonomije*, 11, str. 37–45.

Summary

Education is a powerful factor in development, and educational level of the population is an essential indicator of the achieved level of socio-economic development in every community. In this paper we synthesized conclusions a lot of studies about the impact of education on agricultural development in two aspects: 1) social knowledges, with aim to develop and encourage fresh thinkings and knowledges of scientific importance for agricultural development and its contribution to development, whereby education increases social inclusion and influence on reduction of regional disparities and 2) influence of educational level of agricultural labourer on their productivity. The main challenge for the future period is the realization of structural changes of the agricultural development through creative and synergistic use of resources, especially the competitive knowledge.

Keywords: agricultural, education, development, new technologies

1 Uvod

Dugogodišnja ekonomska kriza i neizvesna budućnost oko dostupnosti prehrambenih resursa i proizvoda, veliki ekonomski i socijalni problemi izraženi visokom stopom zaduženosti i strukturnom neravnotežom podstiču sveže misli i saznanja naučnog značaja za razvoj agrara i njegov doprinos razvoju ostalih sektora privrede, baziranih na očuvanju i korišćenju prirodnih resursa kao potrebe budućeg života i razvoja.

Agrar kao drugi razvojni stub Republike Srbije ima neprocenjivi nacionalni značaj (multiplikativni efekat na ukupni privredni rast i razvoj) i socijalnu stabilnost Republike Srbije, ali i veliki izazov za ruralno stanovništvo.

Dosadašnji tok tranzicije i privatizacije nisu doprineli jačanju proizvodne i tržišne pozicije agrara odnosno odgovornog i aktivnog prilagođavanja procesima globalnih promena, izgradnjom modernog korporativnog upravljanja, poslovne i organizacione kulture zasnovane na znanju i veštinama, kroz implementaciju obrazovanja i nauke u agraru. Dakle, nije ostvareno odgovarajuće prilagođavanje strategije i ciljeva kreativne (re)tranzicije agrara primenom stečenih i novih kompetentnih znanja, a pre svega ispoljavanjem interesa za stručnim obrazovanjem i usavršavanjem.

Obrazovanje u funkciji rada ili zanimanja dominantna je potreba agrara. Zbog svega toga, istraživanjem smo želeli steći potpun uvid u obrazovne potrebe za stručnim obrazovanjem i usavršavanjem, kao i koliko sadržaj rada u agraru opredeljuje obrazovne potrebe.

U dizajniranju istraživanja pošli smo od pitanja: šta je socijalna sredina zaposlenog u agraru, odnosa u društvenim grupama, odnosa u materijalno-ekonomskom poslovanju i društvenoj podeli rada, odnosa kulture i lične procene opštih materijalnih uslova života i koji su to njeni merljivi aspekti relevantni za obrazovana postignuća?

Karavidić, S., Cogoljević, D. i Jovančević, D. (2014). Obrazovanjem do novih strategija agrarnog razvoja u Republici Srbiji. *Anali poslovne ekonomije*, 11, str. 37–45.

Rezultati istraživanja daju osnove za izvođenje argumentovanih zaključaka, ali se pri tom otvarju i neka nova pitanja koja zaslužuju sveobuhvatnu naučnu elaboraciju.

2 Višedimenzionalnost obrazovanja

Savremene tendencije razvoja tržišne privrede pokazale su da se nauka i obrazovanje nalaze u samom vrhu prioriteta globalnih i nacionalnih strategija i politika društveno-ekonomskog i tehničko-tehnološkog razvoja i napretka.

To podrazumeva kreativno i sinergijsko korišćenje resursa, a pre svega kompetentnog znanja koja se mogu primenjivati u različitim oblastima: transferibilne veštine i znanja, nove vizije multidisciplinarnosti, kao i transdisciplinarne kompetencije kroz ispoljavanje interesa za stručnim obrazovanjem i usavršavanjem. Ljudski i socijalni kapital čine zajedno intelektualni kapital, koji znanjem, veštinama i ukupnim ponašanjem stvara i svrsishodno koristi sve ostale resurse (Pejanović, 2013, str. 503). Izdiferencirana su tri mesta susretanja obrazovanja i sadržaja rada u agraru: 1) kvalitet efekata obrazovanja, 2) kvalitet *unutrašnjih* komponenti obrazovanja usmjerenih na razvijanje određenog nivoa rada i 3) rada shvaćenog kao cilj i kao oblast ka kome se obrazovanjem teži. *Radnici znanja* (Adižes, 1999) danas su najvažniji i najugroženiji faktor u ekonomiji. Na inovacijskom talasu koji temelji na novom kvalitetu obrazovanja, privredni subjekti su okrenuti ka budućnosti podsticanjem konkurentnosti, fleksibilnosti, mobilnosti i različitosti, što podrazumeva vrednosti usklađene sa novim globalnim i lokalnim uslovima i okolnostima. Put ka razvijenom društvu zahteva *kvalitetno obrazovanje za sve*.

Ciljeve transformacije agrara treba posmatrati kroz veću proizvodnju, tržišnu konkurentnost, značajniji izvoz, veću produktivnost i veći profit, jer Srbija ima resursno-razvojne preduslove za organizaciju moderne agrarne proizvodnje za šta je neophodno znanje i informisanost, dobra tehnička opremljenost i profesionalna organizovanost i povezanost u okviru agro-industrijskog sistema. Ekonomija znanja glavno je sredstvo u pravcu novog modela ekonomskog i društvenog rasta i razvoja (Pejanović, 2013, str. 622).

U ekonomskoj literaturi postoji ubedljiv argument o ulozi obrazovanja u agraru. Nesporno je da obrazovanje značajno podiže nivo znanja, intelektualne sklonosti, pomaže ljudima u pronalaženju njihovih ličnih identiteta i u izboru načina života. Mora se priznati, međutim, da i ako je istraživanje u društvenim naukama obezbedilo seriju uverljivih hipoteza u vezi sa *intervenišućim varijablama* kojima se objašnjava odnos između obrazovanja, agrarnog i ekonomskog razvoja, direktne implikacije takvog istraživanja nisu očigledne. Isto tako, u praktičnoj primeni, rezultati istraživanja koriste se selektivno. Većina procena uticaja obrazovanja na produktivnost ukazuju da obrazovanje pojedinca može da signalizira postojanje produktivnih svojstava. Analiziran je i uticaj obrazovanja na alokativnu efikasnost, preko procene profita i funkcija faktora tražnje. Primarni metod analize koji se koristi

Karavidić, S., Cogoljević, D. i Jovančević, D. (2014). Obrazovanjem do novih strategija agrarnog razvoja u Republici Srbiji. *Anali poslovne ekonomije*, 11, str. 37–45.

u studijama je višestruko regresivan sa obe varijable i zavisnom i nezavisnom u logaritamskom obliku, poznatijoj u ekonomskoj literaturi kao *Cobb-Douglas* tip.

Istraživanja pokazuju da je prosečna dobit u proizvodnji za 4 godine obrazovanja oko 8,7%, sa standardnom devijacijom do 9,0%. Obrazovanje je, uglavnom, efikasnije u uslovima modernizacije.

U svim studijama koje smo analizirali, prosečno povećanje proizvodnje za 4 godine obrazovanja u tradicionalnim uslovima je 1,3% u poređenju sa 9,5% povećanja u modernizovanim, savremenim uslovima. Praksa potvrđuje da je varijabla modernizacije okruženja veoma značajna. U proseku, procentualna dobit kao rezultat 4 godine obrazovanja je bila 10% veća u savremenom okruženju nego u tradicionalnom okruženju. Formalno školovanje, uglavnom, se odnosi na pismenost, računanje i opšte obrazovanje u kome su generisane osnovne *spособnosti da uče*, a neformalno je od vitalnog značaja u inovativnim procesima agrara.

I ovako skromno priređen pregled literature pokazuje i dokazuje obilje uloga i kanala kroz koje obrazovanje deluje na agrarni razvoj, kroz vrednosti, sposobnosti, znanja, navike, kompetencije i veštine zaposlenih u agraru. Završavamo rečima Žaka Delora: “Koncept učenja u toku celog života predstavlja ključ koji otvara vrata XXI veka (Delor, 1996, str. 99)”.

3 Metodologija empirijskog istraživanja

Predmet istraživanja je utvrđivanje međuzavisnosti obrazovanja i sadržaja rada zaposlenih u agro-industrijskoj organizaciji (u daljem tekstu agraru), odnosno, između obrazovnog ponašanja zaposlenih i sadržaja rada (na nivou određene radne organizacije) i dužnosti, koje zaposleni izvršava u radnom procesu (na nivou svoga zanimanja i poslovanja): neposredni izvršioc i u agraru, neposredni rukovodioci i inženjeri (tehnički kadar), viši rukovodioci i stručnjaci u agraru, naučni radnici i administrativno osoblje. Takav prilaz predmetu istraživanja pruža mogućnost da se stekne relevantna slika o stvarnom uticaju obrazovanja na sadržaj rada i potrebu za obrazovanjem i usavršavanjem.

U istraživanju polazimo od osnovne hipoteze: Postoji pozitivna korelacija između obrazovanja i stava o obrazovanju i pojedinih elemenata sadržaja rada u agro-industrijskim organizacijama.

Nezavisne varijable u našem istraživanju su: motivacija za rad, zadovoljstvo organizacijom rada, zadovoljstvo poslom, kreativnost posla, iskorišćenost znanja u organizaciji, mogućnost profesionalnog usavršavanja i napredovanja u struci i zanimanju, funkcionalnost obrazovnih (školskih) znanja i pogodnost za obrazovanje u organizaciji.

Zavisne varijable ispitivane su na osnovu skale stavova prema obrazovanju i upitnika za merenje motiva, želja, interesa i potreba u pogledu obrazovanja.

Uzorak čine ukupno 149 zaposlenih.

Obeležja uzorka po sadržaju rada su:

Karavidić, S., Cogoljević, D. i Jovančević, D. (2014). Obrazovanjem do novih strategija agrarnog razvoja u Republici Srbiji. *Anali poslovne ekonomije*, 11, str. 37–45.

- 98 neposrednih izvršilaca u agraru ili 65,7% zaposlenih;
- 19 neposrednih rukovodilaca i inženjersko-tehničkog kadra (12,7%);
- 13 viših rukovodilaca i stručnjaka (8,3%);
- 12 administrativnog osoblja (8%) i
- 8 naučnih radnika (5,3%).

Obeležja uzorka po stepenu formalnog obrazovanja su:

- 23 zaposlenih sa nepotpunom osnovnom školom (15,4%);
- 47 zaposlenih sa osnovnom školom (31,5%);
- 43 zaposlenih sa srednjom školom (28,8%);
- 8 zaposlenih sa višom školom (5,4%);
- 19 zaposlenih sa visokom školom (12,7%);
- 4 magistra nauka (2,7%) i
- 5 doktora nauka (3,5%).

Obeležja uzorka prema polu su:

- 107 ispitanika muškog pola (71,8%) i
- 42 ispitanika ženskog pola (28,2%).

Ispitanici su testirani individualno i u manjim grupama, prevashodno na radnom mestu.

U radu smo nastojali da uspostavimo sklad deduktivnog i induktivnog pristupa predmetu istraživanja, uvereni da samo tako možemo izbeći izvesne nejasnoće, što je osiguralo prostor za celovito sagledavanje percepcija zaposlenih o doprinosu obrazovanja radu i rezultatima rada u agrarnim organizacijama, odnosno njegovu empirijsku verifikaciju.

4 Rezultati istraživanja i diskusija

4.1 Aktivnosti koje zaokupljaju zaposlene u agraru posle radnog vremena i mesto obrazovanja u tim aktivnostima

Zapaža se da se najveći broj neposrednih izvršilaca u agraru nakon radnog vremena posvećuje kućnim i porodičnim obavezama (51%), sportu i rekreaciji (15,6%), posećivanje ugostiteljskih objekata (12,5%), a u istom procentu su posvećeni gledanju televizije, čitanju štampe (5,2%), dok je za učenje i obrazovanje kao i posetu biblioteci zainteresovano 0%. Dakle, neposredne izvršioce u agraru ne zaokuplja obrazovanje kao aktivnost nakon radnog vremena. Naučni radnici u agraru u tom pogledu se znatno razlikuju od neposrednih izvršilaca. Tako 36,8% naučnih radnika bira učenje i obrazovanje kao aktivnost nakon radnog vremena, viši rukovodioci i stručnjaci 8,9%, neposredni rukovodioci i inženjersko-tehnički kadar 8,4%, a administrativno osoblje 2,5%.

Karavidić, S., Cogoljević, D. i Jovančević, D. (2014). Obrazovanjem do novih strategija agrarnog razvoja u Republici Srbiji. *Analiza poslovne ekonomije*, 11, str. 37–45.

4.2 Motivi zaposlenih za uključivanje u obrazovanje

Problem motiva za obrazovanje zaposlenih često je istraživano u našoj i stranoj literaturi. U rezultatima istraživanja ima izvesnih razlika u motivima. U najvećem broju istraživanja, najviše mesto na listi motiva zauzimaju povećanje ličnog dohotka sa 25,2%, sledi „bolje radno mesto“ sa 21,8% i „želja za sticanjem novog znanja“ sa 15,8%. Dobijeni rezultati našeg istraživanja o motivima zaposlenih u agraru za uključivanje u obrazovanje potvrđuju dosadašnja istraživanja, ali se razlikuju procenti motiva pa je tako:

- Najučestaliji motiv bolje radno mesto sa 45,4%;
- Lična primanja motivišu uključivanje u obrazovanje sa 41,2%;
- Sa po 3,1% učestvuju usavršavanje u struci, stvaralački rad, ugled i društveni položaj, a
- Sa 1% učestvuje želja za proširenjem obrazovanja.

Želja za usavršavanjem u struci često ostaje izvan institucija obrazovanja, jer se obično u proširenju svog stručnog znanja zaposleni u agraru oslanjaju na vlastiti individualni rad: na čitanje knjiga i stručnih časopisa te na lični kontakt sa osobama koje im u tome mogu pomoći.

4.3 Međuzavisnost rada u agraru i obrazovanja

Participacija obrazovanja u sadržaju rada u agraru

Na osnovu rezultata istraživanja može se zaključiti da u strukturi participacije obrazovanja sa po 33,3% učestvuju osnovno obrazovanje i stručno osposobljavanje za radno mesto, zatim sa 25% obrazovanje za prekvalifikaciju i 8,3% stručno obrazovanje za usavršavanje u struci, dok društveno-ekonomsko obrazovanje, kurs stranih jezika i specijalizacije nisu značajnije interesantni za zaposlene u agraru. Nizak procenat neposrednih izvršilaca u agraru kao učesnika obrazovnih aktivnosti u skladu je sa našim očekivanjima zbog prirode njihovog posla, ali iznenađuje podatak da viši rukovodioci i stručnjaci učestvuju sa samo 6,1% u obrazovnim aktivnostima, što je najverovatnije uslovljeno prirodom posla ovih kadrova i njihovom potrebom da koriste stručnu literaturu i stručnim usavršavanjem u inostranstvu. Sa jedne strane neposredni izvršioци uključeni su u programe obrazovanja radi prekvalifikacije sa 25%, a u isto vreme nisu uopšte učestvovali na kursovima stranih jezika.

Zainteresovanost zaposlenih za obrazovanje (veoma zainteresovani, zainteresovani, nisu uopšte zainteresovani)

Samo 9,2% ispitanika je veoma zainteresovano za obrazovanje što je u skladu sa njihovim potrebama za program obrazovanja radi prekvalifikacije, kao i 16,3% zaposlenih koji su zainteresovani pre svega iz istih razloga, dok je osrednje zainteresovano 34,7%, ali isto tako u istom procentu nisu zainteresovani, a 5,1% nisu

Karavidić, S., Cogoljević, D. i Jovančević, D. (2014). Obrazovanjem do novih strategija agrarnog razvoja u Republici Srbiji. *Anali poslovne ekonomije*, 11, str. 37–45.

uopšte zainteresovani za bilo koji vid obrazovanja što može biti posledica delovanja nekog faktora, na primjer godina starosti, godina radnog staža i td.

Iskorišćenost znanja stečenog u toku školovanja (dovoljno, osrednje i nimalo)

Obrazovanje je bitan faktor produktivnosti rada i ekonomske uspešnosti. Naši ispitanici smatraju da na poslu koriste stečeno znanje iz škole: dovoljno 8,2%, osrednje 33,7%, a nimalo 58,1%. Ovi rezultati su zabrinjavajući, ali u isto vreme očekivani s obzirom na obrazovnu strukturu.

Stavovi zaposlenih o doprinosu znanja i obrazovanja ekonomskoj uspešnosti njihove organizacije (veoma mnogo, mnogo, osrednje, malo, nimalo)

Rezultati pokazuju da zaposleni prilično visoko vrednuju doprinos znanja i obrazovanja ekonomskoj uspešnosti organizacije: 20,5% veoma mnogo, 40,8% mnogo, 34,7% osrednje, 2% malo i 2% nimalo. Dobijeni rezultati ne iznenađuju, mada je teško reći da li je on posledica sadržaja rada ili nivoa obrazovanja ispitanika ili nekih drugih faktora.

Procena funkcionalnosti znanja stečenih u toku školovanja

Problem funkcionalnosti znanja stečenog u školovanju je ozbiljan, jer je izvesno da ni privreda ni škola nisu zadovoljni stepenom upotrebljivosti znanja koja se stiču obrazovanjem. Neposredni izvršioци u agraru prilično negativno procenjuju upotrebljivost znanja stečenih u školi i to: 1% - veoma mnogo, 0% - mnogo, 23,7% - osrednje, 33% malo i 42,3% nimalo, šta je u korelaciji sa njihovim stepenom obrazovanja i sadržajem njihovog rada. Međutim, postoje bitne razlike, u zavisnosti od sadržaja rada zaposlenih u agraru, odnosno između profesionalnih kategorija. Najpozitivniji stav prema funkcionalnosti znanja stečenog obrazovanjem iskazali su naučni radnici u agraru 71,4%, dok u relativno skromnom procentu takvo mišljenje imaju neposredni rukovodioci i inženjersko-tehnički kadar 9,9%, viši rukovodioci i stručnjaci 15,2% i administrativno osoblje 5,1%. Veću kritičnost prema ovom problemu ispoljavaju profesionalne grupe kojima su potrebna praktična znanja koja zaista naše obrazovanje ne pruža u dovoljnoj meri, ostvarivanjem povezanosti teorije i prakse. Raskorak između „sveta rada“ u agraru i „sveta obrazovanja“ je veliki.

Spremnost organizacije da iskoristi znanja i sposobnosti zaposlenih

Pokazatelj spremnosti organizacije da podstiče obrazovanje i sticanje znanja i njeno nastojanje da u potpunosti iskoristi znanje i sposobnost zaposlenih je značajan motivacioni faktor zainteresovanosti za obrazovanje i doprinos znanja i obrazovanja ekonomskoj uspešnosti i rastu i razvoju organizacije. Na osnovu utvrđenih statističkih pokazatelja, možemo konstatovati da subjektivna procena ispitanika o spremnosti organizacije da iskoristi znanje i sposobnosti zaposlenih bitno zavisi od sadržaja rada zaposlenih. Skoro dve trećine rezultata grupišu se oko srednjeg pola varijable – osrednje (67,7%), a prema negativnom polu varijable – nimalo (15,6%) i dovoljno

Karavidić, S., Cogoljević, D. i Jovančević, D. (2014). Obrazovanjem do novih strategija agrarnog razvoja u Republici Srbiji. *Anali poslovne ekonomije*, 11, str. 37–45.

16,7% ispitanika. Najkritičniji u pogledu spremnosti organizacije da iskoristi znanje i sposobnosti zaposlenih su neposredni izvršioци u agraru 28,9% i neposredni rukovodioci i inženjersko-tehnički kadar (25,8%). Kao izvesno obrazloženje za ovaj rezultat mogu nam poslužiti srodna istraživanja, da se u agrarnoj organizaciji znanje i obrazovanje manje vrednuje nego u drugim organizacijama.

5 Zaključak

Kvalitet rada, rasta i razvoja agrarne organizacije je rezultat kvaliteta obrazovanja zaposlenih u njoj, odnosno rezultat njihovog znanja, shvatanja, navika, veština, sposobnosti, i produkcijskih, estetskih i etičkih vrednosti.

Obrazovanje i učenje mogu pospešiti izmene u sadržaju rada i radne delatnosti, podstaći i ubrzati obogaćivanje rada i radne delatnosti, podstaći i ubrzati obogaćivanje rada novim metodama i tehnikama i veoma mnogo doprineti oplemenjivanju čovekovih sposobnosti i stvaralaštva.

Ovaj uticaj se blago smanjuje kada se uzmu u obzir starost i školska sprema, pri čemu stariji ispitanici imaju generalno negativniji stav prema obrazovanju od mlađih, dok zaposleni sa višim nivoom obrazovanja zauzimaju pozitivan stav o doprinosu obrazovanja sadržaju rada u odnosu na zaposlene sa nižim nivoom obrazovanja.

Istraživanjem je utvrđen redosled motiva za obrazovanje kod zaposlenih u agraru: 1) povećanje ličnih primanj, 2) dobijanje boljeg radnog mesta, 3) želja za usavršavanjem u struci i 4) želja za proširenjem znanja.

Potvrđena je pretpostavka da se sadržaj rada pojavljuje kao varijabla koja je u značajnoj vezi sa izborom motiva za uključivanje u obrazovne aktivnosti. Neposredni izvršioци u agraru uglavnom su zaokupljeni motivima utilitarnog karaktera.

Rezultati istraživanja u dobroj meri potvrđuju rezultate istraživanja naših i stranih autora o zainteresovanosti zaposlenih u agraru za pojedine vidove obrazovanja, a da je sadržaj rada opredeljujuća varijabla preferencija zaposlenih u oblasti sticanja znanja. To istovremeno znači da bi bilo poželjno i potrebno da istraživači ove problematike, sadržaj rada kao podsticajni faktor obrazovanja i učenja neposredno dovode u vezu sa širim okruženjem, odnosno socio-kulturnom sredinom, ali i sa intelektualnim i psihološkim karakteristikama zaposlenih u agraru.

Prilikom utvrđivanja područja i sadržaja obrazovanja moraju se uzeti u obzir praktični zahtevi rada i radne situacije zaposlenih. Očekivano je, na primer, da je prvenstveni interes neposrednih izvršilaca u poljoprivredi osnovno obrazovanje odraslih, stručno osposobljavanje za radno mesto i prekvalifikaciju, dok je mali broj njih zainteresovan za programe koji imaju šire profesionalno znanje, što je uglavnom karakteristično za ostale profesionalne grupe u agrarnoj organizaciji.

Agraru je potrebno nešto drugo u odnosu na ovo što danas imamo – što šire otvoriti prostor nauci i obrazovanju za nove inovativne programe sa jasno

Karavidić, S., Cogoljević, D. i Jovančević, D. (2014). Obrazovanjem do novih strategija agrarnog razvoja u Republici Srbiji. *Anali poslovne ekonomije*, 11, str. 37–45.

kontrolisanim kriterijumima kvaliteta. Mora se izgraditi svest o interaktivnim vezama između društveno-ekonomskog razvoja i obrazovanja.

Krupne i dalekosežne promene u strukturi i sadržaju rada i radne delatnosti zasnovane na automatizaciji i visokim tehnologijama, intelektualnim sadržajima racionalizatorske i inovativne delatnosti snažno afirmišu potrebu kontinuiranog učenja i obrazovanja i interes za različite dimenzije profesionalnog i ukupnog razvoja čoveka i njegovih civilizacijskih vrednosti.

6 Popis literature

Adižes, I. (1999). *Upravljanje promenama*. Novi Sad: Prometej.

Delor, Ž. (1996). *Obrazovanje otkrivena riznica*. Beograd: Ministarstvo prosvete Republike Srbije.

Pejanović, R. (2013). *Ogledi iz agrara i ruralne ekonomije*. Novi Sad: Poljoprivredni fakultet.

Strukan, E., Đorđević, D. i Sefić, S. (2014). Uticaj liderstva na zadovoljstvo poslom u privatnom sektoru. *Anali poslovne ekonomije*, 11, str. 46–59.

UDK: 005.21:6588; DOI: 10.7251/APE1114046S

Originalni naučni rad

UTICAJ LIDERSTVA NA ZADOVOLJSTVO POSLOM U PRIVATNOM SEKTORU¹⁰

EFFECT OF LEADERSHIP ON JOB SATISFACTION IN THE PRIVATE SECTOR

Edin Strukan¹¹

Tehnički fakultet „Mihajlo Pupin“, Zrenjanin
JU Pedagoški zavod Unsko-sanskog kantona, Bihać

Dejan Đorđević¹²

Tehnički fakultet „Mihajlo Pupin“, Zrenjanin

Senad Sefić¹³

Connecta d.o.o. Sarajevo

Sažetak

Današnje organizacije iz privatnog sektora su izložene brzim i nepredvidivim promjenama koje nameću sve dinamičnije globalno poslovno okruženje, a činjenica je da te promjene značajno utiču na njihovo poslovanje. U vremenu koje karakteriše brzo prilagođavanje organizacijskih performansi promjenama koje nameće tržišno okruženje, liderstvo i zadovoljstvo poslom postaju neizostavan faktor uspjeha. Cilj i svrha ovog rada je da se kroz sprovedeno empirijsko istraživanje, egzaktno pokaže stepen i intenzitet liderstva menadžera u privatnom sektoru, te uticaj liderstva na zadovoljstvo poslom zaposlenih u ovom sektoru. Navedeno je razrađeno kroz uvodni i teorijski dio rada u kojem su navedene osnovne definicije i korelacija liderstva i zadovoljstva poslom, zatim kroz istraživačka pitanja i analizu dobijenih rezultata koji su pokazali da liderstvo ima snažan pozitivan uticaj na zadovoljstvo poslom koje je prepoznato kao ključni faktor savremenog poslovanja.

Ključne riječi: liderstvo, zadovoljstvo poslom, profitabilnost, organizacijske performanse.

¹⁰ Rad je bio prezentovan na Međunarodnoj konferenciji o društvenom i tehnološkom razvoju, STED 2014, održanoj 11.10.2014. godine, u Banjoj Luci, u organizaciji Univerziteta za poslovni inženjering i menadžment Banja Luka.

¹¹ Mehmedalije Maka Dizdara, Bihać, E-mail: strukan.s@missnet.ba.

¹² E-mail: djole@rocketmail.com.

¹³ E-mail: Senad.SEFIC@Connecta.ba.

Strukan, E., Đorđević, D. i Sefić, S. (2014). Uticaj liderstva na zadovoljstvo poslom u privatnom sektoru. *Anali poslovne ekonomije*, 11, str. 46–59.

Summary

Today's private sector organizations are subject to rapid and unpredictable changes imposed by more dynamic global business environment, and the fact is that these changes significantly affect their business. In a time characterized by rapidly adapting organizational performance changes imposed by the market environment, leadership and job satisfaction have become an indispensable factor of success. The aim and purpose of this paper is to show exact degree and intensity of manager leadership in the private sector through empirical research, and the impact of leadership on job satisfaction of employees in this sector. The above is elaborated through the prologue and theoretical part of the article which specifies the basic definitions and correlation of leadership and job satisfaction, followed by the research questions and results analytics, which showed that the leadership as a strong positive effect on job satisfaction, which is recognized as a key factor in modern business.

Keywords: leadership, job satisfaction, profitability, organizational performance.

1 Uvod

Cilj ovog rada je da ispita vezu liderstva i zadovoljstva poslom u organizacijama privatnog sektora u Bosni i Hercegovini, što je posebno značajno zbog tranzicijskih uslova koji su još uvijek aktuelni u bosanskohercegovačkoj privredi. Mnogi zaposleni u privatnom sektoru nisu zadovoljni svojim poslom, pa je važno utvrditi da li liderstvo može doprinijeti povećanju zadovoljstva poslom zaposlenih u ovom sektoru, čime bi se (po većini autora iz ove oblasti), povećale organizacijske performanse, produktivnost poslovanja i finansijski efekti poslovanja.

Zbog toga, zaposleni i njihove potrebe koje definišu stepen njihovog zadovoljstva, sve više postaju centar pažnje menadžera lidera koji znaju da su ljudski resursi glavni faktor konkurentske prednosti u sve dinamičnijem globalnom tržištu. U ovom kontekstu, menadžeri koji teže da postanu lideri koji će svojim znanjem i vještinama izgraditi i sprovesti u praksu viziju poboljšanja organizacijskih performansi, pa između ostalog i zadovoljstva poslom, trebaju permanentno raditi na vlastitoj edukaciji u vezi sa usvajanjem i razvojem liderskih kompetencija. Savremeni lider je onaj koji na zaposlene gleda kao na snažan izvor energije koja izvire iz njihove sposobnosti i osobina njihove ličnosti, te oni koji primjenom liderstva inspirišu lojalnost i entuzijazam onih koje vode, pozitivno utičući na stepen njihovog zadovoljstva poslom u organizaciji, a time i na njihovu veću produktivnost.

Također, organizacije koje teže povećanju zadovoljstva poslom svojih zaposlenih, praktikuju periodično mjerenje stepena i obima zadovoljstva zaposlenih, te dobijene rezultate postavljaju kao ključnu smjernicu za određivanje vizije i pravca kretanja organizacije, radi postizanja bolje poslovne izvrsnosti kroz poboljšanje svojih organizacijskih performansi, prije svega se fokusirajući na ljudske resurse i njihovo zadovoljstvo poslom kao ključnim kapitalom organizacije.

Strukan, E., Đorđević, D. i Sefić, S. (2014). Uticaj liderstva na zadovoljstvo poslom u privatnom sektoru. *Anali poslovne ekonomije*, 11, str. 46–59.

Primjer navedenog mjerenja stepena zadovoljstva liderstvom i drugim organizacijskim faktorima, te njihov uticaj na rezultate poslovanja, prikazan je u ovom radu.

2 Teorija i hipoteza

U okviru poboljšanja efikasnosti organizacije, bitno je vršiti kontinuirano mjerenje performansi zadovoljstva zaposlenih, jer rezultati mjerenja daju menadžmentu dobru osnovu za definisanje koncepcija motivisanja i primjenu drugih strategija na povećanju postojećeg stepena zadovoljstva, što je bitna organizacijska performansa.

Naime, zadovoljstvo zaposlenih je sastavni dio kvaliteta rada u svim organizacijama, pa tako i u organizacijama privatnog (profitnog) sektora, jer od stavova zaposlenih i njihovog ponašanja zavisi kako će obavljati svoj posao, što ima direktan uticaj na performanse organizacije kao cjeline. Lider zna da svi zaposleni žele da se kroz svoj posao razvijaju kao osobe, da razvijaju i koriste svoje talente i vještine, da radom postignu rezultate i uspjehe koji će biti prepoznati (Davis, 1992, str. 142–143), pri čemu posao ne podrazumijeva samo obavljanje radnih zadataka, nego i aktivnu interakciju sa kolegama, rukovodiocima, poštovanje pravila i politike organizacije, dostizanje standarda radnog učinka i slično. Po istom autoru, zadovoljstvo se definiše kao pozitivna emocionalna reakcija i stav pojedinca prema svom poslu, te ono predstavlja kombinaciju unutrašnjih i vanjskih faktora. Unutrašnji faktori podrazumijevaju prirodu posla koju osoba obavlja, zadatke koji čine posao, profesionalni razvoj, te osjećaj odgovornosti i dostignuća na poslu, a vanjski faktori podrazumijevaju uslove rada, platu, saradnju sa kolegama i rukovodiocima i slično. Unutrašnji faktori kod zaposlenih unapređuju satisfakciju, a spoljašni preferiraju nezadovoljstvo (Sousa-Poza, 2000, str. 517–538).

Ipak, u kontekstu liderstva, najvažnije determinante zadovoljstva poslom su interesantan i kreativan posao, dobri odnosi sa rukovodiocima i kolegama, visoka autonomija u radu i mogućnost napredovanja, kao i sigurnost posla, te sposobnost pravljenja balansa između privatnog i poslovnog života.

Zadovoljstvo poslom može se posmatrati kao opšti stav prema radu, ili zadovoljstvo prema pet specifičnih dimenzija posla: 1) plata, 2) posao kao takav, 3) mogućnost za promociju, 4) nadređeni i 5) saradnici (Šušnjar i Zimanji, 2005, str. 135–136). Većina autora iz ove oblasti smatra da je zadovoljstvo poslom strukturirano od većeg broja faktora koji se mogu svesti na pet sistematizovanih dimenzija zadovoljstva poslom: 1) zadovoljstvo koje proizilazi iz obavljanja određenih poslova, 2) zadovoljstvo pripadanjem radnoj grupi, 3) zadovoljstvo pripadanjem organizaciji, 4) zadovoljstvo materijalnim položajem i 5) zadovoljstvo statusom posla.

Prema Frederiku Herzbergu (*Frederick Herzberg*), zadovoljstvo i nezadovoljstvo potiču od različitih izvora. Nezadovoljstvo se dovodi u vezu sa uslovima koji okružuju posao (na primjer: sa kvalitetom kontrole, platom, politikom kompanije, fizičkim radnim uslovima, odnosima sa drugima, sigurnošću posla), a ne samo sa poslom. Zbog toga što ovi faktori onemogućavaju negativne reakcije, Herzberg ih je nazvao *higijenskim* ili *faktorima održavanja*. Sa druge strane, zadovoljstvo se dovodi u vezu sa faktorima koji se tiču samog posla ili ishoda koji je direktna posljedica rada,

Strukan, E., Đorđević, D. i Sefić, S. (2014). Uticaj liderstva na zadovoljstvo poslom u privatnom sektoru. *Anali poslovne ekonomije, 11*, str. 46–59.

kao što su: mogućnost za napredovanje, mogućnost za lični razvoj, priznanje, odgovornost, uspjeh na poslu. Budući da se ovi faktori vezuju za visok stepen zadovoljstva na poslu, Herceberg ih je nazvao *motivacionim faktorima* (motivatorima). Hercebergova podjela na motivacione i higijenske faktore naziva se *teorijom zadovoljstva poslom dva faktora* (Greenberg & Baron, 1998, str. 161–162).

Lokova (*Locke*) teorija navodi da zadovoljstvo poslom postoji u onoj mjeri u kojoj ishod posla (nagrada koju primi pojedinac) odgovara željenim ishodima. Na primjer, ako ljudi dobiju više ishoda koje cijene, oni će biti zadovoljniji (Greenberg & Baron, 1998, str. 161–162). Lokova teorija također ističe da je zadovoljstvo bitan nesklad između onih aspekata posla koje jedna osoba ima i onih koje priželjkuje, a mnogobrojna istraživanja su pokazala da, što je veći nesklad, to je manje zadovoljstvo. Ova teorija je posebno bitna za organizacije jer ukazuje na aspekte poslovanja koje treba organizacijski mijenjati kako bi ljudi bili zadovoljni poslom.

Mnogobrojni su identifikovani faktori od kojih zavisi da li će ljudi biti zadovoljni ili nezadovoljni svojim poslom, ali se mogu svrstati u dvije široke kategorije: one koji se tiču organizacija i izvršenog posla i one koji se odnose na lične karakteristike samih radnika. Organizacione determinante zadovoljstva poslom su: sistem nagrađivanja, percipirani kvalitet kontrole, decentralizacija moći, radne i socijalne stimulacije, prijatni radni uslovi, a lične determinante zadovoljstva poslom su: status i radni staž, opšte zadovoljstvo životom, samopoštovanje i činjenica koliko je posao kojim se ljudi bave u saglasnosti sa njihovim interesima (Greenberg & Baron, 1998, str. 162–163).

Zadovoljstvo poslom može imati uticaj na radni učinak ali i na zadovoljstvo klijenata i profitabilnost, zbog čega su marketinški stručnjaci razvili lančani model koji povezuje zadovoljstvo poslom zaposlenih sa zadovoljstvom klijenata i profitabilnošću (zaposleni–klijenti–profit), koji je utvrdio da povećanje zadovoljstva zaposlenih i lojalnost organizaciji, rezultiraju višom ocjenom vrijednosti od strane klijenata, što utiče na povećanje profitabilnosti organizacije (McShane, 2003, str. 118).

Zbog svega navedenog, dobre organizacije u svim sektorima, kontinuirano sprovede istraživanja i mjerenja zadovoljstva poslom što zapravo podrazumijeva mjerenja reakcije na posao. Do sada je razvijeno nekoliko korisnih tehnika za mjerenje zadovoljstva poslom (Greenberg i Baron, 1998, str. 159–160):

- *Rejting skale i upitnici*, koji sadrže pitanja koja zaposlenicima omogućavaju da iskažu svoje reakcije na svoj posao, na primjer zadovoljstvo platom, samim radom, mogućnošću napredovanja, menadžerskom kontrolom i slično.
- *Kritični incidenti*, tokom kojih pojedinci opisuju one događaje koji se odnose na njihov rad, a koji su po njihovom mišljenju posebno zadovoljavajući ili nezadovoljavajući.
- *Intervjui i sastanci konfrontacije*, koji obuhvataju razgovore menadžera sa zaposlenicima koji se vode licem u lice, što može imati bolje efekte jer se pažljivim postavljanjem pitanja i analizom odgovora mogu dosta precizno utvrditi stavovi zaposlenih prema poslu.

Strukan, E., Đorđević, D. i Sefić, S. (2014). Uticaj liderstva na zadovoljstvo poslom u privatnom sektoru. *Anali poslovne ekonomije*, 11, str. 46–59.

Liderstvo se kao pojam prvo pojavilo u neekonomskim društvenim teorijama po kojima je lider osoba koja svojim riječima i/ili ličnim primjerom, izrazito utiče na razmišljanje, ponašanje i emocije značajnog broja ljudi. Nezavisno od toga o kojem liderstvu se radi, političkom ili poslovnom, Gardner je definisao šest karakteristika liderstva: 1) *priča* (lider mora imati centralnu priču ili poruku velikim heterogenim grupama), 2) *publika* (slušaoci kojima se poruka prenosi), 3) *organizacija* (neophodna institucija putem koje se liderske poruke prosljeđuju publici), 4) *oličenje* (kreator poruke ne smije biti u kontradikciji sa svojom porukom), 5) *obraćanje* (može biti direktno publici kako to rade politički lideri, ili indirektno putem određenog proizvođača, kako to rade poslovni lideri) i 6) *vještina* (visok stepen ekspertnih znanja u svom radu ili kredibilitet u svom životu) (Gardner, 1996, str. 8). S obzirom da je zadnjih godina poslovno liderstvo u žiži naučnih interesovanja, mi ćemo se u ovom radu, u kontekstu primjene liderskih kompetencija u menadžmentu, baviti upravo poslovnim liderstvom, koje se u najkraćem može definisati kao vođenje cijele organizacije ili nekog njenog organizacionog dijela, jer je upravo lider taj koji može da se nosi sa organizacijskim promjenama koje proizilaze iz globalne dinamike u poslovnom okruženju. Dakle, promjene i liderstvo su sinonimi, te je u tom kontekstu ključ dobrog liderstva u odnosu prema ljudima kao nosiocima promjena, a rad menadžera u svojoj suštini ima rad sa ljudima. Ako bi zadatak lidera pokazali dosta uprošteno, onda bismo kazali da se on ogleda u dvije ključne stvari: 1) sagledavanje situacije i 2) preduzimanje akcije. Ipak, u poslovnom svijetu postoji jasna granica između lidera i menadžera, i najprostije kazano, kako to stoji u većini svjetske literature iz ove oblasti, menadžeri rade prave stvari (engl. *right things*), a lideri rade stvari na pravi način (engl. *things right*), uz konstataciju da jednoj dobroj poslovnoj organizaciji trebaju i dobar menadžer i dobar lider, te da oni nisu konkurentni jedan drugom, nego naprotiv, oni su komplementarni, ali svako sa svojom pozicijom i ulogom u preduzeću: menadžer je administrator, a lider je inovator, menadžer održava, a lider razvija, menadžer je fokusiran na sistem i strukturu, a lider na ljude, menadžer razvija kontrolu, a lider povjerenje, menadžer radi sa sigurnošću, a lider sa vjerovatnoćom, menadžer se bavi sadašnjošću, a lider budućnošću.

Dakle, menadžeri i lideri su vrlo različiti. Lider je osoba koja preuzima odgovornost (planira i sprovodi viziju u koju vjeruje) i koja koordinira aktivnosti ljudi pri njihovom nastojanju da ostvare cilj. Prema većini autora iz ove oblasti, liderstvo ima značajniju ulogu od standardnog menadžerskog upravljanja, iz prostog razloga što je vođenje statička forma određivanja pravca kretanja organizacije, a liderstvo nužno ima dinamičnu formu kretanja ka cilju koji možemo definisati kao dinamične promjene radi postizanja veće tržišne konkurentnosti (Collins, 2007, str. 27–31). Za razliku od menadžera srednjeg nivoa, lideri mogu vrlo precizno predvidjeti potrebe svojih zaposlenika, što je bitno za motivisanje, mogu da ih osnaže i ohrabre ako imaju neku poteškoću u radu, mogu sa njima podijeliti viziju razvoja organizacije i mogu uticati na stvaranje efikasne organizacijske klime. Također, vješti lideri na pravi način predviđaju buduće potrebe i osnažuju druge da dijele i sprovode viziju (Kelley, Thornton & Daugherty, 2005, str. 17–25). Većin autora navodi da efikasni lideri imaju četiri zajedničke karakteristike: 1) daju smjernice i postavljaju ciljeve i zadatke, 2) stvaraju povjerenje u okruženju, 3) preuzimaju rizik i 4) efektivno komuniciraju. U kontekstu uticaja liderstva na zadovoljstvo zaposlenih, određena važnost se pripisuje i

Strukan, E., Đorđević, D. i Sefić, S. (2014). Uticaj liderstva na zadovoljstvo poslom u privatnom sektoru. *Anali poslovne ekonomije*, 11, str. 46–59.

obrascu ponašanja lidera, jer u zavisnosti od toga o kojem obrascu se radi, liderski stilovi mogu biti različiti, i više ili manje uticati na stepen zadovoljstva zaposlenih.

Teorija LMX (Leader-member exchange) spada među najšire istraživane teorije liderstva (Goertzen & Fritz, 2004, str. 3–18). LMX teorija mjeri kvalitet odnosa i povjerenja na relaciji lider–član (zaposlenik) (Seabright, Leventhal & Fichman, 1992, str. 22–60). High-quality (visok kvalitet) LMX, podrazumijeva međusobno podržavanje, uzajamno povjerenje, poštovanje, razmjenu formalnih i neformalnih nagrada, lojalnost, povezivanje i osjećaj obaveze prema svom nadređenom (Dienesch & Liden, 1986, str. 618–634; Graen & Uhl-Bien, 1995, str. 219–247). High-quality (visok kvalitet) LMX je nadgradnja koja prevazilazi ono što je propisano ugovorom o radu. Low-quality (nizak kvalitet) LMX karakteriše izostanak povjerenja i podržavanja. To je isključivo ekonomski odnos koji ne napreduje više nego što je to propisano ugovorom o radu (Sparrowe & Liden, 1997, str. 522–552). High-quality LMX donosi brojne benefite za organizaciju i zbog toga je dobro da lideri imaju visoko kvalitetan odnos sa podređenim (Graen & Uhl-Bien, 1991, str. 33–48)

S obzirom da je efikasna interna komunikacija jedna od bitnijih liderskih kompetencija koja je u jakoj korelaciji sa zadovoljstvom poslom u svim sektorima, kao značajniji faktor spomenut ćemo uticaj interne komunikacije na zadovoljstvo poslom u organizacijama. Brojna istraživanja pokazuju da postoji snažna, pozitivna veza između efikasne interne komunikacije i poslovnih rezultata, zadovoljstva poslom i drugih organizacionih ishoda. Tako naprimjer, prema Garcia-Morales, Matias Reche & Verdu-Jover (2011, str. 150–177), interna komunikacija utiče na tehnološku proaktivnost, organizaciono učenje i organizacione inovacije. Značajan broj referenci potvrđuje uticaj interne komunikacije na zadovoljstvo poslom (Kang, 2010, str. 152–156; Pincus, Knipp & Rayfield, 1990, str. 173–192; Schweitzer, 1989, str. 52). Otvorena komunikacija na radnom mjestu povećava zadovoljstvo zaposlenih (Burke & Wilcox, 1969, str. 319–326). Prema Irwin & More (1994, str. 29–48) dobra interna komunikacija povećava produktivnost i utiče na zadovoljstvo zaposlenih. Prema Beebe, Blaylock & Sweetser (2009, str. 156–158) liderstvo i dobra interna komunikacija dovode do porasta zadovoljstva poslom. Referenca (DiFonzo & Bordia, 2000, str. 173–190) ukazuje na povratnu vezu: (ne)zadovoljstvo poslom često izaziva slabljenje interne komunikacija.

Interna komunikacija predstavlja razmjenjivanje informacija i ideja unutar organizacije. Ona je neophodna za uspješno obavljanje poslovnih aktivnosti. Prema Grunig, Grunig & Doizer (2002, str. 78–80) interna komunikacija ispituje prirodu efektivnosti komunikacionih sistema u organizaciji, kao i komunikaciju između ljudi u organizaciji. Suština interne komunikacije je komunikacija između menadžera i zaposlenih. Dvosmjerna komunikacija jača podršku menadžmentu i istovremeno obezbjeđuje zaposlenima povratne informacije, koje poboljšavaju njihove rezultate rada (Gronroos, 1990, str. 33–48). U uslovima ekonomske krize dolazi do dramatičnog pada povjerenja zaposlenih u menadžere i smanjuje zadovoljstvo poslom i lojalnost zaposlenih prema organizaciji, zbog čega organizacije u svijetu sve više pažnje posvećuju oblasti interne komunikacije (Tkalac, Verčić & Sriramesh, 2012, str. 223–230). Utvrđeno je da zadovoljstvo poslom doprinosi psihološkoj stabilnosti zaposlenih na poslu i van njega (Robbins, Peterson, Tedrick & Carpenter, 2003, str.

Strukan, E., Đorđević, D. i Sefić, S. (2014). Uticaj liderstva na zadovoljstvo poslom u privatnom sektoru. *Anali poslovne ekonomije*, 11, str. 46–59.

46–57), iako je zadovoljstvo poslom više stav nego ponašanje, posljedice tog stava imaju uticaj i na ponašanje, jer zadovoljni radnici redovno dolaze na posao, bolje rade i vjerni su organizaciji.

Kao osnovna hipoteza rada (H-1), postavljena je konstatacija da organizacije iz privatnog sektora koje vode menadžeri sa izraženim liderskim kompetencijama, a koji su zapravo kreatori i nosici svih poslovnih funkcija, imaju snažniji učinak na zadovoljstvo zaposlenih, pa tako i na veću produktivnost u odnosu na organizacije u kojima nije posvećeno dovoljno pažnje liderstvu i zadovoljstvu zaposlenika i menadžera.

Istovremeno, zadovoljstvo poslom u značajnoj mjeri utiče na nekoliko drugih bitnih organizacijskih performansi, prije svega na radni učinak i zadovoljstvo klijenata, zbog čega je kao druga hipoteza rada (H-2), postavljena konstatacija da zadovoljstvo poslom ima jaku korelaciju sa kvalitetom izvršavanja zadataka i organizacionom produktivnošću, a treća hipoteza (H-3) je da zadovoljstvo poslom ima jak i jasan učinak na zadovoljstvo klijenata.

3 Metod i način rada

Istraživanje je obavljeno u periodu od januara do aprila 2014. godine uz saglasnost top menadžmenta organizacija u kojima je istraživanje sprovedeno. Za sprovođenje istraživanja korišten je metod naučnog istraživanja, tehnike ankete i intervjuisanja, te instrument u vidu upitnika. Istraživanju je prethodilo uvodno obrazloženje o svrsi i značaju istraživanja, zatim obrazloženje da je njihovo učešće na dobrovoljnoj osnovi i da im je zagarantovana anonimnost i povjerljivost podataka koji će biti korišteni jedino u naučno-istraživačke svrhe. Interesovanje anketiranih zaposlenika bilo je veliko, zbog čega je veliki broj pitanja imao odgovor, a neodgovorenih je ostalo vrlo malo. Popunjavanje upitnika je zahtijevalo oko 15 minuta vremena, a razgovor je trajao dodatnih 15 minuta. Anketa je anonimna, a upitnik se sastojao od 18 pitanja sa tri moguća odgovora: nezadovoljan, djelimično zadovoljan, zadovoljan.

Pitanja su bila formulisana tako da se iz njihovog odgovora može sa visokim stepenom preciznosti utvrditi da li organizacije iz privatnog sektora koje vode menadžeri sa izraženim liderskim kompetencijama (a koji su zapravo kreatori i nosici svih poslovnih funkcija) imaju snažniji učinak na zadovoljstvo zaposlenih, pa tako i na veću produktivnost, odnosno organizacijske performanse, u odnosu na organizacije u kojima nije posvećeno dovoljno pažnje liderstvu i zadovoljstvu zaposlenika i menadžera. Također, s obzirom da zadovoljstvo poslom u značajnoj mjeri utiče na organizacijske performanse (prije svega na radni učinak i zadovoljstvo klijenata), dio pitanja je imao za cilj utvrditi u kakvoj je korelaciji zadovoljstvo poslom sa kvalitetom izvršavanja zadataka i organizacionom produktivnošću, te da li zadovoljstvo poslom ima (i kakav) učinak na zadovoljstvo klijenata organizacije.

Uzorak istraživanja je obuhvatio 138 zaposlenih (69 u proizvodnji i 69 u uslužnim djelatnostima), u 33 organizacije privatnog profitnog sektora, locirane u 8 gradova na području Unsko-sanskog kantona.

U suštini, pitanja su bila formulisana tako da se iz odgovora moglo relativno precizno utvrditi da li je zadovoljstvo zaposlenih na minimalnom („nezadovoljni“),

Strukan, E., Đorđević, D. i Sefić, S. (2014). Uticaj liderstva na zadovoljstvo poslom u privatnom sektoru. *Anali poslovne ekonomije*, 11, str. 46–59.

maksimalnom („zadovoljni“) ili prosječnom („djelimično zadovoljni“) nivou, te u kakvoj se korelaciji obim i intenzitet zadovoljstva poslom nalazi sa organizacijskim performansama, produktivnošću, kvalitetom rada (usluga) i zadovoljstvom klijenata organizacije. Kod odabira i selekcije organizacija, bila je važna analiza prethodnih organizacijskih performansi na osnovu poslovanja u prethodnoj 2013. godini, a obuhvaćene su organizacije različite organizacijske strukture iz privatnog profitnog sektora (proizvodna preduzeća, trgovine, turističke agencije...).

4 Rezultati istraživanja

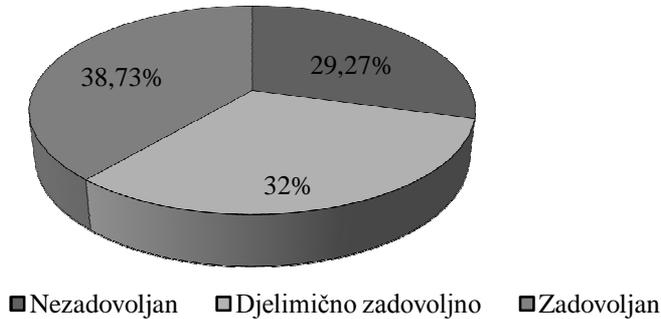
Rezultati istraživanja, odnosno odgovori ispitanika na postavljena pitanja u vezi sa uticajem liderstva na zadovoljstvo poslom, u kontekstu primjene ključnih leaderskih kompetencija (motivacija, aktivna interna komunikacija, vođenje vlastitim primjerom, demokratski stil vođenja, preferiranje timskog rada, i podsticanje na kvalitetno obavljanje posla) prikazani su u Tabeli 1 i Grafikonu 1.

TABELA 1: ZADOVOLJSTVO POSLOM U KONTEKSTU LIDERSKIH KOMPETENCIJA MENADŽERA

Liderske kompetencije	Nezadovoljan	Djelimično zadovoljan	Zadovoljan
(1) Motivacija	39 (28,26%)	48 (34,78%)	51 (36,96%)
(2) Aktivna (dobra) interna komunikacija	17 (12,32%)	63 (45,65%)	58 (42,03%)
(3) Vođenje vlastitim primjerom	35 (25,36%)	42 (30,43%)	61 (44,20%)
(4) Demokratski stil vođenja	69 (50%)	31 (22,46%)	38 (27,54%)
(5) Preferiranje timskog rada	43 (31,16%)	54 (39,13%)	41 (29,71%)
(6) Podsticanje na kvalitetno obavljanje posla	39 (28,26%)	27 (19,57%)	72 (52,17%)
Ukupno (%):	29,27%	32%	38,73%

Strukan, E., Đorđević, D. i Sefić, S. (2014). Uticaj liderstva na zadovoljstvo poslom u privatnom sektoru. *Anali poslovne ekonomije*, 11, str. 46–59.

GRAFIKON 1: UTICAJ LIDERSTVA NA ZADOVOLJSTVO POSLOM (ZBIRNO)



Rezultati istraživanja, odnosno odgovori ispitanika na postavljena pitanja u vezi sa uticajem određenih faktora na zadovoljstvo poslom, sa posebnim naglaskom na one faktore koji direktno utiču na produktivnost rada, prikazani su u Tabeli 2.

TABELA 2: ZADOVOLJSTVO POSLOM U KONTEKSTU FAKTORA IZ RADNOG OKRUŽENJA

Faktori zadovoljstva poslom	Nezadovoljan	Djelimično zadovoljan	Zadovoljan
(1) Međuljudski odnosi	27 (19,57%)	34 (24,64%)	77 (55,78%)
(2) Uslovi profesionalnog razvoja	45 (32,61%)	39 (28,26%)	54 (39,13%)
(3) Organizacija posla	29 (21,01%)	47 (34,06%)	62 (44,93%)
(4) Mjesečna zarada (plata)	41 (29,71%)	38 (27,54%)	59 (42,75%)
(5) Mogućnost napredovanje za	41 (29,71%)	49 (35,51%)	48 (34,78%)
(6) Komunikacija sa kolegama	14 (10,14%)	23 (16,67%)	101 (73,19%)
(7) Komunikacija sa rukovodiocima	33 (23,91%)	10 (7,25%)	95 (68,84%)
(8) Uslovi rada	27 (19,57%)	25 (18,12%)	86 (62,31%)
(9) Dinamičnost u poslu	43 (31,16%)	54 (39,13%)	41 (29,71%)
Ukupno (%):	24,15%	25,69%	50,16%

Komparacija rezultata istraživanja u vezi sa uticajem liderstva i drugih faktora iz poslovnog okruženja na zadovoljstvo poslom, proizvodnih i neproizvodnih djelatnosti, prikazani su u Tabeli 3.

Strukan, E., Đorđević, D. i Sefić, S. (2014). Uticaj liderstva na zadovoljstvo poslom u privatnom sektoru. *Anali poslovne ekonomije, 11*, str. 46–59.

TABELA 3: KOMPARACIJA ZADOVOLJSTVA POSLOM U PROIZVODNJI I NEPROIZVODNIM DJELATNOSTIMA

Djelatnost	Nezadovoljan	Djelimično zadovoljan	Zadovoljan	Ukupno
Proizvodna	9 (13,04%)	17 (24,64%)	43 (62,32%)	69 (100%)
Neproizvodna (usluge, trgovina...)	21 (30,43%)	19 (27,54%)	29 (42,03%)	69 (100%)

U ovoj komparativnoj analizi zadovoljstva poslom zaposlenih u proizvodnji u odnosu na zaposlene u neproizvodnoj djelatnosti, a u vezi sa istim aspektima posla (liderstvo menadžera, međuljudski odnosi, profesionalni razvoj, interna komunikacija, mogućnost napredovanja, mjesečna plata), rezultati upućuju na činjenicu da su zaposleni u proizvodnji znatno zadovoljniji od zaposlenih u neproizvodnim djelatnostima.

5 Diskusija

Istraživanje pokazuje da postoje statistički značajne korelacije liderstva i zadovoljstva poslom, odnosno zadovoljstva poslom i organizacijske produktivnosti, u organizacijama privatnog profitnog sektora u BiH. Sve korelacije su snažne i pozitivne.

Moglo bi se reći da je uticaj lidera na dimenziju zadovoljstva poslom veliki. Na osnovu analize dobijenih rezultata ankete tokom istraživanja, evidentna je uzročno-posljedična veza odnosno uticaj liderskih kompetencija na stepen i obim zadovoljstva zaposlenih, naročito kod podsticanja na kvalitetno obavljanje posla, jer su 72 ispitanika (52,17%) zadovoljna stilom i načinom podsticanja. Druga dimenzija koja ističe jak uticaj liderstva na zadovoljstvo poslom kod anketiranih zaposlenika, jeste lidersko vođenje vlastitim primjerom, jer je čak 61 (44,20%) zaposlenik rekao je da je zadovoljan ovom liderskom kompetencijom kod svojih menadžera, i treća značajna dimenzija koja ističe uticaj liderstva na zadovoljstvo zaposlenih jeste aktivna (dobra) interna komunikacija, jer je 58 zaposlenika (42,03%) odgovorilo da je zadovoljno ovom dimenzijom, a nezadovoljnih je samo 17 (12,32%). Blagi nesrazmjer sa prethodnim činjenicama se vidi kada je u pitanju stil vođenja, jer je 69 zaposlenika (50%) odgovorilo da je nezadovoljno načinom i stilom menadžerskog vođenja, što upućuje na konstataciju da se menadžeri iz privatnog sektora koji imaju ambicije da usvoje ovu lidersku kompetenciju, trebaju dodatno edukovati iz ovog područja.

Dakle, istraživanje ovih parametara pokazuje da su lideri ti koji svojim karakteristikama, vještinama, znanjem i pozitivnom energijom, mogu povećati stepen zadovoljstva zaposlenih i tako ih usmjeravati na postizanje veće organizacijske produktivnosti. Rezultati sprovedenog istraživanja ohrabruju jer su pokazali da najveći broj ispitanika prepoznaje da lideri u organizacijama privatnog sektora uglavnom imaju jasnu viziju o tome kako na pravi način iskoristiti svoje kompetencije

Strukan, E., Đorđević, D. i Sefić, S. (2014). Uticaj liderstva na zadovoljstvo poslom u privatnom sektoru. *Anali poslovne ekonomije*, 11, str. 46–59.

za povećanje stepena zadovoljstva zaposlenih, čime stvaraju dodatnu vrijednost (bolju performansu) za svoju organizaciju. Analiza prethodnih rezultata potvrđuje prvu hipotezu (H-1) da postoji snažna korelacija između liderstva i zadovoljstva poslom zaposlenih u privatnom sektoru.

Kada je u pitanju druga korelacija, uticaj pojedinačnih organizacijskih faktora (performansi) na zadovoljstva poslom i na organizacijsku produktivnost, rezultati istraživanja pokazuju da svi faktori zadovoljsva poslom, koji su bili navedeni u upitnicima, imaju pozitivan uticaj, osim dinamičnosti posla, jer 43 zaposlena ili 31,16% nije zadovoljno dinamikom posla, a 54 ili 39,13% jeste djelimično zadovoljno dinamikom, što se može pravdati činjenicom da najveći broj obuhvaćenih organizacija proizvodne djelatnosti ima masovnu serijsku proizvodnju u kojoj se sve radne aktivnosti odvijaju po tačno utvrđenom rasporedu. Drugi faktor koji ne pokazuje snažan uticaj na zadovoljstvo zaposlenih jeste plata, jer je 41 ili 29,71% anketiranih odgovorilo da nije zadovoljno, a 38 ili 27,54% ih je djelimično zadovoljno platom, što možemo shvatiti, obzirom na činjenicu da je dio anketiranih iz organizacija neproizvodne djelatnosti zaposleno u trgovačkim preduzećima, a poznata je činjenica da su u ovom području plate zaposlenih relativno niske. Ostali pojedinačni organizacijski faktori kao naprimjer: međuljudski odnosi, organizacija poslom i uslovi rada, imaju snažan uticaj na zadovoljstvo poslom. Naročito izražen uticaj je prisutan u području interne komunikacije, jer je čak 101 ili 73,19% anketirani zaposlenik zadovoljan komunikacijom sa svojim kolegama, a njih 95 ili 68,84% je zadovoljno komunikacijom sa rukovodiocem (menadžerom).

Treću zanimljivu korelaciju predstavlja komparacija rezultata istraživanja u vezi sa uticajem liderstva i drugih faktora iz poslovnog okruženja na zadovoljstvo poslom između proizvodnih i neproizvodnih djelatnosti. Kako bi komparacija bila adekvatna, prilikom anketiranja se vodilo računa da broj zaposlenih u proizvodnoj djelatnosti (69) bude isti kao i broj zaposlenih u neproizvodnoj djelatnosti privatnog sektora (isto 69). Iz ove analitičke komparacije je vidljivo da su zaposleni u proizvodnoj djelatnosti značajno zadovoljniji (62,32% zadovoljnih, 24,64% djelimično zadovoljnih i 13,04% nezadovoljnih) nego zaposleni u neproizvodnim djelatnostima (42,03% zadovoljnih, 27,54% djelimično zadovoljnih i 30,43% nezadovoljnih). Ovakav omjer možemo tumačiti specifičnošću uslova i drugih organizacijskih performansi koji utiču na zadovoljstvo, a koji su karakteristični za proizvodne sisteme jer se u njima vodi posebna briga o svim elementima proizvodnog procesa. Razlog ovakvom odnosu stepena zadovoljstva leži u činjenici da su zaposleni u proizvodnji, zbog specifičnih uslova u kojima rade, tretirani na poseban (bolji) način od svojih menadžera i vlasnika preduzeća, odnosno da se o njima vodi pojačana briga zbog specifičnosti odvijanja proizvodnog procesa. Također, odgovori na pitanja u vezi sa platom upućuju na zaključak da radnici u proizvodnji imaju redovna primanja.

Dakle, rezultati istraživanja upućuju na zaključak da je odnos liderstva i zadovoljstva poslom, kao i odnos zadovoljstva poslom i organizacijske produktivnosti pozitivan, iako po nekim elementima nije posebno jak (dinamičnost u poslu, stil vođenja, mjesečna naknada), ali se sa velikom sigurnošću može konstatovati da zadovoljstvo poslom ima značajan uticaj na radni učinak zaposlenih, posebno na produktivnost i druge organizacijske performanse, i da je uticaj na kvalitet izvršavanja

Strukan, E., Đorđević, D. i Sefić, S. (2014). Uticaj liderstva na zadovoljstvo poslom u privatnom sektoru. *Anali poslovne ekonomije*, 11, str. 46–59.

zadataka i zadovoljstvo klijenata veoma snažan i jasan. Naime, poznato je da zadovoljstvo zaposlenih i njihova lojalnost organizaciji rezultira višom ocjenom vrijednosti od strane klijenata, što opet ima značajan uticaj na profitabilnost.

Razloge zašto zadovoljstvo poslom ima pozitivan uticaj na klijente, treba tražiti u činjenici da zadovoljstvo poslom utiče na sveukupno raspoloženje zaposlene osobe, koja će onda lakše pokazivati prijateljska i pozitivna osjećanja prema klijentima, a oni će zauzvrat ponovo dati svoje povjerenje organizaciji. Prema tome, potvrđene su i druga (H-2), postavljena hipoteza da zadovoljstvo poslom ima jaku korelaciju sa kvalitetom izvršavanja zadataka i organizacionom produktivnošću, kao i treća hipoteza (H-3) da zadovoljstvo poslom ima snažan i jasan učinak na zadovoljstvo klijenata. Na kraju, treba naglasiti, da je uzorak za ovo istraživanje bio mali, ali su rezultati zanimljivi zbog čega bi bilo dobro ponoviti slično istraživanje na većem uzorku kako bi se dobila objektivnija slika.

6 Zaključak

Uvažavajući činjenicu da uspješne organizacije u svijetu, ali i u našem okruženju, na svoje zaposlene gledaju kao na primarni razvojni resurs, nameće se zaključak da zadovoljstvo poslom postaje osnova svake savremene organizacije, bez obzira u kojem sektoru ona posluje. Zadovoljstvo poslom je zapravo sastavni dio kvaliteta rada zaposlenih po svim elementima, jer od stavova zaposlenih i njihovog ponašanja u velikoj mjeri zavisi kako će oni obavljati svoj posao, što ima direktan uticaj na sve organizacijske performanse, pa tako i na onu najbitniju, organizacijsku produktivnost. Zbog toga je potrebno da svaka organizacija koja teži boljoj tržišnoj poziciji, vodi računa o stepenu i obimu zadovoljstva svojih zaposlenih, na način da kontinuirano vrši mjerenja njihovog stepena i obima zadovoljstva, na način kako je to praktično urađeno u ovom radu. Analizom dobijenih rezultata se utvrđuje koji su to pojedinačni faktori (liderske kompetencije menadžera) ili organizacijski faktori (uslovi rada, radna atmosfera, međuljudski odnosi, mogućnost napredovanja, interna komunikacija, i slično), koji imaju pozitivan i snažan učinak na zadovoljstvo poslom, a koji faktori imaju slab ili nikakav (negativan) učinak na zadovoljstvo poslom. U kontekstu dobijenih rezultata, top menadžment organizacije poduzima određene organizacijske mjere i aktivnosti na otklanjanju negativnih i daljem razvoju pozitivnih uticaja. U konkretnom slučaju, predmetno empirijsko istraživanje je pokazalo da je u privatnom profitnom sektoru, stepen zadovoljstva poslom na koje utiču navedeni faktori (liderstvo i drugi organizacijski faktori) na relativno visokom novou, ali da također postoje faktori koje treba dovesti na viši (poželjniji) nivo kako bi njihova korelacija sa zadovoljstvom poslom bila još snažnija i pozitivnija.

Strukan, E., Đorđević, D. i Sefić, S. (2014). Uticaj liderstva na zadovoljstvo poslom u privatnom sektoru. *Anali poslovne ekonomije*, 11, str. 46–59.

7 Popis literature

- Beebe A., Blaylock A. & Sweester K.D. (2009). Job satisfaction in public relations internships. *Public Relations Review*, 35(2), 156–158.
- Burke R.J. & Wilcox D.S. (1969). Effects of different patterns and degrees of openness in superior-subordinate communication on subordinate job satisfaction. *Academy of management Journal*, 12(3), 319–326.
- Collins J. (2007). *Od dobrog do izvrsnog*. Zagreb: Binoza press.
- Davis R. V. (1992). Job satisfacion. L. K. Jones (urednik), *Encyclopaedia of career change and work issues* (str. 142–143). Phoenix: The Oryx press.
- Dienesch R. M. & Liden R. C. (1986). Leader-member exchange model of leadership – A critique and further development. *Academy of Management Review*, 11(3), 618–634.
- DiFonzo N. & Bordia P. (2000). How top PR professionals handle hearsay: corporate rumors, their effects, and strategies to manage them. *Public relations review*, 26(2), 173–190.
- Garcia-Morales V. J., Matias-Reche F. & Verdu-Jover A. J. (2011). Influence of Internal Communication on Technological Proactivity – Organizational Learning, and Organizational Innovation in the Pharmaceutical Sector. *Journal of Communication*, 61, 150–177.
- Gardner H. (1996). *Leading Minds: An anatomy of leadership*. New York: McGraw Hill.
- Goertzen, B. J. & Fritz S. M. (2004). Does sex of dyad member really matter?: A review of leader-member exchange. *Journal of Leadership Education*, 3(2), 3–18.
- Graen G. B. & Uhl-Bien M. (1991). The transformation of professionals into self-managing and partially self-designing contributions: Toward a theory of leader-making. *Journal of Management Systems*, 3(3), 33–48.
- Graen G. B. & Uhl-Bien M. (1995). Relationship-based approach to leadership: Development of leader member exchange (LMX) theory of leadership over 25 years, applying a multilevel multidomain perspective. *The Leadership Quarterly*, 6 (2), 219–247.
- Greenberg A. i Baron B. (1998). *Ponašanje u organizacijama*. Beograd: Želnid.
- Gronroos C. (1990). *Service Management and Marketing: Managing the moments of Truth in Service Competition*. Lexington: Lexington Boox.
- Grunig L. A., Grunig J. E. & Doizer D.M (2002). *Excellent public relations and affective organizations: A study of communication management in three countries*. Mahwah: Lawrence Erlbaum Associates.
- Irwin H. & More E. (1994). *Managing corporate communications*. Sidney: Allen&Unwin Pty Ltd.
- Kang J. A. (2010). Ethical conflict and job satisfaction of public relations practitioners. *Public Relations review*, 36(2), 152–156.

- Strukan, E., Đorđević, D. i Sefić, S. (2014). Uticaj liderstva na zadovoljstvo poslom u privatnom sektoru. *Anali poslovne ekonomije*, 11, str. 46–59.
- Kelley R. C., Thornton B. & Daugherty R. (2005). Relationships between measures of leadership and school climate. *Education*, 126 (101), 17–25.
- McShane S. (2003). *Organizational Behavior*. Boston: McGraw-Hill Irwin.
- Pincus J. D., Knipp J. E. & Rayfield R. E. (1990). Internal communication and job satisfaction revisited: The impact of organizational trust and influence on commercial bank supervisors. *Public Relations Research Annual*, 2, 173–192.
- Robbins M. J., Peterson M., Tedrick T. & Carpenter J. R. (2003). Job satisfaction on NCAA Division III Athletic Directions: Impact on Job Design and Time on Task. *International Sport Journal*, 7(2), 46–57.
- Schweitzer J. C. (1989). The role of formal communication in employee job satisfaction. *Public Relations Review*, 15(3), 52–65.
- Seabright M. A., Leventhal D. A. & Fichman M. (1992). Role of individual attachments to the dissolution of inter-organisational relationships. *Academy of Management Journal*, 35, 22–60.
- Sousa-Poza A. (2000). Well-being at work: a cross-sectional study of the levels and determinants of job satisfaction. *Journal of Socio-Economics*, 29, 517–538.
- Sparroove R. T. & Liden R. C. (1997). Process and structure in leader-member exchange. *Academy of Management Review*, 22, 522–552.
- Šušnjar G. i Zimanji V. (2005). *Organizaciono ponašanje*. Subotica: Ekonomski fakultet Subotica.
- Tkalac A., Veričić D. & Sriramesh K. (2012). Internal communication: definition, parameters, and the future. *Public relations review*, 38(2), 223–230.

Čukanović-Karavidić, M. i Jovančević, D. (2014). Motivacioni faktori zadovoljstva zaposlenih u funkciji poboljšanja uspešnosti zaposlenih. *Anali poslovne ekonomije*, 11, str. 60–68.

UDK: 005.32:331.101.3; DOI: 107251/APE1114062C

Originalni naučni rad

MOTIVACIONI FAKTORI ZADOVOLJSTVA ZAPOSLENIH U FUNKCIJI POBOLJŠANJA USPEŠNOSTI POSLOVANJA¹⁴

MOTIVATIONAL FACTORS OF EMPLOYEE SATISFACTION IN FUNCTION OF IMPROVEMENT OF BUSINESS SUCCESS

Marija Čukanović Karavidić¹⁵

Visoka škola za poslovnu ekonomiju i preduzetništvo, Beograd

Dragica Jovančević¹⁶

Visoka škola za poslovnu ekonomiju i preduzetništvo, Beograd

Sažetak

Veliku potencijalnu snagu preduzetničke organizacije čine njeni zaposleni i uspostavljena organizaciona kultura – izgradnja savršeno ukljopljenog tima i kreativnog ambijenta za funkcionisanje uz potpuno poverenje. Preduzetnička organizacija je uspešnija ukoliko poznaje sopstvenu snagu i slabosti, i ukoliko konstatno traži rešenja u integraciji i komplementarnosti tima u zajedničkom poverenju i otkrivanju motiva zadovoljstva, u cilju ostvarenja zajedničkih interesa. Predmet ovog rada jeste ispitati motivacione faktore zadovoljstva zaposlenih u funkciji poboljšanja uspešnosti poslovanja, tj. čovek kao radno-stvaralački subjekt, koji se odgovarajućim metodama i tehnikama može pokrenuti, usmeriti i održavati na putu efikasnog ostvarenja ciljeva organizacije i sopstvenih ciljeva kroz njih. Rad je zasnovan na teorijskom i empirijskom istraživanju navedenog predmeta. Rezultate empirijskog dela istraživanja smo dobili putem likertove skale. Analizirani su faktori koji su zaposlenima više ili manje važni, šta ih to motiviše da bi ih činilo zadovoljnijim na poslu, da bi produktivnost i efektivnost njihovog rada bila veća. Ovo

¹⁴ Rad je bio prezentovan na Međunarodnoj konferenciji o društvenom i tehnološkom razvoju, STED 2014, održanoj 11.10.2014. godine, u Banjoj Luci, u organizaciji Univerziteta za poslovni inženjering i menadžment Banja Luka.

¹⁵ Mitropolita Petra 8, Beograd, E-mail: cukanovickaravidicmarija@gmail.com.

¹⁶ Mitropolita Petra 8, Beograd, E-mail: dragica.jovancevic@vspep.edu.rs.

Čukanović-Karavidić, M. i Jovančević, D. (2014). Motivacioni faktori zadovoljstva zaposlenih u funkciji poboljšanja uspešnosti zaposlenih. *Anali poslovne ekonomije 11*, str. 62–68.

je nastalo iz potrebe da se stvore odgovarajući radni uslovi koji su prihvatljivi za zaposlenog, koji su za njega inspirativni i zadovoljavaju njegove određene potrebe, a kroz to osiguravaju i ostvarivanje ciljeva i planova organizacije. Zato je bitno ustanoviti koje su to optimalne motivacione tehnike, na koji način i u kojoj meri ih primeniti.

Ključne reči: motivacija, zaposleni, faktori zadovoljstva poslom

JEL klasifikacija: J28

Summary

Great potential strength of the entrepreneurial organization are its employees and established organizational culture - building of the perfect integrated team and creative environment for the functioning with the complete trust. Entrepreneurial organization is more successful if knows its strength and weaknesses, and if permanently looking for answers in integration and complementarity of team in mutual trust and the motives of pleasure, in aim of achievement of mutual interests. The subject of this paper is researching motivation factors of employees satisfaction in function of improvement of business success, i.e a man as a working-creative entity, who can be started, maintained and directed by appropriate methods and techniques on the way of effective achievement of the organization's goals and their own goals through them. Paper were based on theoretical and empirical research of mentioned subject. The results of the empirical part of the research we received through the Likert scale. We analyzed the factors which are more or less important for employees, then what motivates them to make them seem more satisfied at work, to the productivity and effectiveness of their work will be better. This arose from the need to create appropriate working conditions that are acceptable to the employee, for inspiring him and meet his particular needs, and to ensure the achievement of the objectives and plans of the organization. Therefore, it is important to establish the optimal motivational techniques, how and to what extent they apply.

Keywords: motivation, employees, factors of job satisfaction

1 Uvod

Zadovoljstvo poslom može se posmatrati i kao opšti stav prema radu, prema zaradi, poslu uopšte, mogućnosti za promociju. Različiti uslovi poslovanja, različite strategije poslovanja i različiti ciljevi zahtevaju od svake organizacije da kreira sopstveni sistem merenja zadovoljstva zaposlenih. Zbog toga se stav pojedinca ne može jednostavno izraziti sa „za“ ili „protiv“ nečega, prema opštem obrascu ponašanja, već prema ispoljenom interesovanju pojedinca za objekat koji ga stimuliše. U osnovi motivacionih procesa (motivacione strukture) su potrebe, a iz njih proizilaze interesi, vrednosti, a takođe i crte ličnosti. Ne postoje jedinstvene i sveobuhvatne teorijske osnove i teorijsko-metodološka orijentacija koja bi objasnila složenu problematiku motivacije i zadovoljstva zaposlenih i sigurnije predviđanje ishoda ove višeslojne i višesmerne problematike.

Čukanović-Karavidić, M. i Jovančević, D. (2014). Motivacioni faktori zadovoljstva zaposlenih u funkciji poboljšanja uspešnosti zaposlenih. *Anali poslovne ekonomije*, 11, str. 60–68.

Ukoliko su zaposleni zadovoljni na poslu, poslovni uspeh organizacije doživljavajuće kao svoj lični uspeh. Veliki broj empirijskih istraživanja pokazao je da je zadovoljstvo poslom dobar indikator motivacionih faktora.

Težište istraživanja je na utvrđivanju činilaca koji imaju uticaj na zadovoljstvo zaposlenih u organizaciji gde smo vršili ispitivanje i utvrđivanje motivacionih faktora koji bi doprineli većem zadovoljstvu zaposlenih na radnom mestu kao i njihov bolji učinak u organizaciji. U realizaciji istraživanja varijable su uslovno razvrstane kao nezavisne i zavisne varijable. Nezavisne (prediktorske) varijable predstavljaju: 1) personalna obeležja zaposlenih (pol, godina starosti, radni staž) i 2) andragoška obeležja zaposlenih (obrazovanje). Zavisne varijable, kao i njihovi indikatori predstavljaju:

- Karakteristike radnog mesta: vrsta (sadržaj posla), samostalnost u radu, stepen autoriteta za donošenje odluka o poslu, mogućnost učešća u odlučivanju.
- Profesionalni razvoj: mogućnost primene znanja i ostvarenja svojih sposobnosti i veština; mogućnost stručnog usavršavanja i razvoja.
- Materijalni i nematerijalni podsticaji: plata u zavisnosti od učinka, nagrade za ostvarene rezultate rada, priznanja za ostvarene rezultate rada.
- Međuljudski odnosi – međuljudski odnosi u organizacionoj celini.

S obzirom na tehnike istraživanja, primenjen je Upitnik koji ima dva dela:

- Prvi deo Upitnika poslužio je za prikupljanje podataka o personalnim i andragoškim obeležjima zaposlenih.
- Drugi deo Upitnika se odnosi na zadovoljstvo poslom gde primenjujemo modifikovanu Kuperovu skala za merenje zadovoljstva poslom koja sadrži 14 stavki. Pored svake stavke nalazi se skala sa ocenama od 1 do 3 na kojoj ispitanik treba da označi intenzitet, odnosno stepen svog zadovoljstva tim aspektom posla, a takođe da naznači koji od navedenih aspekata bi ih više motivisali na bolji učinak u organizaciji.

2 Teorijska proučavanja motivacionih faktora zadovoljstva zaposlenih

Motivacija i u njenom užem smislu radna motivacija, pokazala se kao jedna od najznačajnijih pretpostavki efektivnosti rada i dostizanja zadatih ciljeva kako pojedinaca, tako i cele organizacije. Motivacija je skup faktora koji pokreću i usmeravaju ljude i podstiču ih da istraju u svojim naporima da postignu određeni cilj (Vilijams, 2011, str. 232).

Sa aspekta organizacionog ponašanja, motivacija je način na koji porivi, nagoni, aspiracije ili potrebe upravljaju, kontrolišu ili objašnjavaju ponašanje jedne organizacije. Ako se motivacija posmatra isključivo kroz radni proces i dostizanje zadatih ciljeva u organizaciji, tada ona predstavlja „proces pokretanja, usmeravanja i

Čukanović-Karavidić, M. i Jovančević, D. (2014). Motivacioni faktori zadovoljstva zaposlenih u funkciji poboljšanja uspešnosti zaposlenih. *Anali poslovne ekonomije* 11, str. 62–68.

održavanja ljudskog ponašanja ka određenom cilju“ organizacije (Janićijević, 2008, str. 111).

Dosadašnja istraživanja, ali i praktična iskustva, o značaju motivisanosti za unapređenje radnog procesa nedvosmisleno su pokazali direktnu povezanost stepena motivacije i efektivnosti rezultata, iako postoji još čitav niz značajnih parametara koji direktno i/ili indirektno utiču na stepen dostignutih ciljeva u organizaciji.

Motivacioni faktori predstavljaju različite vrednosti, situacije, standarde i norme koji mogu pozitivno ili negativno da utiču na stepen motivisanosti. Glavni pozitivni faktori motivacije su:

- postignuće: predstavlja želju za uspehom, jer pojedinac radi stvari dobro kada oseti i zna da je na putu dostizanja željenog cilja,
- priznanje: predstavlja psihološku paradigmu uspeha,
- lični rad: predstavlja spoznaju o vrednosti sopstvenog rada,
- odgovornost: predstavlja pravo pojedinca na odlučivanje u vezi sa poslom za koji je odgovoran,
- napredovanje: predstavlja priznavanje dostignutih vrednosti i rezultata rada kroz određenu formu satisfakcije, od podizanja plate do podizanja nivoa odgovornosti u procesu rada i
- individualni razvoj: predstavlja proces pomoći pojedincu za unapređenje sopstvenih znanja i veština značajnih za njega i posao kojim se bavi.

Zajedničko za sve demotivatore (neefikasna administracija, nekompetentan nadzor, loši interpersonalni odnosi, naadekvatni lični kvaliteti menadžera, nedovoljna nagrada i loši radni uslovi) je „odstupanje od očekivanog“.

Iako je motivacija po definiciji individualni fenomen, motivacija u organizaciji predstavlja i jedan sistemski problem koji se treba rešavati i prilagođavati strukturi same organizacije, njenim ciljevima i realnim dostignućima.

Globalna ekonomija, razvoj novih tehnologija, informatizacija sa preciznom kontrolom celokupnog radnog procesa, različiti oblici međuorganizacijskih poslovnih mreža u cilju ukрупnjavanja kapitala i prestiža na tržištu, samo su još više nametnuli značaj motivacije kako na nivou organizacije tako i njenih članova (Kanfner & Heggestad, 1997).

Teorijska proučavanja zadovoljstva zaposlenih su usmerena na pitanja: 1) definisanja pojma zadovoljstva, odnosno utvrđivanje njegove prirode, 2) utvrđivanje strukture zadovoljstva ili faktorskog sadržaja, 3) merenje izraženosti stepena zadovoljstva/nezadovoljstva i međusobnog odnosa zadovoljstva i drugih aspekata posla i 4) karakteristika pojedinca. Dominira stav da opšte zadovoljstvo predstavlja afektivnu orijentaciju zaposlenih. Sumiranjem rezultata istraživanja može se zaključiti da zadovoljstvo zaposlenih čini veći broj faktora i aspekata zadovoljstva i da među njma postoji tendencija visoke pozitivne korelacije.

Herceberg i saradnici svoju rang listu faktora zadovoljstva zaposlenih sačinili su na osnovu analize ispitivanja zadovoljstva u 150 studija. Njihova rang lista faktora obuhvata sledeće faktore (prema Guzina, 1980, str. 141): sigurnost posla, interes,

Čukanović-Karavidić, M. i Jovančević, D. (2014). Motivacioni faktori zadovoljstva zaposlenih u funkciji poboljšanja uspešnosti zaposlenih. *Anali poslovne ekonomije*, 11, str. 60–68.

moгуćnost napredovanja, plata, rukovođenje, socijalni aspekti rada, radni uslovi, komunikacija, beneficije itd.

Uz navedene faktore mogli bismo istaći još neke uže podfaktore ili složenije kao udruženo delovanje više faktora i skupina faktora: stav prema radu uopšte, prema profesiji i radnoj i profesionalnoj ulozi u konkretnoj sredini, usklađenost opštih i profesionalnih interesovanja sa pozivom, radnim mestom, očekivanjima, stav zaposlenih prema obrazovanja i stručnom usavršavanju. Pored toga značajni faktori mogu biti neke socijalno-demografske karakteristike zaposlenih (pol, godine starosti, dužina radnog staža, bračno stanje, društveno-političko angažovanje).

Mišljenje zaposlenih o sopstvenom interesu i zadovoljstvo poslom postaju strukturalno pitanje i pretpostavka za jačanje i ispoljavanje preduzetničkih potencijala i preduzetničke organizacije. „Uspeh dolazi iznutra“ (Adižes, 2012, str. 152).

3 Metodologija istraživanja

Sproveli smo istraživanje o zadovoljstvu zaposlenih u PD RB “Kolubara” Lazarevac. Istraživanje je obavljeno u martu 2014. Godine, a uzorkom je obuhvaćeno ukupno 202 zaposlenih (98 muškaraca i 104 žene). Struktura zaposlenih po stručnoj spremi je sledeća:

- završena osnovna škola: 5,9% ispitanika,
- završena srednja škola: 43,1% ispitanika,
- viša stručna sprema: 11,8% ispitanika,
- visoka stručna sprema: 39,2% ispitanika.

Od navedenog broja 43,1% radi u direkciji, 17,7% radi u površinskom kopu, 19,6% Kolubara prerada, 19,6 % Kolubara metal.

Veći deo ispitanika čine oni sa stažom od 26-40 godina (skoro 55%), dok 23,5 ispitanika do 10 godina staža, a od 11-25 godina staža čini 21,6% ispitanika.

Struktura uzorka po rukovodećim dužnostima je takva, da najviše ispitanika, čak 70,6% čine oni koji nisu nikada vršili rukovodeće dužnosti, dok je 25,5% trenutno na rukovodećoj dužnosti, a 3,9% je nekada obavljalo rukovodeću dužnost.

Za prikupljanje podataka o stavovima o radnim uslovima zaposlenih u javnom sektoru odabran je istraživački postupak anketiranja, u okviru kog je korišćen upitnik u formi trostepene Likertove skale. Pored metode ispitivanja, korišćena je i metoda analiza sadržaja i statistički metod pri obradi podataka.

4 Rezultati istraživanja

U procesu istraživanja meren je širi skup elemenata koji čine sadržaj zadovoljstva zaposlenih i motivaciju s ciljem da izučimo strukturu i odnos tih elemenata, zaposlenih u Kolubari. Rezultati se odnose na zadovoljstvo postojećim stanjem u organizaciji i faktore motivacije, a prikazani su u Tabelama 1, 2, 3, 4 i 5.

Čukanović-Karavidić, M. i Jovančević, D. (2014). Motivacioni faktori zadovoljstva zaposlenih u funkciji poboljšanja uspešnosti zaposlenih. *Anali poslovne ekonomije 11*, str. 62–68.

TABELA 1: STRUKTURA PRVOG FAKTORA – USAVRŠAVANJE I NAPREDOVANJE

R.b.	Stav	Slazem se	Neodlučan sam	Ne slazem se
1	U svojoj organizaciji imam priliku da se usavršavam	29,4	7,8	62,8
2	U organizaciji imam priliku da napredujem	14,2	15,7	70,1

TABELA 2: STRUKTURA DRUGOG FAKTORA – MEĐULJUDSKI ODNOSI

R.b.	Stav	Slazem se	Neodlučan sam	Ne slazem se
1	Imam dobar odnos sa nadređenima	74,4	11,8	13,8
2	Imam dobar odnos sa kolegama	96,1	3,9	-
3	Zadovoljan sam deljenjem znanja sa kolegama	80,4	17,6	2,0

TABELA 3: STRUKTURA TREĆEG FAKTORA – ODGOVORNOST I KREATIVNOST

R.b.	Stav	Slazem se	Neodlučan sam	Ne slazem se
1	Imam priliku da iznesem svoje ideje	49,0	27,5	23,5
2	Učestvujem u donošenju odluka, vezanim za moj posao	52,9	21,6	25,5
3	Mogu sam da organizujem svoj posao	68,6	11,8	19,6

TABELA 4: STRUKTURA PETOG FAKTORA – NAGRADE I KAZNE

R.b.	Stav	Slazem se	Neodlučan sam	Ne slazem se
1	Sistem nagrađivanja je pravedan	9,8	27,5	62,7
2	Postoji korektan odnos prema greškama zaposlenih	49,0	21,6	29,5
3	U organizaciji se prati naš radni učinak i plata zavisi od njega	11,8	21,6	66,6

Čukanović-Karaviđić, M. i Jovančević, D. (2014). Motivacioni faktori zadovoljstva zaposlenih u funkciji poboljšanja uspešnosti zaposlenih. *Anali poslovne ekonomije*, 11, str. 60–68.

TABELA 5: ŠTA BI VAS MOTIVISALO?

R.b.	Motivacioni faktor	Procenat ispitanika koje motivišu dati faktori
1	Prilika za usavršavanje	89,2
2	Plata se formira na osnovu radnog učinka	83,5
3	Mogućnost napredovanja	78,4
4	Pravedan sistem nagrađivanja	59,5
5	Mogućnost iznošenja novih ideja	56,6
6	Dobar odnos sa kolegama	54,1
7	Sloboda organizacije posla kojim se bavim	54,1
8	Dobar odnos sa nadređenim	48,6
9	Sloboda donošenja odluka, vezanih za svoj posao	37,8

5 Diskusija

Prvi faktor zadovoljstva i motivacije zaposlenih koji smo izdvojili je usavršavanje i napredovanje. Kao što se vidi iz Tabele 1, stepen nezadovoljstva (62,8%) postojećim stanjem u organizaciji je veoma izražen. Isto tako većina zaposlenih (89,2%) smatra da bi to bio jedan od glavnih faktora bolje motivisanosti u njihovoj organizaciji. Zaposleni su motivisani da se profesionalno obrazuju i stručno usavršavaju ako su uvereni da će svojim naporom realizovati, za njih, prioritetni cilj vezan za profesionalno napredovanje, a sa tim i uvećanje ličnih primanja. Naravno oni očekuju da ih organizacija podrži i u isto vreme garantuje realizaciju njihovih ličnih preferencija.

Budući da je drugi faktor determinisan manifestnim stavovima koje su značajni za pojedine aspekte odnos među zaposlenima, moguće ga je nazvati – međuljudski odnosi (Tabela 2). Po rezultatima koje smo dobili kolegijalnost je na veoma visokom nivou, što daljom analizom dovodi do toga da su zadovoljni postojećim stanjem, ali isto tako ispitanici izdvajaju ovaj faktor kao faktor sa prosečnim (54,1%) motivacionim uticajem. Razumevanje raznolikosti ljudskih potreba, uzajamno poverenje, unapređenje komunikacije i zajedničkog prihvatanja satisfakcije značajni su elementi motivacije za uspostavljanje dobrih međuljudskih odnosa i adekvatnog povećanja odgovornosti i stvaranje efikasnih timova u organizaciji.

Treći faktor koji smo izdvojili u svom istraživanju je odgovornost i kreativnost. Na osnovu rezultata koje smo dobili (Tabela 3) ispitanici su najviše zadovoljni postojećim stanjem u pogledu organizacije svog posla (68,6%), a i ostalim navedenim stavovima su u proseku zadovoljni. Kreativne mogućnosti u inovativnim procesima nezaobilazni su činilac rada i razvoja i imaju izuzetan značaj i ulogu u podsticanju motivacionih impulsa. Naravno, bez slobode i fleksibilnosti u obavljanju posla bilo koje vrste nema ni kreativnosti, koja je bitna pretpostavka napredovanja kako samog posla, tako i njegovih izvršioaca. To je i jedan od neophodnih uslova za stvaranje pozitivne psihološke klime u organizaciji.

Čukanović-Karaviđić, M. i Jovančević, D. (2014). Motivacioni faktori zadovoljstva zaposlenih u funkciji poboljšanja uspešnosti zaposlenih. *Anali poslovne ekonomije* 11, str. 62–68.

Kao četvrti faktor naveli smo prema odgovorima ispitanika nagrada i kazna, a rezultati su prikazani u Tabeli 4. Veći broj ispitanika (62,7%) smatra da u organizaciji „Kolubara“ sistem nagrađivanja nije pravedan, sa druge strane da bi to za njih (59,5%) bio dobar faktor motivacije. Takođe kao faktor nezadovoljstva je izdvojen i loš odnos plate i radnog učinka sa 66,6% ispitanika, a kao motivacioni faktor sa 83,5% ispitanika. Lična primanja predstavljaju prioritetni razlog motivacije zaposlenih. Zaposleni su motivisani za profesionalno i radno angažovanje ukoliko su uvereni da će tim svojim angažovanjem realizovati korektnu zaradu, što je postavljeno kao lični prioritetni cilj. Taj cilj, ima za većinu anketiranih u uzorku ulogu integratora, generatora i kompezatora ostalih aspekata posla (interesovanje i zadovoljstvo sadržajem rada, unapređenje rada, ispoljavanje kreativnosti, itd.)

Treba prvo naglasiti da iako nezadovoljstvo postoji u pojedinim segmentima, na pitanje šta bi ih motivisalo od ponuđenih stavova odgovor je dalo 67,8% ispitanika. Ponuđeno je 14 motivacionih faktora, ali u Tabeli 5 su prikazani samo oni koji su bili označeni od strane ispitanika. Izdvojeni stavovi koje su zaposleni naveli kao bitne motivacione faktore koji bi ih učinili zadovoljnijim i produktivnijim na poslu su: 1) mogućnost usavršavanje i napredovanje na prvom mestu, 2) plata koja se formira na osnovu radnog učinka na drugom mestu i 3) pravedan sistem nagrađivanje na trećem mestu.

6 Zaključak

Motivacija i zadovoljstvo zaposlenih postaju osnov zanimanja savremenog menadžmenta, jer se stvaranjem kvalitetnog motivacionog sistema može pomoći organizaciji da poveća svoju konkurentsku sposobnost i vrednost. Motivacija je veoma složen fenomen na koji utiče veliki broj faktora. Razumevanje pitanja motivacije je od suštinskog značaja za shvatanje dejstva varijacija kod drugih komplementarnih činilaca kao što su: redefinisavanje posla i radnog mesta, sistema nagrađivanja, sistema napredovanja i stila rukovođenja, pod uslovom da su bitni za rezultate poslovanja. Da bi se podstaklo puno radno angažovanje zaposlenih, potrebno je odrediti prave načine za njihovu motivaciju tj. njihovu zainteresovanost za što uspešniji rad i poslovanje. Ulaganje u ljudske resurse i u motivaciju za rad je opravdan trošak koji se uvek višestruko vraća.

Po izvršenom istraživanju su definisana tri osnovna faktora motivacije: 1) prilike za usavršavanje i mogućnost napredovanja, 2) pravednije nagrađivanje i 3) plata po učinku. U skladu sa rezultatima, mogući predlozi za unapređenje zadovoljstva zaposlenih su: prepoznati individualne razlike, individualizovanje nagrada, povezivanje nagrađivanja sa rezultatima rada, korišćenje priznanja, obuka zaposlenih, usklađivanje materijalnih nadoknada sa postignućima zaposlenih.

Različiti uslovi poslovanja, različite strategije poslovanja, različiti ciljevi zahtevaju od svake organizacije da kreira sopstveni sistem merenja zadovoljstva zaposlenih, i da shodno tim rezultatima nalazi načine za konstantno održavanje zadovoljstva svojih zaposlenih primenom motivacionih metoda.

Čukanović-Karavidić, M. i Jovančević, D. (2014). Motivacioni faktori zadovoljstva zaposlenih u funkciji poboljšanja uspešnosti zaposlenih. *Anali poslovne ekonomije*, 11, str. 60–68.

Organizovanje kontinuiranog i sistematskog ispitivanja zadovoljstva zaposlenih – njihova izraženost i usmerenost je prioritetni zadatak koji je osnova za modeliranje svih ostalih aktivnosti organizacije i preduslov za njenu efikasnost.

U doba ekonomske krize i velikih promena, posebno u javnim preduzećima, gde restruktuiranje nalaže surove rezove, zbog kojih na kraju najviše trpi radnik, status „bolje išta nego ništa“ postaje odomaćen, a zadovoljstvo zaposlenog se marginalizuje. Naravno, stanje u ovom javnom preduzeću koje je od strateškog značaja za našu zemlju shodno tome nije ogledalo stanja većine drugih javnih organizacija. Zajedničko ovom i drugim javnim organizacijama je striktna podela poslova, gde pojedinci po čitav radni vek provedu na istom radnom mestu. Zato su i rezultati očekivani u Rudarskom basenu „Kolubara“.

7 Popis literature

Adižes, I. (2012). *Adižes o menadžmentu*. Beograd: HESPERIAedu.

Guzina, M. (1980). *Kadrovska psihologija*. Beograd: Naučna knjiga.

Janićijević, N. (2008). *Organizaciono ponašanje*. Beograd: Data Status.

Kanfner, R., & Heggstad, E. (1997). Motivation traits and skills: A person-centered approach to work motivation. *Research in Organizational Behaviour*, 19, 1–56.

Vilijams, Č. (2011). *Principi menadžmenta*. Beograd: Data Status.

GLOBALNI ASPEKTI FINANSIRANJA NEPROFITNOG SEKTORA¹⁷

GLOBAL ASPECTS REGARDING FINANCING OF THE NON-PROFIT SECTOR

Branislav Mitić¹⁸

Univerzitet za poslovni inženjering i menadžment Banja Luka

Sažetak

Za rad neprofitnih organizacija, jasna misija i vizija su od izuzetnog značaja, što je potpuno očigledno kada se posmatra kako hiljade volonterskih organizacija funkcionišu sa relativno skromnim raspoloživima sredstvima. Finansiranje, međutim, ipak igra odlučujuću ulogu u funkcionisanju neprofitnog sektora, imajući u vidu da čak i organizacije od opšte, društvene koristi ne bi bile sposobne da bez sredstava profesionalno obavljaju svoju delatnost. Izvor finansiranja može biti svaka institucija ili pojedinac koji su spremni da finansiraju razvojne programe, a koji spadaju u domen njihovog interesovanja. U ovom radu se pomoću korelacione analize utvrđuje veza između izdvajanja finansijskih sredstava u dobrotvorne svrhe i nivoa razvijenosti pojedinih zemalja. U fokusu su aktuelni trendovi u domenu finansiranja neprofitnog sektora na globalnom nivou, imajući pre svega u vidu reperkusije velike svetske ekonomske krize krajem prošle decenije.

Ključne reči: neprofitni sektor, modaliteti finansiranja, statistički indikatori, korelacija, dobrotvorna davanja.

Summary

There is no doubt that clear mission and vision are very important for all non-profit organizations; it's quite obvious, because thousands of volunteer organizations operate with relatively miserable sums of money. Funding, however, is still very important in the functioning of the non-profit sector, because many of non-profit organizations, even those which are dealing with general society interests and social benefits, would not be able to carry out their activities. Funding source could be any institution or person who want to support different development programs related to

¹⁷ Rad je bio prezentovan na Međunarodnoj konferenciji o društvenom i tehnološkom razvoju, STED 2014, održanoj 11.10.2014. godine, u Banjoj Luci, u organizaciji Univerziteta za poslovni inženjering i menadžment Banja Luka.

¹⁸ Despota Stefana Lazarevića bb, Banja Luka, E-mail: mmmbane@gmail.com.

Mitić, B. (2014). Globalni aspekti finansiranja neprofitnog sektora. *Anali poslovne ekonomije 11*, str. 69–79.

their interests. Using correlation analysis, this paper focuses on the relationship between the allocation of funds for charitable purposes and the level of development of individual countries, as well as on the current trends in the domain of the non-profit sector at the global level, especially regarding consequences of the great world economic crisis at the end of the last decade.

Keywords: non-profit sector, ways of financing, statistical indicators, correlation, charitable giving.

1 Uvod

Istorijski posmatrano, pojam civilnog društva je nastao već u antici. Latinski izraz *societas civilis* je prevod grčkog *koinonia* politike i označava "zajednicu građana". U preciznom prevodu to je građansko društvo. "Civilno" potiče od reči *civis*, što znači "građanin", "građansko". U početku upotrebe, npr. kod Platona i Cicerona (u periodu pre nove ere), označavao je istovremeno i državu i društvo, dok je kasnije korišćen kao pojam koji označava pokušaj formiranja društva nezavisnog od države (Paunović, 2002, str. 6). Ovakvo shvatanje pojma javilo se u periodu od XVI do XVII veka, kada je društveni razvoj doveo do sukoba u cilju što manjeg uplitanja apsolutističke države u svakodnevni društveni život. To su začeci podele na građansko društvo i državu, kada je razvoj društva vodio stvaranju samostalnih područja delatnosti (ekonomije, obrazovanja, crkve), a koja nisu mogla da opstanu pod supervizijom države.

Prikupljanje sredstava u suštini predstavlja sposobnost ubeđivanja drugih da vredi uložiti u rad neprofitne organizacije. To je prodaja ideje donatoru od strane delegiranih predstavnika organizacije, koji imaju zadatak da ubede donatora da je opravdano uložiti novac u njihov projekat. Prikupljanju sredstava ne treba pristupiti sa ubeđenjem da neko mora da nam da novac, već treba postaviti pitanje: zašto bi nam neko dao novac? U tom smislu, treba prevashodno ubediti potencijalnog finansijera da je projekat kvalitetan.

U praksi se za pribavljanje sredstava koristi i termin *fundraising* (fandrejzing). U suštini se radi o prikupljanju sredstva za ostvarivanje određenih ideja i promena u društvu od strane pojedinaca. Oni u svoje ime, ili češće u ime i za račun neke organizacije, kroz organizovanu aktivnost, metode i procedue, pribavljaju sredstva koja im neko pokloni ili ustupi na drugi način bez naknade. S obzirom da ne prodaju neku uslugu ili robu na tržištu, ne postoji drugi način da pokriju troškove za svoj poduhvat, bio on politički ili šire društveni (organizacije građanskog društva - nevladine organizacije ili neke druge forme okupljanja građana). Najbogatije iskustvo među svim društvenim akterima koji se bave pribavljanjem sredstava imaju verske zajednice.

Fundraising predstavlja kompleksan i ozbiljan posao, pa stoga treba detaljno isplanirati konkretan niz metoda i postupaka. Najbolje je za to koristiti pisanu formu odnosno tabelu sa precizno definisanim resursima potrebnim za uspešno pribavljanje sredstava, osobama odgovornim za pojedine aktivnosti i rokovima.

U ovom radu se postavljaju dva ključna pitanja:

Mitić, B. (2014). Globalni aspekti finansiranja neprofitnog sektora. *Analiz poslovne ekonomije 11*, str. 69–79.

- Da li su svetska ekonomska kriza iz 2008. i globalna privredna recesija uticala na finansiranje neprofitnog sektora na svetskom nivou?
- Da li su najbogatije zemlje sveta istovremeno i najveći donatori neprofitnog sektora?

2 Komparacija različitih izvora finansiranja neprofitnog sektora

Stabilnost funkcionisanja neprofitnih organizacija uslovljava bavljenje strateškim prikupljanjem sredstava. U tom smislu, nije dovoljno poznavati strategije i tehnike prikupljanja sredstava već izgraditi partnerski odnos sa donatorom, uključiti osoblje u aktivnosti prikupljanja sredstava, i na kraju sve to dobro isplanirati. U praksi postoji veliki broj metoda za prikupljanje novca. Zavisno od toga kome se pristupa s ciljem prikupljanja sredstava i za šta tražite novac, vrši se i izbor metode. Izbor prave metode je prvi korak; drugi korak u procesu prikupljanja sredstava je samouverenost – drugim rečima, treba verovati u ono za šta tražite novac. Dalje, treba prikupiti informacije o finansijerima, i na kraju je priprema plana prikupljanja sredstava i kretanje u akciju. Nevezano za to koja metoda se koristi, suština je u tome da se izazove interes za finansiranje onoga od koga se traže sredstva. Uvek treba imati na umu kada se prikupljaju sredstva da ljudi ne daju novac neprofitnoj organizaciji za neke apstraktne koncepte, već da bi se postigao određeni rezultat.

U praksi postoji više oblika *javnog finansiranja od strane države*. Iako su evidentne manje ili veće razlike među zemljama u načinu primene mehanizama finansiranja neprofitnih organizacija, u skoro svim zemljama postoje: 1) grantovi, 2) donacije, 3) nabavke, 4) korišćenje opštinske odnosno državne imovine i 5) naknade nevladinim organizacijama za usluge koje su pružile. Utvrđivanje kriterijuma i metoda za osiguravanje finansijskih sredstava i za odgovornost njihovog korišćenja u sporazumu o saradnji između vlade i neprofitnih organizacija ima poseban značaj. To zavisi od ekonomske situacije u određenoj zemlji, ali je bitno uslovljeno i činjenicom da je ekonomska situacija dinamična kategorija, usled čega vlade često izbegavaju da se dugoročno obavezuju na tačno određene iznose sredstava namenjenih trećem sektoru. Državna podrška aktivnostima neprofitnih organizacija najčešće se manifestuje odnosno plasira preko budžeta države ili lokalnih samouprava, a u određenim situacijama sredstva mogu poticati i od privatizacije, igara na sreću, i sl.

Ono što predstavlja specifičnost *donatorstva* je činjenica da korist ima samo neprofitna organizacija koja je primalac donacije. Najčešći način da se dođe do novca je kroz podnošenje predloga projekta potencijalnim donatorima. Donacije su, inače, uvek dobrodošle i oslobođene su od poreskih opterećenja. Donacije nekoj neprofitnoj organizaciji mogu biti i nenovčana davanja (eng. *in-kind*), što u suštini podrazumeva neku robu ili usluge. Usled činjenice da se do nenovčanih donacija lakše dolazi, one mogu biti od velikog značaja. U težnji da se pridobije donator, predstavnici neprofitne organizacije se trude da ga uvere u korist koju može imati od davanja novca. Generalno, treba težiti ka tome da se donator uveri da on profitira podrškom koju daje. U praksi, međutim, većina neprofitnih organizacija nema mogućnosti da donatoru omogući neku uslugu, servis ili neku drugu protivvrednost za novac koji dobija. Međutim, motivacija donatora nije samo ekonomska korist. Svaki donator je

Mitić, B. (2014). Globalni aspekti finansiranja neprofitnog sektora. *Analiza poslovne ekonomije 11*, str. 69–79.

Ljudsko biće, sa svojim ličnim interesima, jakim i slabim tačkama i sopstvenom skalom vrednosti. Treba imati na umu da davanje novca istovremeno predstavlja i svojevršno uživanje. Ljudi to rade da bi se jednostavno dobro osećali, da bi umirili sopsstvenu savest ili pak dobili određeno društveno priznanje. Stoga, razlozi odnosno motivi za davanje donacija mogu biti najrazličitije prirode (Mitić, 2012, str. 115–116):

- Lična slava;
- Osećaj moći;
- Umirivanje savesti;
- Poboljšanje odnosa sa javnošću;
- Reklama;
- Oslobođanje od poreza i
- Distribucija proizvoda koji su bez vrednosti, npr. ako je prošao rok trajanja.

Sponzorstvo predstavlja jednu od metoda koje kompanije koriste u domenu marketinških strategija (odnosi sa javnošću), kako bi svojim proizvodima i uslugama obezbedile pozitivan imidž. Posmatrano sa aspekta finansiranja neprofitnih organizacija, sponzorstvo je, zapravo, komercijalni odnos u kome i kompanija sponzor i neprofitna organizacija ostvaruju određene koristi: sponzor daje izvesna sredstva, najčešće u novcu, a primalac tj. neprofitna organizacija treba da realizuje neku protivuslugu. Moguća protivusluga je javno reklamiranje sponzora, ali ima i drugih načina koji ne obezbeđuju tako očiglednu (direktnu) dobit za sponzora ali unapređuju njegov imidž kroz publicitet u javnom mnjenju samom činjenicom da je podržana neka aktivnost u oblasti trećeg sektora. To se u praksi naziva “marketing s povodom”.¹⁹ Sponzorstvo donosi direktnu marketinšku korist, te je na taj način direktno povezano sa sticanjem profita. U vezi sponzorstva su, za razliku od donacija koje su uvek dobrodošle, podeljena mišljenja jer ono podrazumeva i moguće negativne aspekte. Stoga treba uvek pažljivo proceniti sve okolnosti pre potpisivanja sponzorskog ugovora. Između ostalog, treba proceniti da li je neprofitna organizacija zadržala pravo da odobrava kako će sponzor koristiti ime organizacije, zatim, treba se raspitati kakvi su aranžmani kod drugih organizacija u sličnim prilikama, kao i koliko će koštati to što će ime date neprofitne organizacije biti povezano sa kompanijom sponzorom (u smislu izgubljene mogućnosti da se sklapaju aranžmani sa nekim drugim kompanijama, ili s druge strane, što će doći do potencijalnog gubitka donacije od strane subjekata koji su nezadovoljni sa sklopljenim sponzorskim sporazumom odnosno imidžom ili poslovanjem same kompanije sponzora). Posmatrano iz ugla komparacije sa društveno odgovornim poslovanjem koje se u osnovi bazira na etičkim pitanjima, može se reći da je sponzorstvo čist poslovni odnos koji podrazumeva razmenu radi direktne koristi za obe strane, neprofitnu organizaciju i sponzora. To, naravno, ne znači da sponzorstvo ne može biti usmereno na neko opšte dobro (npr.

¹⁹ Npr. kompanija-sponzor može biti domaćin na nekom posebnom događaju, tako što pokriva deo ili sve troškove. U praksi se često sreću oblici sponzorstva tipa: „Oficijelni sponzor Olimpijskog tima“, „Zvanični prevoznik mladih matematičara“, i sl.

Mitić, B. (2014). Globalni aspekti finansiranja neprofitnog sektora. *Anali poslovne ekonomije 11*, str. 69–79.

kampanja za zaštitu zlostavljanih žena ili kampanja protiv zloupotrebe dece), ali pri tome treba imati na umu da opšte dobro ipak ne predstavlja preduslov za sponzorstvo.

U neprofitnim organizacijama *koncept samofinansiranja* se poima kao komercijalna delatnost ili kao bilo kakav modalitet proširivanja izvora njihovog finansiranja. Koncept samofinansiranja u suštini omogućava stabilnost organizacije, povećava njenu nezavisnost, minimizira ranjivost u periodu finansijskih kriza i otvara mogućnosti proširivanja aktivnosti koje vode do ostvarenja ciljeva. Međutim, realno je mali broj organizacija koje su zaista preduzele korake ka samofinansiranju. U praksi, samofinansiranje omogućava održivost neprofitnoj organizaciji koja u datom momentu zapravo nema drugih izvora finansiranja. Najčešći oblici samofinansiranja u praksi su (Sirčo, 2006):

- Nevladine organizacije mogu koristiti *materijalnu aktivu* (zgrade, kancelarijski prostor ili oprema) u cilju stvaranja prihoda putem izdavanja u zakup. Ovde treba naravno ukalkulisati i troškove održavanja kada se pregovara o ugovornim obavezama takvih usluga iznajmljivanja. Takođe, u slučaju da je neprofitna organizacija u statusu zakupca prostora, tada za rentiranje mora tražiti saglasnost vlasnika prostora.
- Ukoliko neprofitna organizacija raspolaže kvalitetnim *ljudskim resursima*, tada može da ostvaruje prihod nudeći usluge svojih članova koji poseduju specifična znanja, veštine i iskustva. Tu spadaju treninzi, obuke, kursevi, organizacija događaja, konsalting, i sl.
- *Članarina kao vrsta samofinansiranja* može biti odličan finansijski instrument kada su u pitanju organizacije sa velikim brojem članova tj. širokom bazom. Kod neprofitnih organizacija sa malim članstvom, ovo je bitan ali svakako ne i dovoljan izvor finansiranja. Vrlo je važna dobra procjena o visini članarine, periodu važenja, kao i namena tih sredstava. Osim što donosi prihod, plaćanje članarine učvršćuje obavezu člana prema organizaciji ali i stvara očekivanje da će organizacija voditi brigu o svojim članovima kroz usluge koje pruža.
- Neprofitne organizacije mogu pažljivim finansijskim upravljanjem stvoriti fondove rezervi. Ovaj novac se može investirati i reinvestirati, pa se po tom osnovu može realizovati *prihod od kamate ili dividende*.
- Sa optimalnom strategijom koja pravi jasnu distinkciju između cena različitih usluga, neprofitna organizacija ima mogućnost da putem pružanja takvih usluga obezbedi značajna sredstva za svoj budžet. Međutim, treba sa velikom pažnjom birati vrstu usluga koje će se prodavati, jer nije svaka vrsta usluga za prodaju (npr. ne može se uzimati nadoknada za javnu kuhinju). S druge strane, dijamantni sektor usluga koje se mogu naplatiti je izuzetno širok: štampanje materijala, korićenje, kucanje radova, izrada biznis kartica, čuvanje starih lica i dece, čišćenje, peglanje, šivenje, i sl.
- Neprofitne organizacije mogu ostvariti prihod i *prodajom proizvoda*: različitih rukotvorina, zatim štampanjem i izdavanjem publikacija, razglednica, majica itd.

Mitić, B. (2014). Globalni aspekti finansiranja neprofitnog sektora. *Anali poslovne ekonomije 11*, str. 69–79.

U Tabeli 2 smo sumirali prednosti i nedostatke različitih izvora finansiranja neprofitnog sektora.

TABELA 2: KOMPARATIVNA ANALIZA RAZLIČITIH IZVORA FINANSIRANJA NEPROFITNOG SEKTORA

Potencijalni izvor finansiranja NO	Prednosti	Nedostaci
Pojedinci	Oni koji daju ujedno i zagovaraju za organizaciju.	Potrebna značajna pomoć od strane članova odbora i volontera
Korporacije i fondacije	Raspolažu profesionalnim osobljem, moguće je uspostaviti stalnu saradnju. Mogu biti podrška marketingu neprofitne organizacije.	Neophodnost poštovanja kriterijuma i uputstva. Retko daju donacije ako im sedište nije u zajednici u kojoj deluje neprofitna organizacija.
Porodične fondacije	Jasna uputstva i proces Dostupno profesionalno osoblje.	Komplikovan proces. Predlozi projekata moraju biti detaljni. Daju samo osnovna sredstva.
Donatorske organizacije	Stabilan izvor relativno velikih suma novca. Profesionalno osoblje i jasno definisan proces.	Komplikovan proces. Retko doniraju novoosnovane organizacije.
Crkva (religijske organizacije)	Značajan izvor.	Uklapanje u fokus njihovih usluga. Uglavnom doniraju za male lokalne zajednice i religijske grupe.
Vlada	Mogući su veći iznosi. Mogu biti stalni izvor sredstava Jasno definisan proces.	Uticaj političke pripadnosti Procedure apliciranja su duge i komplikovane. Komplikovan sistem izveštavanja.

Izvor: Mitić (2012, str. 18)

3 Metodologija istraživanja

Statistički podaci koji se koriste u ovom istraživanju preuzeti su iz publikacije Word Giving Index 2013 (Charities Aid Fundation (CAF), 2013). Ova publikacija je

Mitić, B. (2014). Globalni aspekti finansiranja neprofitnog sektora. *Analiza poslovne ekonomije 11*, str. 69–79.

obuhvata podatke koje u kontinuitetu, od 2005. godine, prikuplja i obrađuje Agencija “Gallup” za 160 zemalja sveta.

“The World Giving Index score” je kompozitni indikator na bazi kojeg su zemlje rangirane. Ovaj kompleksni pokazatelj uzima u obzir tri pojedinačna pokazatelja: 1) procenat ljudi u datoj zemlji koji doniraju novčana sredstva u dobrotvorne svrhe, 2) prosečno vreme koje ljudi provedu volontirajući i 3) procenat stanovništva koje pruža pomoć strancima (ljudima koji nisu rezidenti te zemlje). Za potrebe ovog rada korišćeni su poslednji dostupni podaci i to za 2012. godinu (Charities Aid Foundation (CAF), 2013).

Prvih dvadeset rangiranih zemalja prema “World Giving Index Ranking Score 2012” za koje je rađena analiza su: SAD, Kanada, Mjanmar, Novi Zeland, Irska, Velika Britanija, Australija, Holandija, Katar, Šri Lanka, Norveška, Malta, Švajcarska, Libija, Austrija, Filipini, Hong Kong, Island, Indonezija i Nigerija.

Izvor podataka za bruto domaći proizvod (u nastavku teksta: GDP) i bruto domaći proizvod po stanovniku (u nastavku teksta: GDP per capita) je “World Bank national accounts data: Catalog Sources World Development Indicators” (World Bank, 2013).

Za korelacionu analizu korišćen je koeficijent linearne korelacije između dve promenljive u uzorku ili Pirsonov koeficijent korelacije (r).

Statistički podaci vezani za dobrotvorna davanja izražena u odnosu na GDP u Sjedinjenim Američkim Državama preuzeti su iz NCCS Baze podataka (NCCS, 2013). Ostali statistički podaci iz domena dobrotvornih izdvajanja finansijskih sredstava u SAD, za period 1972-2012. godina, dati su prema USA Charitable Giving Statistics (National Philanthropic Trust, 2013).

4 Rezultati istraživanja

Bez obzira na činjenicu da je globalna recesija iz 2009. godine iza nas, svetska privreda i dalje trpi posledice i beleži relativno niske stope rasta.

Međutim, iako je pomenuti globalni trend usporavanja rasta prisutan u poslednje dve godine, prema podacima za 2012. godinu koje objavljuje “World Giving Index”, evidentan je rast davanja u dobrotvorne svrhe, posmatrano na globalnom nivou, i to u sva tri segmenta koje ovaj indikator obuhvata.

Pri tome, treba napomenuti da, iako je u 2012. godini zabeležen blagi rast u odnosu na 2011. godinu, to je još uvek relativno daleko od rekordnog nivoa, ostvarenog u 2008. godini.

Posmatrano po pojedinim zemljama, a na bazi podataka organizacije “CAF Charities Aid Foundation” (videti na Grafikonu 1), ukupno 17 zemalja beleži udeo stanovništva u ukupnoj populaciji koje daje novčana sredstva u dobrotvorne svrhe veći od 60%.

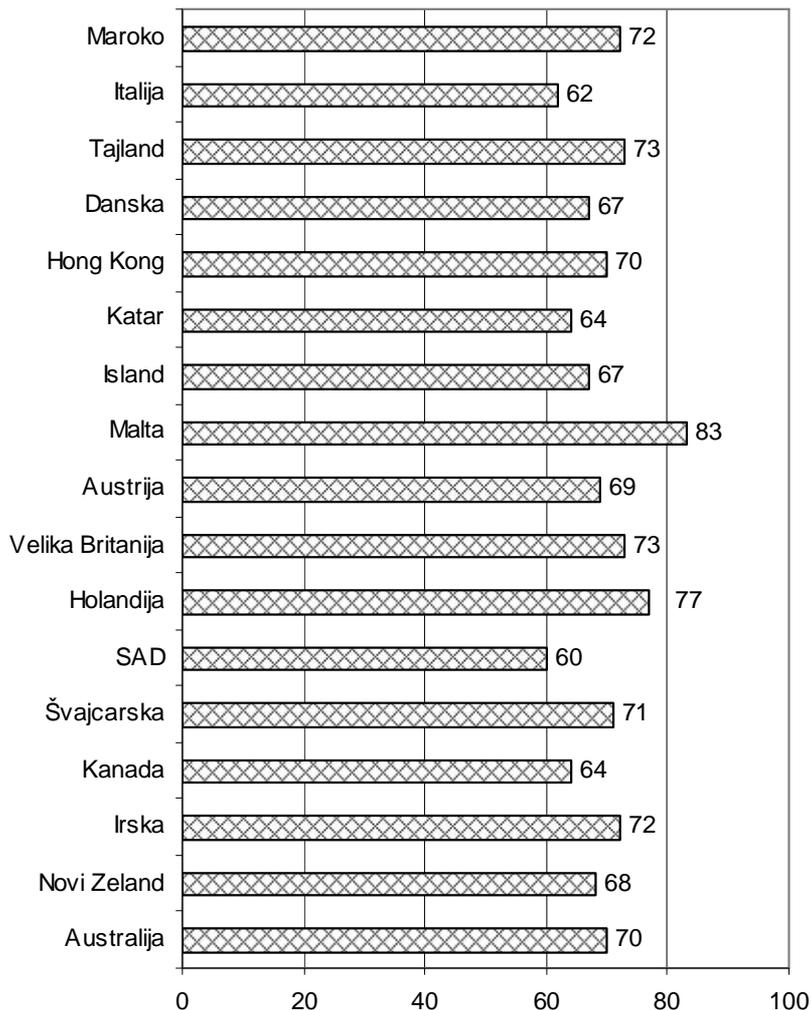
Korelaciona analiza treba da pruži odgovor na pitanje: da li su najbogatije zemlje sveta istovremeno i najveći donatori neprofitnog sektora?

Korelaciona analiza se odnosi na prvih dvadeset rangiranih zemalja prema kompozitnom indikatoru “The World Giving Index score” i rangove datih zemalja na bazi GDP, i daje Pirsonov koeficijent korelacije na nivou od 0,246.

Mitić, B. (2014). Globalni aspekti finansiranja neprofitnog sektora. *Anali poslovne ekonomije 11*, str. 69–79.

U drugom koraku, korelaciona analiza se takođe odnosi na prvih dvadeset rangiranih zemalja prema kompozitnom indikatoru “The World Giving Index score” i, u ovom slučaju, na rangove datih zemalja na bazi GDP per capita, pri čemu Pirsonov koeficijent korelacije ima приметно veću vrednost od 0,337.

GRAFIKON 1: UDEO STANOVNIŠTVA U UKUPNOJ POPULACIJI KOJE DAJE NOVČANA SREDSTVA U DOBROTVORNE SVRHE (ZEMLJE SA UDELOM VEĆIM OD 60%, 2010.)



Izvor: Charities Aid Fundation (CAF) (2013).

Ono što se, dakle, može zaključiti je da najbogatije zemlje sveta nisu istovremeno i najveći finansijeri neprofitnog sektora odnosno donatori sredstava namenjenih dobrotvornim aktivnostima.

Takođe, primetno je da je, kada se poredе rangovi zemalja prema GDP s jedne, i GDP per capita s druge strane, broj zemalja koje su rangirane ispod 50. mesta isti ali da je broj zemalja rangiranih između 1. i 15. mesta znatno veći u slučaju GDP per capita (sedam zemalja) nego u slučaju GDP (četiri zemlje). Ovakva situacija prilično jasno objašnjava i razliku u vrednostima Pirsonovog koeficijenta korelacije u navedena dva slučaja korelacione analize.

Osim navedenih rezultata, zanimljivo je primetiti i da su neke od visoko razvijenih zemalja, kao što su Finska, Švedska i Francuska, relativno skromno rangirane kada je u pitanju World Giving Index (rangirane su na 33., 39. i 77. mestu, respektivno). Rusija i Kina takođe zauzimaju daleko 123. i 133. mesto (respektivno), što sve skupa dodatno objašnjava niske vrednosti stepena korelacije u oba slučaja (i za GDP i za GDP per capita), ispod nivoa od 0,500.

Prema podacima World Giving Index-a za petogodišnji period 2008-2012. godina, evidentna je izvesna razlika u odnosu na situaciju iz 2012. godine. Naime, prvorangiranih pet zemalja su: SAD, Australija, Novi Zeland, Irska i Kanada. Dakle, u petogodišnjoj klasifikaciji (koja, logično, beleži dugoročniji trend), ne figurira Mjanmar među prvih pet, već Australija.

Da pomenemo još i da je, kada su u pitanju zemlje koje su nekada bile u sastavu SFRJ, prema World Giving Index-u za 2012. godinu, najbolje rangirana Slovenija (44. mesto), dok su sve ostale zemlje daleko ispod ove pozicije (Bosna i Hercegovina, BJR Makedonija, Srbija, Crna Gora i Hrvatska su rangirane između 109. i 133. mesta).

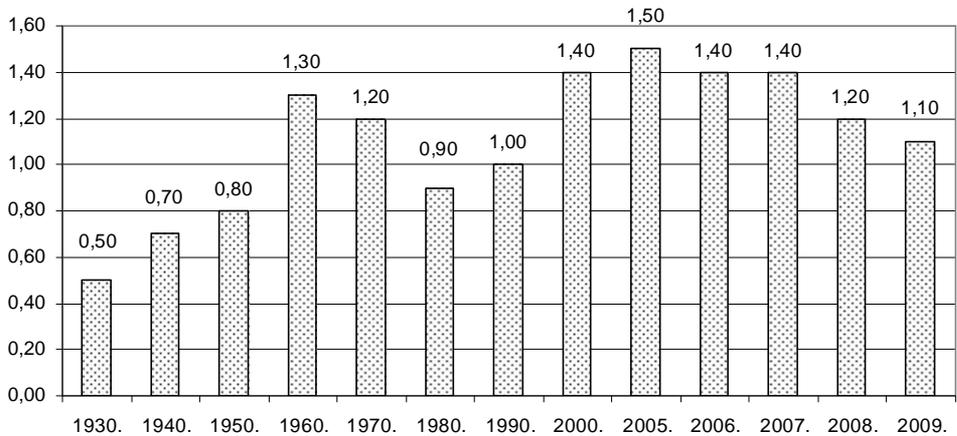
SAD je zemlja koja je rangirana na prvom mestu prema World Giving Index-u i u 2012. i u petogodišnjem periodu 2008-2012. godina. Prisutnost i značaj koji imaju neprofitne organizacije u Sjedinjenim Američkim Državama govori u kolikoj meri je američka država pomognuta aktivnostima volontera i aktivista neprofitnih organizacija na poboljšanju prevashodno socijalnih aspekata američkog društva. Izdvajanja finansijskih sredstava u dobrotvorne svrhe u SAD od šezdesetih godina dvadesetog veka pa sve do kraja prve decenije XXI veka variraju u dijapazonu od 0,9% GDP (1980.) do 1,5% GDP (u 2005. godini), što pokazuje Grafikon 2.

Posmatrano u nominalnim iznosima, rast finansijskih sredstava namenjenih za dobrotvorne svrhe u SAD je više nego očigledan. Podaci koje objavljuje američka organizacija "National Philanthropic Trust"²⁰ pokazuju rast sa nivoa od 50 mlrd. USD u 1980. Godini na nivo od čak 316 mlrd. USD. Samo u 2011. u odnosu na 2010. godinu, zabeležen je rast od 3,9% (posmatrano u nominalnim iznosima).

²⁰ <http://www.nptrust.org/philanthropic-resources/charitable-giving-statistics/>
26.6.2014. 22.10)

(pristup:

GRAFIKON 2. DAVANJE SREDSTAVA U DOBROTWORNE SVRHE U SAD (U % GDP)



Izvor: NCCS (2013).

Još neki statistički podaci prema National Philanthropic Trust (2013) dodatno pojašnjavaju status koji neprofitni sektor ima u SAD. Naime, u SAD je broj neprofitnih organizacija u 2010. u odnosu na 1980. godinu porastao za impozantnih 242%, a u odnosu na 2000. godinu za 33,6% i one su u 2010. godini učestvovala sa 9,2% u ukupnim platama isplaćenim u SAD. Takođe je gotovo fascinantant podatak da čak 88% domaćinstava u SAD izdvaja sredstva u dobrotvorne svrhe.

5 Zaključak

Rezultati prezentovanog istraživanja ukazuju na činjenicu da najbogatije zemlje sveta nisu istovremeno i najveći finansijeri neprofitnog sektora, na šta jasno ukazuju dobijene vrednosti za Pirsonov koeficijent korelacije od 0,246 (GDP) i 0,337 (GDP per capita). S druge strane, evidentno je da, iako je globalna recesija prošla, svetska privreda i dalje trpi njene posledice, ali se one, posebno od 2010. godine, ne odražavaju u značajnijoj meri na finansiranje neprofitnog sektora. Štaviše, prema podacima World Giving Index-a za 2012. godinu, prisutan je rast davanja u dobrotvorne svrhe, posmatrano na globalnom nivou, i to u sva tri segmenta koje ovaj indikator obuhvata (procenat ljudi u datoj zemlji koji doniraju novčana sredstva u dobrotvorne svrhe, prosečno vreme koje ljudi provedu volontirajući i procenat stanovništva koje pruža pomoć strancima). Ipak, blagi rast dobrotvornih davanja u 2012. u odnosu na 2011. godinu (što se posebno odnosi na doniranje novčanih sredstava) je još uvek daleko od rekordnog nivoa iz 2008. godine. Posmatrano po pojedinim zemljama, a na bazi podataka za petogodišnji period 2008-2012. godina, evidentna je dominacija SAD, a među prvih pet su još i Australija, Novi Zeland, Irska i Kanada. Takođe treba imati u vidu da su i neke od visoko razvijenih zemalja, kao što su Finska, Švedska i Francuska, relativno skromno rangirane u 2012. godini, Rusija i

Mitić, B. (2014). Globalni aspekti finansiranja neprofitnog sektora. *Anali poslovne ekonomije 11*, str. 69–79.

Kina zauzimaju daleko 123. i 133. mesto (respektivno), što sve skupa dodatno objašnjava niske vrednosti koeficijenta korelacije i za GDP, kao i za GDP per capita, znatno ispod nivoa od 0,500.

Globalni trendovi u domenu finansiranja neprofitnog sektora su, dakle, relativno zadovoljavajući obzirom na okolnosti. Ipak, ne treba gubiti iz vida da *fundraising* svakako nije jednostavan posao, te stoga treba detaljno isplanirati konkretan niz neophodnih aktivnosti. Metode prikupljanja novca za organizaciju i u humanitarne svrhe kao jedan od ciljeva neke organizacije, u mnogome zavise od kreativnosti i sposobnosti organizatora akcije za prikupljane novca, od ideje i tima koji će je realizovati.

6 Pregled literature

Charities Aid Foundation (CAF). (2013). *World Giving Index 2013: A global view of giving trends*. Gallup. Preuzeto June 26, 2014 sa <https://www.cafonline.org/>

Mitić, B. (2012). *Marketing neprofitnih organizacija*. Banja Luka: Univerzitet za poslovni inženjering i menadžment.

National Philanthropic Trust. (2013). *USA Charitable Giving Statistics*. Preuzeto June 26, 2014 sa USA Charitable Giving Statistics: www.nptrust.org/philanthropic-resources/charitable-giving-statistics/

NCCS. (2013). *NCCS Database*. Preuzeto June 26, 2014 sa NCCS Database: <http://nccsweb.urban.org/PubApps/showTopOrgs.php>

Paunović, Ž. (2002). Civilno društvo. U zborniku *Civilno društvo i nevladin sektor*, (str. 4–11).

Širčo, A. (2006). *Priručnik za nevladine organizacije u Bosni i Hercegovini*. Sarajevo: Razvojni program Ujedinjenih nacija, ured u Bosni i Hercegovini.

World Bank. (2013). *World Bank Database*. Preuzeto June 27, 2014 sa World Bank Database: <http://data.worldbank.org/data-catalog/GDP-ranking-table>

Funda, D., Večei-Funda, V. i Vladisavljević, R. (2014). Upravljanje kvalitetom kao sistemski podrška kreiranju dodatne vrednosti za potrošače. *Anali poslovne ekonomije 11*, str. 80–87.

UDK: 005.336.3:338:439.542; DOI:10.7251/APE1114082F

Stručni rad

UPRAVLJANJE KVALITETOM KAO SISTEMSKA PODRŠKA KREIRANJU DODATNE VREDNOSTI ZA POTROŠAČE

QUALITY MANAGEMENT AS SYSTEMATIC SUPPORT FOR CREATION OF ADDITIONAL VALUE FOR CONSUMERS

Dragutin Funda²¹
Veleučilište Baltazar, Zaprešić

Valerija Večei-Funda
Veleučilište Baltazar, Zaprešić

Radovan Vladisavljević²²
Visoka strukovna škola MPK, Sremski Karlovci

Sažetak

Cilj rada je prikazivanje novog modela upravljanja kvalitetom kao sistemski podrške za kreiranje dodatne vrednosti za potrošače. Kroz rad daćemo analizu različitih sistema upravljanja kvalitetom kao i njihovu primenu u domenu kreiranja dodatne vrednosti za potrošače. Model koji ćemo prikazati u radu pruža stručnoj i naučnoj javnosti niz pravila kojima se može poboljšati proces kreiranja dodatne vrednosti. Neki sistemi upravljanja kvalitetom ne pružaju dovoljnu podršku procesu kreiranja vrednosti što sa stanovišta poslovanja nije dobro. Nažalost, prevelike formalnosti u poslovnim procesima koje se nameću kroz implementaciju pojedinih standarda kvaliteta gube svoju svrhu onemogućavanjem pravilnog funkcionisanja procesa kreiranja dodatne vrednosti za potrošače.

Ključne reči: dodatna vrednosti, novi proizvod, sistem upravljanja kvalitetom, marketinški pristup poslovanju, glas potrošača

²¹ Vladimira Novaka 23, Tel: +385 1 4002 782

²² Mitropolita Stratimirovića 23, Tel: +381 21 881 862

Funda, D., Večei-Funda, V. i Vladislavljević, R. (2014). Upravljanje kvalitetom kao sistemski podrška kreiranju dodatne vrednosti za potrošače. *Anali poslovne ekonomije 11*, str. 80–87.

Summary

Scope of this paper is introducing new model of quality management as systematic support for creation of additional value for consumers. Through this paper we shall give analyses different systems of quality managements and their implementations in value adding domain. Shown model will give professional and academic public some rules for upgrading process of adding value. Some quality management systems do not provide adequate support to the process of creating value, from the standpoint of business this is very bad. Unfortunately, too much formality in business processes that are imposed through the implementation of specific quality standards loses its purpose by preventing the proper functioning of the process of creating additional value for consumers.

Keywords: value adding, new product, quality system management, marketing approach, voice of the customers

1 Uvod

Kvalitet je uvek imao posebno mesto u poslovanju i kroz istoriju je imao višestruku ulogu. U predindustrijskom dobu kvalitet je bio osnovna pokretačka sila oko koje su se kreirala prva udruženja (gilde i cehovi). U industrijskom dobu kvalitet se redefiniše i postaje merilo efikasnosti, industrijski procesi se kreiraju prema tehničkim karakteristikama proizvoda. Međutim, u modernom dobu kvalitet ponovo prolazi kroz metamorfozu.

Tehničke karakteristike više nisu u centru interesovanja, a moderna proizvodnja postaje sve efikasnija. Informacioni sistemi pružaju nove mogućnosti, tako da je danas moguće sakupiti i obraditi velike količine informacija. Ovo pomaže u kreiranju dodatne vrednosti za potrošače. Zahvaljujući velikoj fleksibilnosti informacionih sistema moguće je „uvući“ potrošače u proces kreiranja novog proizvoda.

Međutim, novi proizvod nije u fokusu ovog rada. Zahvaljujući IT tehnologijama i relativno dobro definisanim modelima razvoja novih proizvoda, kreiranje novih proizvoda postaje operativna stvar kompanije. Sa druge strane, novi proizvod može da doživi tržišni debakl i to zbog visoke cene proizvoda i niskog kvaliteta. Kroz implementaciju nekog sistema upravljanja kvalitetom moguće je ublažiti niz negativnih efekata. Većina sistema upravljanja kvalitetom nema dovoljno izraženu fleksibilnost potrebnu za podršku novog proizvoda.

Fleksibilnost koja je potrebna nije jedini element koji najčešće nedostaje sistemima upravljanja kvalitetom. Potrebno je voditi računa i o proizvodno-poslovnima procesima, ili bolje rečeno, o detaljima procesa koji mogu da povećaju cenu koštanja novog proizvoda. Problem novog proizvoda, između ostalog, leži u nedovoljnom znanju i iskustvu organizacije koja implementira novi proizvod. Izbacivanjem nekih proizvodnih procesa narušava se kvalitet, dok se ubacivanjem drugih povećava finalna cena.

Funda, D., Večei-Funda, V. i Vladislavljević, R. (2014). Upravljanje kvalitetom kao sistemski podrška kreiranju dodatne vrednosti za potrošače. *Anali poslovne ekonomije 11*, str. 80–87.

U radu ćemo dati predlog modela koji se može iskoristiti kao dopuna za sisteme upravljanja kvalitetom. Ovaj model u sebi ima potrebne analitičke alate kojim se postiže povećanje kvaliteta uz održavanje proizvodnih procesa u granicama ekonomske isplativosti.

2 Upravljanje kvalitetom

Kvalitet je oduvek bio u centru pažnje poslovnog sveta. Prva zanatska udruženja su i nastala, između ostalog, za potrebe očuvanja i unapređenja kvaliteta. U modernom poslovnom svetu kvalitet je počeo da se izučava početkom dvadesetog veka. Upravljanje kvalitetom postaje jedna od cenjenijih menadžerskih disciplina. Mnoge metode upravljanja kvalitetom su prevazišle svoju inicijalnu namenu.

Na primer, „kaizen“ je u početku bila metoda za praćenje i unapređenje kvaliteta, danas je to način razmišljanja usmeren ka kreiranju kontinualnih, malih ali važnih unapređenja. Ova metoda je prevazišla puko praćenje procesa proizvodnja. U sledećoj tabeli možemo videti neke definicije upravljanja kvalitetom, i treba imati u vidu da su ovo samo neke od mogućih definicija.

Disciplina upravljanja kvalitetom je u stalnom razvoju, nove definicije se pojavljuju, nove metode prerastaju u strategijske koncepte poslovanja. Drugim rečima, stalni razvoj upravljanja kvalitetom kreira nove mogućnosti, kvalitet postaje osnovni integrator poslovnih funkcija sa ciljem kreiranja konkurentne prednosti.

TABELA 1: DEFINICIJE UPRAVLJANJA KVALITETOM

	Autor / Autoritet / Izvor	Definicija
1.	ISO 9000:2008, Internacionalna organizacija za standardizaciju	Stepen do kojeg proizvod ispunjava skup svojstvenih karakteristika.
2.	Six Sigma (Motorola Univerzitet)	Broj defekata na milion komada.
3.	Subir Chowdhury (2005)	Kvalitet kombinuje ljudske moći i moć procesa.
4.	Philip B. Crosby (1979)	Usklađenost sa zahtevima.
5.	Joseph M. Juran (Američko društvo za kvalitet)	Stepen korisnosti.
6.	Genichi Taguchi (1992)	Uniformnost oko vrednosti i gubitaka koji se nameću uvođenjem proizvoda na tržište.
7.	Peter Drucker (1985)	Kvalitet kod proizvoda ili usluge nije ono što dobavljač daje proizvodu. Kvalitet je ono što potrošači dobijaju i za šta su spremni da plate.
8.	Edwards Demings (1986) i Walton, Mary and Edwards Deming (1988)	Efikasno kreiranje kvaliteta koje tržište očekuje, po niskoj ceni i visokoj produktivnosti postiže se boljim menadžmentom dizajna, inženjeringom, testiranjem i unapređenjem procesa.

Izvor: Ng (2012, str. 4).

Funda, D., Večei-Funda, V. i Vladislavljević, R. (2014). Upravljanje kvalitetom kao sistemski podrška kreiranju dodatne vrednosti za potrošače. *Analiza poslovne ekonomije 11*, str. 80–87.

Iz Tabele 1 možemo videti izvore i definicije upravljanja kvalitetom. Treba obratiti pažnju na to da je mnogim definicijama fokus interesovanja na procesima. Na primer, grupa standarda iz familije ISO 9000 je isključivo fokusirana na upravljanje procesima. Razloga za ovo je više: proizvodna tehnika postaje visoko standardizovana dok se u istom vremenu pojavljuju sofisticirani softverski alati kojima se lako može upravljati proizvodnjom. Zahvaljujući ovome sam proizvod postaje visoko kvalitetan i relativno lak za proizvodnju.

Međutim, ovo ni u kom slučaju ne znači da se nazire kraj razvoju upravljanja kvalitetom. „Upravljanje kvalitetom stalno evoluira tako da ćemo sutra imati različita scenarije kroz dodavanja i odbacivanje prakse (Ng, 2012, str. 7)“. Jedna od definicija naglašava da je kvalitet više subjektivnog karaktera i da ne zavisi samo od pravilnog upravljanja proizvodnim procesima. Iz ovog sledi da kvalitet dobija jednu neopipljivu formu sa kojom je mnogo teže upravljati.

3 Upravljanje dodatnom vrednosti

Više od jednog veka poslovni svet se uglavnom bavio problemima upravljanja i rukovođenja poslovnim funkcijama. Stroga departmanizacija poslovnih funkcija je bila osnova za napredak industrije. U svoje vreme ovakva podela poslova je imala smisla sa stanovišta efikasnog poslovanja. Tržište i kupci u ranijem periodu su prihvatili ovakav način upravljanja. Međutim, pojava konkurencije, novih IT rešenja i razvoj proizvodne tehnologije dovode do pomeranja fokusa upravljanja sa funkcija na procese.

Najbolji primer zašto je došlo do pomeranja fokusa upravljanja možemo videti u sledećoj rečenici. „Kritični poslovni procesi koji probijaju organizacione šeme su inovacioni razvoj novih proizvoda, upravljanje odnosima sa kupcima i upravljanje odnosima sa dobavljačima“ (Christopher, 2005, str. 136). Novi proizvodi, odnosi sa kupcima i odnosi sa dobavljačima su samo neke od novih funkcija kompanije. Današnja preduzeća moraju da pružaju ove usluge kako bi bili u stanju da kreiraju najbolji mogući proizvod za potrošače.

Svako negiranje novih trendova koji vode ka višem kvalitetu i nižim cenama vodi ka tržišnom neuspehu. Stari sistemi upravljanja poslovnim funkcijama nisu adekvatni za pomenute procese, jer velika fragmentisanost poslovnih procesa ne pruža dovoljno kvalitetne povratne veze. Na primer kreiranje novog proizvoda je proces koji zahteva upliv jako velikog broja informacija iz različitih departmana. Inicijalni upliv informacija nije dovoljan, potrebna je tesna saradnja mnogih učesnika. Ukoliko se ovo ne postigne tada je praktično nemoguće kreirati proizvod/uslugu koja će imati viši stepen tržišnog uspeha.

U radu pod dodajom vrednosti podrazumevamo proizvodnju u kojoj je eliminisana većina nepotrebnih aktivnosti - troškova. Za ovo je potrebno da se izvrši analiza celokupne proizvodnje i poslovanja. Zatim je potrebno razvrstati ove aktivnosti - troškove na potrebne i na nepotrebne. Među potrebnim aktivnostima - troškovima ubrajaju se svi oni bez kojih ne bi bilo moguće isporučiti gotovi proizvod. Sa druge strane, nepotrebne aktivnosti - troškovi dalje se mogu deliti na neophodne i

Funda, D., Večei-Funda, V. i Vladislavljević, R. (2014). Upravljanje kvalitetom kao sistemaska podrška kreiranju dodatne vrednosti za potrošače. *Anali poslovne ekonomije 11*, str. 80–87.

štetne. Neophodne aktivnosti - troškovi su potrebni i bez kojih je nemoguće kreirati proizvod. Na primer, razna vrsta pakovanja nisu direktno deo interesovanja kupaca (kupci uvek preferiraju proizvod) ali bez pakovanja je nemoguće transportovati proizvod. Na kraju imamo problem nepotrebnih aktivnosti - troškova koji se moraju eliminisati. Namerno koristimo izraz aktivnosti - troškovi stoga što se kroz analizu poslovanja najlakše uočavaju aktivnosti koje se uglavnom mogu izraziti kroz novčane troškove. Pored fizičkih aktivnosti postoji još i niz skrivenih troškova koji moraju ući u analizu.

Treba uzeti u obzir da je analiza dodate vrednosti holističkog karaktera. “Mere dodaje vrednosti takođe procenjuju promene vrednosti u kompaniji, one su pre vezane za celokupnu kompaniju nego za neki specifičan projekat (Peterson, 1996, str. 3)“. Iz ovog sledi da je teško kreirati parcijalni model kreiranja dodatne vrednosti. Potrebno je celokupnu kompaniju posmatrati kao celinu u kojoj svaka aktivnost utiče na niz drugih aktivnosti.

4 Novi proizvod

Imati novi proizvod u nekim industrijama nije stvar opcije nego stvar potrebe. Automobilaska industrija je primer za to jer kupci automobila uvek žele novije i bolje modele. Takođe, IT industrija ima jaku konkurenciju u smislu razvoja novog proizvoda. Ukoliko u ovim industrijama individualni proizvođač ne krene ka razvoju novog proizvoda onda se njegov proizvodni program „davi“ pod naletom novih proizvoda sa novim mogućnostima.

Ukoliko preduzeće nije u stanju da prati trendove razvoja industrije na kraju završava sa proizvodom koji ima visoku cenu i nizak kvalitet u odnosu na konkurenciju. Dugi niz godina smatralo se da je razvoj novog isključivo u domenu departmana za istraživanje i razvoj. Ovakva poslovna filozofija je vodila ka stvaranju „izolovanih ostrva“ u kojima su se projekti „prebacivali preko zida“. Drugim rečima, projekat koji je započet u departmanu za istraživanje i razvoj slat je dalje kao gotov projekat, a ukoliko se uoči greška tada se projekat slao natrag. Ovakvo ustrojstvo nije efikasno i kreiranje novog proizvoda postaje rizična aktivnost sa neizvesnim krajem. Dugo vreme kreiranja novog proizvoda uz velike rizike pojave grešaka često su odvodile do obeshrabrivanja top menadžmenta. Međutim, IT rešenja pružaju nove mogućnosti kojim se kvalitetnije može upravljati kreiranjem novog proizvoda. Jedna od bitnijih karakteristika modernih sistema razvoja novih proizvoda je „uvlačenje“ potrošača u sam proces.

Kada potrošači kupuju proizvod ili uslugu oni u stvari kupuju set funkcija kojima rešavaju neke svoje potrebe. Iz ovoga može se zaključiti da kada potrošači govore o novim proizvodima ili uslugama u stvari govore o funkcijama. „Centralno verovanje je da proces razvoja proizvoda mora biti odraz želja i ukusa potrošača (Magrab, Gupta, McCluskey, & Sandborn, 2010, str. 73)“.

Primer radi, kada potrošači govore o uslugama u banci oni govore o čekanju u redu ili o brzini obrade depozita i sl. Sledeći problem koji se javlja je kako doći do glasa potrošača. Tako je rođena ideja o “snimanju” glasa potrošača.

Funda, D., Večei-Funda, V. i Vladislavljević, R. (2014). Upravljanje kvalitetom kao sistemski podrška kreiranju dodatne vrednosti za potrošače. *Anali poslovne ekonomije 11*, str. 80–87.

Postoje razne tehnike kako se "snima" glas potrošača, a od količine podataka i prirode samih potrošača zavisi tehnika koja će se koristiti. Nije svejedno kad se radi o krajnjim korisnicima ili su u pitanju industrijski korisnici. Potrebno je razraditi strategiju kako se približiti korisnicima i kako kontrolisati troškove sakupljanja podataka. Jako je važno izabrati pravilnu tehniku skupljanja podataka, jer onda se otklanjaju nedoumice oko toga šta potrošači žele. Izvori informacija mogu se grubo podeliti na postojeće i nove izvore.

Na osnovu sakupljenih podataka od strane potrošača moguće je lakše analizirati dodaju vrednosti novom proizvodu. Ovo je ključan deo novog modela jer se na ovaj način može lakše kreirati novi proizvod sa visokim stepenom tržišnog uspeha. Puko istraživanje tržišta koje se primenjuje nad širokom publikom nije dovoljno kvalitetno sredstvo za dobijanje inicijalnih ideja ili kritika probne verzije novog proizvoda. Fokusne grupe, paneli i sl. daju nešto kvalitetnije podatke ali ni ovo nije dovoljno dobro. „Uvlačenje“ korisnika u sam model kreiranja novog proizvoda, a kasnije i u proces isporuke vrednosti može dati izuzetno korisne informacije.

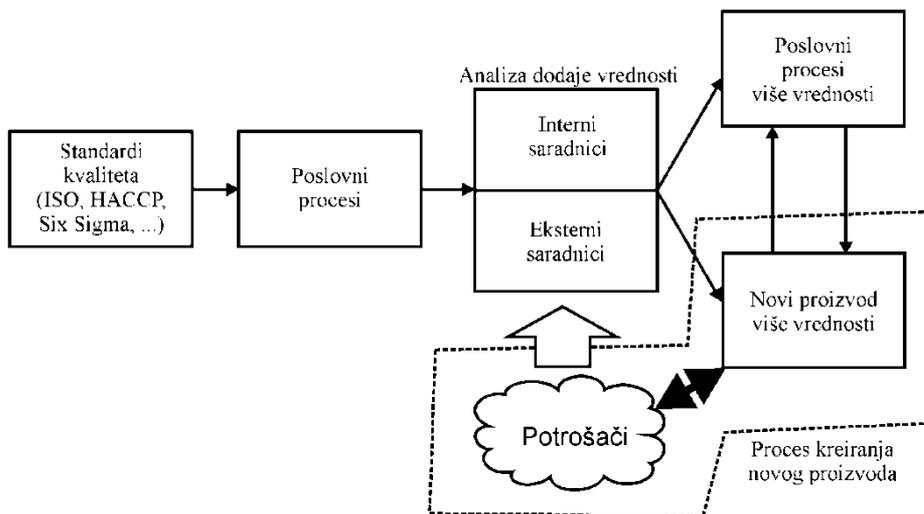
5 Model

Model je kreiran na osnovu teoretsko-praktičnih saznanja u oblasti upravljanja kvalitetom i razvojem novih proizvoda pod uticajem novih razvojnih paradigmi. U osnovi model pruža velike mogućnosti ne samo prilikom kreiranja novog proizvoda već i kod optimizacije postojećih poslovnih procesa.

Model pruža mogućnost proširivanja postojećih sistema upravljanja kvalitetom. Autori rada su svesni niza ograničenja koja pojedina tržišta nameću, na primer na neka tržišta nije moguće nastupiti bez implementiranog ISO standarda ili HACCP standarda. Takođe, pojedini sistemi upravljanja kvalitetom imaju već u sebi ugrađene analitičke alate za analiziranje dodatne vrednosti. Analitika pojedinih sistema kvaliteta pruža relativno širok spektar kreiranja procesa sa malim brojem nepotrebnih troškova, međutim ono što nedostaje kod većine sistema je analitika vezana za kreiranje novog proizvoda. Novi proizvod je često remetilački faktor koji zahteva posebnu pažnju.

Funda, D., Večei-Funda, V. i Vladislavljević, R. (2014). Upravljanje kvalitetom kao sistemska podrška kreiranju dodatne vrednosti za potrošače. *Anali poslovne ekonomije 11*, str. 80–87.

ILUSTRACIJA 1: MODEL UPRAVLJANJA KVALITETOM BAZIRANOM NA UPRAVLJANJU VREDNOSTIMA



Početak modela se ogleda u implementaciji nekog sistema upravljanja kvalitetom. U radu koristimo izraz sistem upravljanja kvalitetom iz prostog razloga što su pojedini standardi kvaliteta prerasli svoju inicijalnu namenu i postali su okosnica poslovne filozofije. Naravno sve zavisi od top menadžmenta kompanije, to jeste u kojoj meri će se implementirati pojedini standardi kvaliteta. Većina standarda kvaliteta može se implementirati na relativno niskom nivou, u smislu definisanja pojedinih funkcija preduzeća, usvajanja određenog ponašanja organizacije i sl. Ovakva implementacija je „površna“, način razmišljanja i donošenja internih odluka praktično ostaje isti. Viši nivoi implementacije pružaju mogućnosti pojedinim standardima da postanu vodilje poslovnom razmišljanju i da se sve buduće odluke donose u skladu sa postulatima pojedinih sistema upravljanja kvalitetom. Na primer, kod ISO standarda ide se na jasnom definisanju procesa i jasnom dokumentacijom tokova informacija, „six sigma“ standardi zahtevaju najniži mogući nivo defekta, a „lean“ sistem kvaliteta ide ka racionalizaciji ulaznih vrednosti.

Uticaj sistema upravljanja kvalitetom jeste dobijanje poslovnih procesa u skladu sa zahtevima standarda. Posle ovoga potrebno je izvršiti analizu dodaje vrednosti, za šta je potrebno imati jak tim sačinjen od ljudi iz kompanije ali i od ljudi koji dolaze van kompanije. Na ovaj način se dobija jasnija slika procesa dodaje vrednosti. Kao jedna od važnijih ulaznih vrednosti pored rezultata analize poslovnih procesa je mišljenje potrošača.

Potrošači su takođe i moćan generator ideja i zahteva prilikom kreiranja novog proizvoda. Autori su svesni činjenice da upliv informacija sa tržišta do neke mere ograničava inovativnost kompanije i da u ekstremnim situacijama onemogućava

Funda, D., Večei-Funda, V. i Vladislavljević, R. (2014). Upravljanje kvalitetom kao sistemski podrška kreiranju dodatne vrednosti za potrošače. *Anali poslovne ekonomije 11*, str. 80–87.

pojavu radikalno novih rešenja (tehnologija, procesa i proizvoda). Ali treba naglasiti da su praksa i teorija saglasni da su radikalno novi proizvodi retkost na tržištu.

Sama analiza dodaje vrednosti može biti izuzetno kompleksan i dugotrajan proces koji može uključiti izuzetno veliki broj informacija i ljudi. Sama koordinacija ovog posla je složen poduhvat. Nagrada za ovaj napor može biti izuzetno velik i isplativ, jer eliminisanjem nepotrebnih funkcija i troškova ne samo da se snižava cena koštanja proizvoda već i povećava tržišne šanse i povećava profit koji se može uložiti u dalji razvoj. Takođe, treba naglasiti da se ove analize moraju raditi periodično kako bi se postigao maksimalni efekat. Nažalost, poslovni procesi su skloni „degradaciji“, sitne neefikasnosti mogu da prouzrokuju pojavu čitavog niza nepotrebnih funkcija i troškova.

Model pruža određenu autonomiju razvoja novih proizvoda. U današnjem svetu novi proizvodi pružaju veće šanse za opstanak nego što je to bilo ranije. Kako je analiza dodaje vrednosti vremenski zahtevna preporučuje se paralelno kreiranje novog proizvoda i obavljanje analize dodaje vrednosti. Ovo je moguće samo uz pomoć korišćenja moćnih informacionih sistema koji pružaju mogućnost deljenja velikoj broja informacija i upravljanje istim.

6 Zaključak

Sam model je čisto akademsko-teorijskog karaktera nastao iz višegodišnjih istraživanja autora rada i kao takvom nedostaje mu niz elemenata potrebnih za pravilnu implementaciju. Međutim, i pored toga model pruža određene prednosti kod formiranja modela upravljanja kvalitetom. Rezultati modela su dvojaki, dobijaju se sa jedne strane procesi više vrednosti i novi proizvodi više vrednosti. Kada govorimo o višoj vrednosti mislimo na to da su izbačene sve funkcije i troškovi koji nisu potrebni.

Za analizu dodaje vrednosti potrebno je imati kompetentne lidere i članove tima. Bez ljudskog faktora praktično je nemoguće kreirati procese i proizvode više dodatne vrednosti. Tehnologija može pomoći u identifikovanju svih relevantnih funkcija ali prilikom sortiranja na potrebne i nepotrebne funkcije tehnologija ima ograničen pristup. Mora se voditi računa o mnogim činiocima koji utiču na krajnji ishod.

7 Pregled literatura

Christopher, M. (2005). *Logistics and Supply Chain Management: Creating Value-Adding Networks*. London: Prentice Hall.

Magrab, B. E., Gupta, K. S., McCluskey, F. P., & Sandborn, A. P. (2010). *Integrated Product and Process Design and Development - The Product Realization Process* (2nd ed.). Boston: CRC Press.

Ng, K. (2012). *Qualitz Management and Practice*. Zagreb: InTech.

Peterson, P. P. (1996). *Company Performance and Measures of Value Added*. New York: Research Foundation of The Institute of Chartered Financial Analysts.

EKOLOŠKO OPOREZIVANJE U REPUBLICI SRPSKOJ – STANJE I PERSPEKTIVA²³

ECOLOGICAL TAXATION IN THE REPUBLIC OF SRSPKA – THE STATE AND PERSPECTIVE

Ljiljana Jović²⁴
Slobomir P Univerzitet

Ljiljana Maksimović²⁵
Slobomir P Univerzitet

Sažetak

Ekološki porezi kao odraz načela *zagađivač-plaća* zauzimaju značajno mjesto u okviru mjera ekonomske prirode koje se preduzimaju u cilju zaštite prirodne sredine. Zemlje Evropske unije, čijem priključenju BiH teži, pripadaju vodećim u svijetu kada je primjena ekoloških poreza u pitanju. Republika Srpska, u čijoj je nadležnosti u okviru BiH zaštita prirodne sredine, u ovom smislu se još uvijek oslanja više na regulatorne a manje na ekonomske mjere. U radu se prevashodno izlažu vrste ekoloških poreza koji su uvedeni u Evropskoj Uniji, analizira se njihov fiskalni kapacitet, te daje kratak pregled koraka koji su od strane nadležnih tijela najavljeni u budućnosti. Središnji dio rada daje pregled institucionalnog i regulatornog okvira koji se odnosi na zaštitu prirodne sredine u Republici Srpskoj, pri čemu je poseban akcenat stavljen na javne prihode koji se naplaćuju u vezi sa zagađivanjem okoline i eksploatacijom prirodnih resursa. Analizom navedenih instrumenata došli smo do zaključka da ekološka poreska reforma tek predstoji, budući da postojeće instrumente, takse i naknade kao i „ozelenjavanje“ tradicionalnih poreskih oblika, možemo posmatrati samo kao ekološke poreze u širem smislu. Pri ovome treba imati u vidu da se mora ozbiljnije pristupiti statističkom praćenju i statističkom izvještavanju kako parametara zagađivanja, budući da se kod Pigovijanskih poreza koristi specifična poreska osnovica, tako i sredstava koja se prikupe primjenom postojećih

²³ Rad je bio prezentovan na Međunarodnoj konferenciji o društvenom i tehnološkom razvoju, STED 2014, održanoj 11.10.2014. godine, u Banjoj Luci, u organizaciji Univerziteta za poslovni inženjering i menadžment Banja Luka.

²⁴ PF 70 Pavlovića put 76, 76300 Slobomir, RepublikaSrpska, Tel: +387 65 608 915; E-pošta:ljliljana@spu.ba

²⁵ PF 70 Pavlovića put 76, 76300 Slobomir, RepublikaSrpska, Tel: +387 65963 251; E-pošta:ljliljana.jelic@spu.ba

Jović, Lj i Maksimović, Lj. (2014). Ekološko oporezivanje u Republici Srpskoj – stanje i perspektiva. *Anali poslovne ekonomije 11*, str. 88–100.

instrumenata. Tek pošto ovaj zahtjev bude ispunjen, može se pristupiti ozbiljnijoj analizi mogućnosti i analizi efekata ekoloških poreza na životnu sredinu i na raspored ukupnog poreskog tereta na pojedinačne ekonomske aktere.

Ključne riječi: ekološki porezi, Republika Srpska, fiskalna politika

JEL klasifikacija: H23, H25, J48

Summary

Ecotaxes as the reflection of the *pollutant-pays* principle occupy a significant place within the scope of economic measures, which are undertaken towards environmental protection. European Union countries, whose accession Bosnia and Herzegovina is striving for, are the leading ones when it comes to the implementation of ecotaxes. Republic of Srpska has the jurisdiction over environmental protection within Bosnia and Herzegovina, and in this respect, it still relies more on regulatory and less on economic measures. In this paper, the types of ecotaxes introduced in the European Union are primarily presented, then their fiscal capacity is analyzed, and the summary of steps that are to be taken by professional bodies in the future is given. The central part of the paper gives an overview of institutional and regulatory framework, which refers to environmental protection in the Republic of Srpska, whereby a special emphasis is placed on government revenue, which is collected in connection with environmental pollution and the exploitation of natural resources. By analyzing the aforementioned instruments, we have reached the conclusion that ecological tax reform is only yet to happen, inasmuch as the existing instruments, taxes and fees as well as "greening" traditional taxation systems may be observed only as ecological taxes in a broader sense. One should bear in mind that a more serious approach is needed to the statistical monitoring and reporting parameters of pollution, inasmuch as a specific tax base is used in Pigovian taxes, and the assets collected through existing instruments. Only after this requirement has been fulfilled can we approach a more serious analysis of possibilities and effects of ecological taxes on the environment and the arrangement of total tax burden on individual economic actors.

Keywords: ecological taxation, Republic of Srpska, fiscal policy

1 Uvod

Zaštita prirodne sredine predstavlja problem čije se rješenje mora tražiti kako na nivou jedne zemlje, tako i u međunarodnim okvirima. Preduzete su široke međunarodne akcije usmjerene u pravcu smanjivanja efekata staklene bašte i obnove ozonskog omotača. Zemlje Evropske Unije (u nastavku teksta. EU) i Unija kao cjelina prednjače u ovoj oblasti. Jedan od proklamovanih ciljeva u strategiji održivog razvoja do 2020. u EU je da se u pravcu održivog razvoja i cirkularne ekonomije intenzivnije koriste ekološki porezi kao instrument internalizacije eksternih efekata, odnosno poštivanja načela *zagađivač-plaća*. U navedenoj strategiji se zahtijeva da se poresko

Jović, Lj i Maksimović, Lj. (2014). Ekološko oporezivanje u Republici Srpskoj – stanje i perspektiva. *Anali poslovne ekonomije 11*, str. 88–100.

opterećenje sa oporezivanja radne snage prebaci na oporezivanje prljavih tehnologija i na taj način ostvari tzv. *dupla dividenda*.²⁶ Teza o duploj dividendi ekoloških poreza navodi da se ekološkim porezima sa jedne strane smanjuje zagađivanje, a sa druge ako se sredstva pravilno usmjere, može se smanjiti poresko opterećenje drugih poreza, prije svega poreza koji terete radnu snagu.

Zeleni porezi imaju izraženo podsticajno dejstvo, odnosno snažno utiču na promjene ponašanja ekonomskih subjekata i u tom smislu ruše jedno od proklamovanih načela oporezivanja, a to je neutralnost. Ovo je jedan od razloga zbog čega se u savremnim zemljama ekološki ciljevi postižu kombinacijom ekonomskih i neekonomskih mjera kao što je regulacija. Takav je slučaj i u EU gdje su se zemlje članice u prethodnom periodu više oslanjale na regulaciju a manje na ekonomske mjere, poreze i subvencije. Pri ovome treba imati u vidu da su subvencije rashod i da su u tom smislu skupe. Navedena strategija, vidjeli smo, najavljuje zaokret ka ekonomskim mjerama.

U tom smislu, a u svjetlu približavanja BiH i Republike Srpske Uniji, postavlja se pitanje koliko je Republika Srpska prepoznala potencijal i neophodnost ekološke poreske reforme i koliko ćemo moći da ispunimo zahtjeve Unije i kojom brzinom.

Ovaj rad pokušava da da odgovore na navedena pitanja. Koristili smo se metodom komparacije gdje smo ukratko opisali ekološko oporezivanje u EU, prikazali fiskalni potencijal, odnosno izdašnost ekoloških poreza u Uniji, a potom analizirali i upoređivali postojeća rješenja u RS. U završnom dijelu rada date su preporuke u pravcu preduzimanja daljih mjera i aktivnosti u ovoj oblasti.

2 Ekološki porezi u EU

Ekološko oporezivanje na evropskom kontinentu već ima dugu tradiciju pri čemu prednjače skandinavske zemlje. U okviru Unije još je 1972. godine donijeta odluka da se vodi zajednička politika zaštite prirodne sredine. Osnovni principi na kojima ova politika počiva su: 1) načelo opreza, 2) načelo uključivanja ekološke politike u ostale politike EU i 3) načelo zagađivač plaća.²⁷ Ovo treće načelo je i osnova za uvođenje zelenih poreza.

Ovdje treba napomenuti da pitanje ekoloških poreza nije niti jednostavno, niti jednodimenzionalno. Ono zadire u druge politike, van poreskih i fiskalnih, koje je neophodno provesti na zajedničkom tržištu sa jedne, a sa druge strane postavlja i pitanje odnosa nacionalne/nadnacionalne nadležnosti, odnosno neophodnog stepena harmonizacije.

²⁶ Mada se u lietraturi javlja i određeni broj autora koji smatra da teza o duploj dividendi kod ekoloških poreza ne stoji.

²⁷ Detaljnije na http://www.europarl.europa.eu/aboutparliament/hr/displayFtu.html?ftuId=FTU_5.4.1.html

Jović, Lj i Maksimović, Lj. (2014). Ekološko oporezivanje u Republici Srpskoj – stanje i perspektiva. *Anali poslovne ekonomije 11*, str. 88–100.

Porezi treba da budu instrument kojim će se podržati ostvarivanje ciljeva iz raznih oblasti. Treba uzeti u obzir transportnu politiku da bi se odredio uticaj na konkreciju između različitih vrsta prevoza, odnosno transportnu podjelu infrastrukturnih troškova. Politiku prirodne sredine koja promovise smanjivanje zagađivanja, a ima uticaja kod određivanja visine poreza na emitente štetnih gasova. Energetska politika utiče na zelene poreze tako što proklamuje ravnotežu između različitih izvora energije i ravnotežu između domaćih i uvoznih energenata. Poljoprivredna i politika zapošljavanja, takođe, imaju svoj uticaj koji se najočiglednije vidi u zahtjevu da se poresko opterećenje sa rada prebaci na druge poreske osnovice.

Problem zaštite životne sredine nije i ne može biti problem jednog proizvođača, grane industrije pa ni države kao šire cjeline. Iako se ovaj problem javlja kao globalni, iako postoji šira akcija međunarodne zajednice za globalno smanjivanje zagađenja, ekološki porezi u EU nisu dobili nadnacionalni karakter. Ovo je u skladu sa obilježjem zajedničke ekonomske politike, kod koje je samo monetarna komponenta objedinjena, dok fiskalni instrumenti imaju nacionalni karakter. Međutim, očekivati je da u doglednoj budućnosti politika kako zaštite prirodne sredine, tako i ekološkog oporezivanja sve više poprimi nadnacionalni karakter. U prošlosti je bilo ovakvih inicijativa. Tako je Komisija 1992. predložila uvođenje evropskog, dakle nadnacionalnog, poreza na emisiju ugljen-dioksida i na potrošnju energiju što bi trebalo da bude instrument kojim bi se uticalo da se emisija gasova sa efektom staklene bašte do 2000. smanji na nivo iz 1990.

Međutim, kako ova inicijativa nije uspjela, zeleni porezi unutar EU još uvijek predstavljaju nacionalne poreze koji se odgovarajućim direktivama, kao što je Direktiva o energetskim porezima (European Commission, 2014) ili Direktiva o fiskalnom obilježavanju ulja i kerozina (Council of the European Union, 1995), harmonizuju. Direktiva o energetskim porezima u cilju harmonizacije propisuje minimalne stope na proizvode kao što su električna energija, motorna i goriva za grijanje.

Iako se ekološka politika EU u prethodnom periodu više oslanjala na regulaciju, strategija za održivi razvoj do 2020 i sedmi ekološki program pozivaju da se načelo zagađivač plaća mnogo sistematičnije primjenjuje čime bi zeleni porezi zamijenili subvencije i omogućili blaže oporezivanje radne snage.

Unutar unije trenutno postoje sljedeći ekološki porezi (Eurostat, 2014):

- *Porezi na energente* (uključujući i gorivo za transport); ubrajaju se porezi na obični i bezolovni benzin, dizel i druga goriva kao što su kerozin, prirodni gas i motorno ulje. Zatim porezi na goriva koja se troše u stacionarne svrhe (osim transporta), te porezi na gasove koji izazivaju efekat staklene bašte.
- *Porezi na transport* (ne uključuju goriva za transport); ovdje se kao poreska osnovica javljaju uvoz i prodaja motornih vozila, registracija ili upotreba motornih vozila (godišnji porez na upotrebu motornih vozila), korišćenje saobraćajnica (putarina), troškovi zagađenja, upotreba drugih prevoznih sredstava kao i vazduhoplova, te osiguranje vozila.
- *Porezi na zagađenje*; obuhvataju izmjerenu ili procijenjenu emisiju jedinjenja natrijum i sumpor oksida i drugih štetnih gasova, supstance koje oštećuju ozon, supstance koje oštećuju vodu, pesticide, zatim skupljanje,

Jović, Lj i Maksimović, Lj. (2014). Ekološko oporezivanje u Republici Srpskoj – stanje i perspektiva. *Anali poslovne ekonomije 11*, str. 88–100.

tretman i odlaganje otpada te proizvode čije odlaganje šteti okolini (baterije, lubrikati i sl.), te stvaranje buke.

- *Porezi na resurse*; obuhvataju preradu vode, žetvu bioloških resursa (lov, ribolov, drveće), crpljenje sirovina kao što su minerali, ulje i gas, te sječa šuma.

Prema posljednjim objavljenim statističkim podacima (Eurostat, 2014) za EU, ekološki porezi su u odnosu na BDP ostvaren u EU u 2013. na visini 2,4%. Ovaj pokazatelj je u periodu 2002-2008. bio u stalnom padu, da bi se stanje normalizovalo u 2009. U ukupnim ekološkim porezima oko 75% prihoda čine prihodi od oporezivanja energije od čega 3/4 čine prihodi od poreza na goriva namijenjena za saobraćaj. Slijede sa 21% prihodi od poreza na goriva koja se ne koriste u saobraćaju, te prihodi od poreza na zagađenje i poreza na eksploataciju resursa u iznosu od 4%. Opšti je zaključak da su porezi na transport i energiju korišćeni kao sredstvo za prikupljanje prihoda, dakle zbog fiskalnih, a ne ekoloških razloga (Eurostat, 2014, str. 14). Pored toga, visina implicitne poreske stope poreza na energiju pokazuje da se u onim zemljama u kojima se potrošnja energije iz neobnovljivih i obnovljivih izvora poreski isto tretira, ostvaruju veći prihodi od ovog poreza. Tamo gdje su prihodi i implicitna poreska stopa manji, postoje indicije da zemlja vodi računa da blaže oporezuje upotrebu energije iz obnovljivih izvora. Odnos prihoda od ekoloških poreza prema ukupnim poreskim prihodima dat je u Tabeli 1.

U Tabeli 1 vidimo da se učešće prihoda od ekoloških poreza u ukupnim poreskim prihodima u period 2002-2007. postepeno smanjivalo što može biti posljedica raznih faktora od smanjenja obima proizvodnje, do prelaska na čistije tehnologije. U Tabeli 1, takođe, vidimo da su prihodi dosegli najnižu tačku u 2008. godini što je nesumljivo posljedica ekonomske krize, a zatim su se ustalili na nivou od 6,2% odnosno 6,1 % od ukupnih poreskih prihoda. Kako se ovi prihodi smatraju nedovoljnim, novije inicijative se odnose na prijedlog Komisije da se izmjeni direktiva o energetskom oporezivanju iz 1996. Obrazloženje počiva na činjenici da je postojeći sistem neprilagođen postavljenim ciljevima o zaštiti okoline, da ne djeluje dovoljno podsticajno na privredni rast i otvaranje novih radnih mjesta i sl. Uzrok tome je činjenica da se temelji na količini potrošenih goriva. Ključni elementi novog prijedloga su da se minimalne poreske stope podijele na dva dijela. Prvi dio bi se zasnivao na emisiji ugljen-dioksida i bio bi određen na 20 eura po toni CO₂, dok bi se drugi dio temeljio na količini proizvedene energije iskazane u gigadžulima (GJ). Najmanja stopa bi bila 9,6. Evra/GJ za motorna goriva i 0,15. Evra/GJ za goriva za grijanje (Cronegro, 2012). Porez na CO₂ bi se primjenjivao na transport, domaćinstva, poljoprivredu i malu industriju čime bi se u djelokrug oporezivanja uvrstio širi krug emitenata nego što je to sada slučaj. Primjena izmijenjene direktive bi zahtijevala nešto duži prelazni period jer se želi dati industriji vrijeme da se prilagodi na novi sistem oporezivanja. Prvobitno je bilo određeno da se novo rješenje počne primjenjivati 2013, a da prelazni period traje do 2023. godine.

TABELA 1: EKOLOŠKI POREZI U PROCENTU OD UKUPNIH PORESKIH PRIHODA

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Difference 2000 to 2012
Belgium	5.4	5.4	5.3	5.5	5.6	5.6	5.2	5.1	4.8	5.0	5.1	5.1	4.8	-0.7
Bulgaria	8.4	8.3	8.2	9.5	9.8	9.6	9.5	10.1	10.7	10.5	10.6	10.5	10.1	1.7
Czech Republic	7.0	7.3	6.9	6.9	7.1	7.2	7.0	6.7	6.8	7.2	7.1	7.1	6.7	-0.3
Denmark	9.6	9.7	10.1	9.8	9.9	9.6	9.6	9.5	8.8	8.3	8.4	8.5	8.0	-1.5
Germany	5.8	6.4	6.5	6.8	6.7	6.5	6.2	5.8	5.7	5.9	5.8	5.8	5.6	-0.2
Estonia	5.5	7.0	6.4	6.1	6.9	7.4	7.1	7.0	7.3	8.4	8.7	8.6	8.6	3.1
Ireland	9.0	8.0	8.3	8.1	8.3	8.3	7.8	8.1	8.1	8.5	9.2	8.9	8.7	-0.3
Greece	6.8	7.7	6.8	6.7	6.9	6.6	6.3	6.4	6.1	6.4	7.9	8.5	8.5	1.7
Spain	6.4	6.2	6.1	6.1	5.8	5.4	5.1	4.9	5.1	5.4	5.2	5.0	4.8	-1.6
France	4.9	4.5	4.7	4.6	4.7	4.4	4.3	4.2	4.1	4.3	4.1	4.1	4.1	-0.8
Croatia	:	:	10.9	11.2	11.0	10.7	10.3	9.9	9.3	9.2	10.1	9.4	8.9	:
Italy	7.6	7.3	7.1	7.3	7.0	7.0	6.6	6.2	5.9	6.2	6.2	6.3	6.9	-0.8
Cyprus	9.0	9.7	9.6	11.8	12.2	10.1	9.2	8.4	8.2	8.2	8.2	8.2	7.6	-1.4
Latvia	8.1	7.6	8.1	8.8	9.1	9.2	7.9	6.8	6.7	8.8	8.8	8.9	8.6	0.5
Lithuania	8.0	8.7	9.7	9.7	9.3	7.9	6.0	5.8	5.4	6.7	6.5	6.2	6.1	-1.8
Luxembourg	7.1	7.1	7.1	7.3	8.2	7.8	7.3	7.1	7.0	6.6	6.4	6.4	6.2	-0.9
Hungary	7.6	7.4	7.3	7.4	7.7	7.5	7.6	7.0	6.8	6.7	7.0	6.8	6.5	-1.1
Malta	13.0	12.2	11.1	10.7	9.4	9.8	10.0	10.9	10.2	9.8	9.3	9.5	8.9	-4.1
Netherlands	9.4	9.5	9.3	9.6	9.9	10.1	10.0	9.5	9.6	10.0	9.8	9.7	9.1	-0.3
Austria	5.6	5.8	6.1	6.3	6.3	6.2	6.0	5.8	5.6	5.7	5.6	5.8	5.7	0.0
Poland	6.4	6.4	7.3	7.6	8.2	8.0	8.1	7.7	7.6	8.0	8.1	7.9	7.8	1.4
Portugal	8.4	9.3	9.7	9.5	9.8	9.4	8.9	8.6	7.8	8.1	7.9	7.1	6.7	-1.7
Romania	11.4	8.2	7.6	8.5	8.7	7.2	6.8	7.1	6.3	7.0	7.5	6.7	6.8	-4.5
Slovenia	7.9	8.6	8.6	8.7	8.7	8.3	7.9	8.0	8.1	9.6	9.6	9.3	10.2	2.3
Slovakia	6.5	5.9	6.6	7.4	7.9	7.6	7.8	7.2	7.0	6.8	6.6	6.5	6.2	-0.3
Finland	6.6	6.6	6.8	7.2	7.4	7.0	6.9	6.4	6.3	6.2	6.5	7.2	7.0	0.3
Sweden	5.4	5.7	6.1	6.1	5.9	5.9	5.7	5.6	5.8	6.1	6.0	5.7	5.6	0.2
United Kingdom	8.1	7.6	7.8	7.7	7.5	7.0	6.6	6.8	6.5	7.6	7.5	7.3	7.4	-0.7
Iceland	8.8	7.6	6.6	7.0	7.0	7.0	6.3	6.1	5.0	4.8	5.6	5.5	5.7	-3.1
Norway	7.5	7.4	7.7	7.6	7.4	6.9	6.8	6.8	6.1	6.3	6.3	5.9	5.6	-1.8
EU-28 averages														
weighted	:	:	6.7	6.8	6.7	6.5	6.3	6.1	5.9	6.2	6.2	6.2	6.1	:
arithmetic	:	:	7.7	8.0	8.1	7.8	7.4	7.2	7.1	7.4	7.5	7.4	7.2	:

Jović, Lj i Maksimović, Lj. (2014). Ekološko oporezivanje u Republici Srpskoj – stanje i perspektiva. *Anali poslovne ekonomije 11*, str. 88–100.

3 Ekološki porezi u Republici Srpskoj

Ekološki porezi kao instrument ekološke politike moraju se posmatrati u kontekstu širih ekonomskih ali i neekonomskih mjera koje se preduzimaju na zaštiti prirodne sredine odnosno moramo se osvrnuti na pravni i institucionalni okvir koji služi kao podloga za uvođenje javnih prihoda.

Budući da ova oblast Ustavom BiH nije uređena kao nadležnost državne zajednice, o njoj se brinu entiteti. Ipak, određene nadležnosti su dodijeljene i centralnom nivou vlasti gdje se o ovim pitanjima brine Ministarstvo vanjske trgovine i ekonomskih odnosa. Da bi se omogućila koordinacija između entiteta osnovano je Međuentitetsko tijelo za životnu sredinu.

Za zaštitu prirodne sredine u Republici Srpskoj nadležna su dva ministarstva: Ministarstvo poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede i Ministarstvo za prostorno uređenje, građevinarstvo i ekologiju. U nadležnosti ovog drugog nalazi se i Fond za zaštitu prirodne sredine RS.

Ovakva podjela nadležnosti je uticala da se veoma mali broj pitanja iz ove oblasti uređuje na državnom nivou gdje je donijeto samo nekoliko krovnih zakona. Ovdje se ubrajaju zakoni o koncesijama, veterinarstvu, zaštiti zdravlja bilja, genetski modifikovanim organizmima, zaštiti dobrobiti životinja, poljoprivredi, prehrani i ruralnom razvoju, radijacijskoj i nuklearnoj sigurnosti i fitofarmaceutskim sredstvima.

Bitno je napomenuti da je prvi set zakona koji se tiču ekologije u poslijeratnoj BiH pripremljen kao dio programa EU za pomoć Zajednice u obnovi, razvoju i stabilizaciji kako bi se uradili zakoni koji su u skladu sa relevantnim EU Direktivama a koji su, pri tome, i usklađeni na nivou entiteta i Distrikta (UNDP BiH, 2011). Radi se o propisima koji se odnose na zaštitu okoline, prirode, vazduha, vode, zatim upravljanje otpadom i na osnivanje i djelatnost fondu za zaštitu prirodne sredine. Republika Srpska je ove zakone usvojila 2002. Danas u RS imamo preko trideset zakona koji uređuju ovu oblast tako da možemo reći da se u regulatornom smislu vodi računa o zaštiti okoline čime su ispunjene i pretpostavke za uvođenje ekoloških poreza.

Uprkos tome zaštita prirodne sredine sa stanovišta javnih finansija predstavlja rashod i balast budžeta, dok se vrlo malo može govoriti o primjeni javnih prihoda u funkciji zaštite okoline, odnosno smanjivanja zagađenja i internalizacije eksternih efekata. Vrlo je malo javnih prihoda čije postojanje možemo vezati isključivo ili pretežno za ekološke ciljeve.

Indirektni porezi su *državni*, odnosno da uređuju se na nivou Uprave za indirektno oporezivanje i Parlamentarne skupštine BiH. Ekološka komponenta u domenu indirektnih poreza može biti ugrađena u veće stope PDV na proizvode koji zagađuju okolinu ili u vidu propisivanja većeg akciznog opterećenja. U odgovoru na listu pitanja EU, poglavlje 27: okoliš, koje je u oktobru 2012. pripremila vijeće ministara na pitanje br.14 koje se odnosi na postojanje ekoloških poreza, navodi se samo dvije stavke. U domenu indirektnih poreza, a u vezi sa zaštitom prirodne okoline, razrađena je procedura za oslobađanje od PDV i carinskih dažbina roba koje se uvoze u okviru implementacije projekata kojima se provode ratificirane ekološke

Jović, Lj i Maksimović, Lj. (2014). Ekološko oporezivanje u Republici Srpskoj – stanje i perspektiva. *Anali poslovne ekonomije 11*, str. 88–100.

konvencije. Zatim postoji i naknada koja se odnosi na izdavanje dozvola za uvoz i izvoz supstanci koje djeluju štetno na ozonski omotač, ali se napominje da se radi o simboličnim sredstvima (Vijeće ministara BiH, 2012). Pored toga, akcentirano je da ne postoje statistički podaci o investicijama za zaštitu prirodne okoline, kao ni o prihodima od djelatnosti povezanih sa zaštitom okoline.

Kada govorimo o nivou entiteta Republike Srpske, o ekološkim porezima možemo govoriti samo u širem smislu. Odnosno ekološke komponente imaju samo određene naknade i takse.

U okviru naknada propisane su naknade za korištenje prirodnih i drugih dobara od opšteg interesa, vodoprivredne naknade, naknade odnosno sredstva za zaštitu čovjekove okoline, te naknada za korištenje drugih dobara od opšteg interesa. Zakonom o hemikalijama (Vlada Republike Srpske, 2002 i 2007) i Zakonom o biocidima, te pratećim pravilnicima propisana je naknada koju plaćaju lica koja vrše proizvodnju, promet i skladištenje hemikalija i biocida. Ovdje se radi o naknadama koje se plaćaju na rješenje za obavljanje djelatnosti i upis hemikalija u registar hemikalija, odnosno naknadama na dozvole za puštanje u promet ovakvih proizvoda. Sama visina naknade je različita i kreće se u rasponu od 50 do 500 KM (Vlada Republike Srpske, 2002 i 2007, str. 114).

Prema važećim zakonima, postoje dvije vrste koncesionih naknada: 1) naknade koje se plaćaju jednokratno na odobrenje za koncesiju i 2) naknade koje se plaćaju prema obimu eksploatacije prirodnog dobra koje je predmet koncesije

Budući da je vrlo teško doći do statističkih podataka o visini prihoda koji se ostvare od pojedinih naknada, ovdje ćemo se samo osvrnuti na prihode po osnovu naknada za vodu. Ova naknada isto kao i koncesiona naknada, mogla biti ekvivalent porezima na resurse u EU. Prema Matičnoj evidenciji obveznika koja se vodi na nivou RS, naknade za vodu plaća oko 20 000 pravnih i fizičkih lica. U 2011. po ovom osnovu je prikupljeno 17 374 615 KM što je iznosilo 0,13% BDP. Sredstva se dijele između Republike, jedinica lokalne samouprave i Fonda za zaštitu životne sredine i energetske efikasnost u omjeru 55:15:30. Fond za zaštitu prirodne sredine dobijena sredstva usmjerava na programe i aktivnosti na zaštitu okoline (Vlada Republike Srpske, 2002 i 2007, str. 114).

Ovdje se moramo detaljnije osvrnuti na finansiranje i aktivnosti Fonda. Ovo je posebno značajno budući da se neke gore pomenute naknade uređuju Zakonom o Fondu i finansiranju zaštite životne sredine Republike Srpske. Fond ima zadatak da prikuplja sredstva i finansira projekte iz oblasti zaštite i unapređenja životne sredine i energetske efikasnosti.

Navedeni zakon predviđa da se Fond, pored ostalog, finansira i iz naknada koje imaju ekološki karakter (Vlada Republike Srpske, 2011). Navode se sljedeće ekološke naknade (Vlada Republike Srpske, 2011):

- naknade koju plaćaju zagađivači životne sredine,
- naknade za opterećivanje životne sredine otpadom,
- naknade za zaštitu voda koju plaćaju vlasnici transportnih sredstava koja koriste naftu ili naftne derivate u skladu sa Zakonom o vodama (Vlada Republike Srpske, 2006 i 2009).

Jović, Lj i Maksimović, Lj. (2014). Ekološko oporezivanje u Republici Srpskoj – stanje i perspektiva. *Anali poslovne ekonomije 11*, str. 88–100.

Dalje se pojašnjava ko su obveznici i pod kojim uslovima plaćaju naknadu, pa u članu 18. stoji da su obveznici plaćanja naknade za zagađenje:

- pravna i fizička lica čije djelovanje direktno ili indirektno uzrokuje zagađenje životne sredine u smislu Zakona o zaštiti životne sredine, drugih zakona i međunarodnih propisa,
- pravna i fizička lica koja proizvode ili uvoze proizvode/robu, koji su štetne tvari ili ih sadrže, u skladu sa Zakonom o zaštiti životne sredine, drugim propisima i međunarodnim propisima, odnosno proizvode/robu koji mogu značajnije da optereće životnu sredinu,
- pravna i fizička lica koja proizvode ili uvoze proizvode/robu koji poslije upotrebe postaju posebni tokovi otpada,
- energetske subjekti koji obavljanjem energetske djelatnosti emituju u atmosferu ugljen-dioksid (SO₂), sumpor-dioksid (SO₂), azotne okside (NO_x) i čvrste čestice,
- pravna i fizička lica koja opterećuju životnu sredinu odbacivanjem otpada.

Dalje se pojašnjava način na koji se obračunavaju navedene naknade i to da se na osnovu podataka koje Ministarstvo vodi u Registru postrojenja i zagađivača obračunavaju prema sljedećim kriterijumima (Vlada Republike Srpske, 2006 i 2009):

- vrsti, količini ili osobini emisija iz pojedinog izvora,
- vrsti, količini ili osobini emisija proizvedenog ili odloženog otpada,
- sadržaju materija štetnih po životnu sredinu u sirovini, poluproizvodu i proizvodu,
- količini, jačini uticaja i vrsti emisije zagađujućih materija, koje imaju direktan ili indirektan uticaj na životnu sredinu, te drugih zahvata ili pojava nepovoljnih za životnu sredinu,
- vrsti energenata, načinu i uslovima proizvodnje energije i
- količini i vrsti otpada kojim se opterećuje životna sredina.

Na osnovu ovoga vidimo da ove naknade imaju karakter Pigovijanskih poreza i da bismo ih mogli uporediti sa porezima na zagađenje kakvi postoje u EU.

Pored navedenih naknada, karakteristiku ekoloških poreza imaju i neke takse. U Zakonu o administrativnim taksama (Vlada Republike Srpske, 2011) i u pripadajućoj tarifi navode se ekološke takse i to u tarifnom broju 68. kao što slijedi (u konvertibilnim markama):

- za izdavanje rješenja po zahtjevu za prethodnu procjenu uticaja na životnu sredinu: 50,00,
- za izdavanje rješenja za odobravanje studije uticaja: 1.000,00,
- za izdavanje ekološke dozvole: 150,00,
- za reviziju ekološke dozvole: 150,00,
- za izdavanje rješenja o odobravanju Plana aktivnosti sa mjerama i rokovima za postepeno smanjenje emisija odnosno zagađenja i za usaglašavanje sa najboljom raspoloživom tehnikom: 500,00,

Jović, Lj i Maksimović, Lj. (2014). Ekološko oporezivanje u Republici Srpskoj – stanje i perspektiva. *Anali poslovne ekonomije 11*, str. 88–100.

- za ocjenu plana prilagođavanja za postojeća postrojenja i uređaje za djelatnosti upravljanje otpadom i aktivnosti koje preduzima nadležni organ: 500,00,
- za izdavanje dozvole za upravljanje otpadom: 150,00,
- za reviziju dozvole za upravljanje otpadom: 150,00,
- za saglasnost o oslobađanju obaveze pribavljanja dozvole za upravljanje otpadom: 150,00,
- za utvrđivanje uslova koje treba da ispunjava pravno lice koje vrši provjeru i praćenje emisija zagađujućih materija u vazduhu: 150,00,
- za izdavanje rješenja o saglasnosti za izvoz opasnog otpada: 500,00,
- za izdavanje rješenja o uvozu, izvozu i tranzitu neopasnog otpada: 150,00,
- za izdavanje rješenja za prevoz (tranzit) opasnog otpada kroz teritoriju Republike Srpske: 700,00,
- za saglasnost u postupku dobijanja licence za uvoz-izvoz supstanci koje oštećuju ozonski omotač: 50,00,
- za saglasnost u postupku izdavanja kvote za uvoz i dozvola za uvoz-izvoz supstanci koje oštećuju ozonski omotač: 50,00,
- za izdavanje rješenja o odobrenju projekta ili aktivnosti koji može imati značajan uticaj na zaštićena područja: 100,00,
- za izdavanje rješenja o davanju saglasnosti za unošenje novih i ponovno uvođenje nestalih biljnih i životinjskih vrsta: 50,00,
- za izdavanje rješenja o davanju saglasnosti za korištenje divljih biljnih i životinjskih vrsta: 100,00,
- za odobrenje privrednom društvu, odnosno drugom pravnom licu za promet i prevoz nuklearnih sirovina i materijala da može preko granice Republike Srpske prevesti navedeni materijal: 500,00.

Ove takse nemaju, kao gore navedene naknade, namjenski karakter nego predstavljaju prihode koji se uplaćuju u budžet Republike a sredstva koja se od njih prikupe takođe pripadaju Republici.

Gore navedeni prihodi predstavljaju jedine oblike javnih prihoda koje smo mogli identifikovati da imaju čisto ekološki karakter. Pored ovih, moguće je u poreskom sistemu RS naći elemente *ozelenjavanja* postojećih poreza. Tako se recimo prilikom oporezivanja nepokretnosti ne oporezuje zemljište na kome su podignute brane i nasipi za zaštitu od poplava. Kod poreza na dobit imamo umanjenja poreske osnovice za investicije, kod indirektnih poreza imamo akcizno opterećenje benzina i sl. Međutim, svi ovi instrumenti imaju više fiskalni, a manje ili nikako ekološki karakter. Naime, svrha njihovog uvođenja nije prevashodno ekološke prirode.

4 Identifikovani problem i slabosti

Na osnovu svega izloženog, stiče se utisak da, i bez obzira, što postoji svijest o zaštiti prirodne sredine i što je BiH potpisnica međunarodnih sporazuma i konvencija u tom smislu, te što postoji želja ka približavanju EU, u Srpskoj nema inicijative u pravcu ozbiljnije ekološke poreske reforme. Pitanju ekonomskih mjera koje se mogu

Jović, Lj i Maksimović, Lj. (2014). Ekološko oporezivanje u Republici Srpskoj – stanje i perspektiva. *Anali poslovne ekonomije 11*, str. 88–100.

preduzeti na smanjivanju zagađenja malo se posvećuje pažnje, kako među akademskim ekonomistima tako i među nosiocima ekonomske politike.

Razlozi mogu biti brojni. Nije urađena ni jedna studija koja bi istraživala oportunitet i mogućnosti uvođenja zelenih poreza i sprovođenje ekološke poreske reforme. Jedna ovakva studija bi dala odgovor i na pitanje kakvi bi bili finansijski, odnosno fiskalni aspekti ovakvog oporezivanja.²⁸

Ovo je posebno interesantno s obzirom da se niko u BiH i u RS ozbiljnije ne bavi pitanjem uvođenja transferabilnih dozvola. Srbija, na primjer, već ima u okviru strategije održivog razvoja u oblasti životne sredine razrađene i ekonomske instrumente (Đurić, 2012). Ipak, ovdje treba imati na umu da je ona i više odmakla u procesu pridruživanja Uniji.

Strategija za zaštitu prirodne sredine koje je Vlada Republike Srpske usvojila aprila 2011. Pominje u okviru ekonomskih mjera i mjere na strani budžetskih rashoda u smislu davanja subvencija i olakšica za nosioce projekata za smanjivanje zagađenja prirodne sredine. Nejasno je zašto više pažnje nije posvećeno principu *zagađivač plaća* s obzirom da je ovaj princip proklamovan u Zakonu o zaštiti prirodne sredine (Vlada Republike Srpske, 2012) koje je i osnova za uvođenje gore pomenutih naknada za zagađenje.

Vrlo je teško istraživati ovu oblast sa stanovišta njenih finansijskih i fiskalnih aspekata ako se zna da ne postoji adekvatno statističko praćenje i izvještavanje o sredstvima koji se na ovaj način prikupе. Ovo je posebno otežano ako imamo u vidu da ne postoji jedinstven zakon koji bi obuhvatio sve naknade,²⁹ nego se one propisuju zakonima i pratećim aktima koji se odnose na određene oblasti zaštite prirodne sredine.

Situacija je bolja kada je riječ o taksama budući da su republičke takse propisane samo jedinim zakonom. Međutim, i dalje ostaje problem istraživanja ekoloških nameta koji se plaćaju prema aktima lokalnih samouprava pri čemu treba imati u vidu da se i neke komunalne takse mogu podvesti pod ovu oblast.

5 Zaključak

Sprovođenje ekološke poreske reforme je neminovnost u procesu približavanja Uniji, ali se prije bilo kakvih mjera u ovom pravcu moraju uzeti u obzir i svi negativni aspekti ekoloških poreza kao i procijeniti njihov fiskalni kapacitet. Treba stalno imati na umu da su fiskalni dometi ovih poreza ograničeni, njihova veća izdašnost je signal

²⁸ Hrvatska kao članica EU ima razrađeno kako sisteme ekološkog oporezivanja, tako i metodologiju statističkog praćenja. Vidjeti http://www.dzs.hr/Hrv_Eng/publication/2013/06-01-05_01_2013.htm

²⁹ Vidjeli smo da se ekološko oporezivanje u RS sprovodi najvećim djelom posredstvom naknada.

Jović, Lj i Maksimović, Lj. (2014). Ekološko oporezivanje u Republici Srpskoj – stanje i perspektiva. *Anali poslovne ekonomije 11*, str. 88–100.

da postoji određeni nivo zagađenja, a to svakako nije prihvatljivo u smislu dugoročno održivog razvoja.

S druge strane, uvođenje novih tehnologija koje bi smanjile zagađenje a time i fiskalni kapacitet zelenih poreza, predstavlja investiciju istina sa dugoročno pozitivnim efektima, ali i finansijski zahtjevnu. Upravo je ovaj finansijski aspekt često razlog zašto manje razvijene zemlje ne mogu brzo da postignu ekološke standarde i smanje zagađenje.

Prvi koraci u pravcu ozbiljnije primjene ekonomskih, nasuprot regulatornim mjerama u Republici Srpskoj, treba da bude sprovođenje potpunijeg statističkog praćenja i izvještavanja. Ovo se odnosi kako na registar emitenata i podatke o količini zagađenja koje emituju tako i na fiskalne i finansijske aspekte postojećih dažbina koje se uvode u svrhu zaštite prirodne sredine.

6 Pregled literature

Council of the European Union. (1995). *Council Directive 95/60/EC of 27 November 1995 on fiscal marking of gas oils and kerosene*. Preuzeto July 18, 2014 sa Council Directive 95/60/EC of 27 November 1995 on fiscal marking of gas oils and kerosene: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31995L0060:en:HTML>

Cronegro. (2012). *EU: Energetsko oporezivanje*. Preuzeto July 20, 2014 sa EU: Energetsko oporezivanje: <http://www.croenergo.eu/eu-energetsko-oporezivanje-593.aspx>

Đurić, O. (2012). Srbija u svetlu ekološke poreske reforme u EU. *Socioeconomica*, 1 (2), 281–290.

European Commission. (2014). *Taxation and Customs Union*. Preuzeto July 14, 2014 sa Taxation and Customs Union: http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/minima_explained_en.pdf

Eurostat. (2014). *Taxation trends in EU, Data for the European Union Member States, Iceland and Norway*. Preuzeto July 17, 2014 sa Taxation trends in EU, Data for the European Union Member States, Iceland and Norway: http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_structures/2014/report.pdf

UNEP BiH. (2011, April). *Pregled pravnog i institucionalnog okvira za zaštitu okoliša u BiH, Finalni nacrt*. Preuzeto July 19, 2014 sa Pregled pravnog i institucionalnog okvira za zaštitu okoliša u BiH, Finalni nacrt: http://www.bhas.ba/dokumenti/Pregled_okvira_za_zastitu_okolisa-bh.pdf.

Vijeće ministara BiH. (2012, Oktobar). *Odgovor na listu pitanja EU, poglavlje 27 - okoliš*. Preuzeto June 29, 2014 sa Odgovor na listu pitanja EU, poglavlje 27 - okoliš: <http://aarhus.ba/sarajevo/images/docs/Odgovori%20na%20listu%20pitanja%20EU%20-%20Okoli.pdf>

Jović, Lj i Maksimović, Lj. (2014). Ekološko oporezivanje u Republici Srpskoj – stanje i perspektiva. *Anali poslovne ekonomije 11*, str. 88–100.

Vlada Republike Srpske. (2011). Zakon o administrativnim taksama. *Službeni glasnik Republike Srpske, broj 100/11* . Službeni glasnik Republike Srpske.

Vlada Republike Srpske. (2011). Zakon o Fondu i finansiranju zaštite životne sredine Republike Srpske. *Službeni glasnik RS, broj 117/11* . Službeni glasnik RS.

Vlada Republike Srpske. (2002 i 2007). Zakon o hemikalijama. *Službeni glasnik RS, broj 51/02 i 53/07*. Službeni glasnik RS.

Vlada Republike Srpske. (2012). Zakon o zaštiti životne sredine . *Službeni glasnik Republike Srpske, broj 71/12* . Službeni glasnik Republike Srpske.

Vlada Republike Srpske. (2006 i 2009). Zakonom o vodama. *Službeni glasnik Republike Srpske, broj 50/06 i 92/09*. Službeni glasnik Republike Srpske.

PREDVIĐANJE FAKTORA OKRUŽENJA KAO MERA ZA SMANJENJE RIZIKA POSLOVANJA³⁰

FORECASTING OF ENVIROMENTAL FACTORS AS A MEASURE FOR THE INCREASE OF THE BUSINESS RISKS

Nenad Ravić³¹

Visoka škola za poslovnu ekonomiju i preduzetništvo, Beograd

Sažetak

Jedno od glavnih obeležja savremenog poslovanja predstavlja nestabilnost eksternog okruženja u kome se često dešavaju različite promene koje povećavaju rizik poslovanja preduzeća. Jedan od načina da se smanji rizik poslovanja jeste planiranje poslovnih aktivnosti i predviđanje faktora okruženja. Na taj način stratejski menadžment preduzeća ima mogućnost da na vreme sagleda promene koje će se dogoditi u budućnosti i da pripremi organizaciju za pravovremeno prilagođavanje istim. To je naročito važno za velika preduzeća, kojima je potrebno znatno više vremena za prilagođavanje promenama u odnosu na mala i srednja preduzeća. Metodološko-hipotetički okvir: Predmet istraživanja predstavlja predviđanje faktora okruženja, kao i rizici u poslovanju koji se javljaju kao posledica promena u okruženju. Cilj istraživanja jeste da ukaže na značaj predviđanja faktora okruženja za smanjenje rizika poslovanja preduzeća. U radu su korišćene metoda istraživanja relevantne literature u štampanom i elektronskom obliku i metoda dedukcije. Hipoteza ovog rada glasi: predviđanje faktora okruženja predstavlja efektivnu meru za smanjenje rizika poslovanja. Na osnovu rezultata istraživanja, može se konstatovati da je hipoteza potvrđena, odnosno, da predviđanje faktora okruženja zaista predstavlja efektivnu meru za smanjenje rizika poslovanja preduzeća. Preporuka menadžerima je da predviđanje faktora okruženja sprovede permanentno, jer se u dinamičnom okruženju promene često dešavaju, pa izostanak predviđanja može dovesti do toga da promene iznenade preduzeće, što može imati fatalne posledice.

Ključne reči: Predviđanje, faktori okruženja, rizici u poslovanju.

³⁰ Rad je bio prezentovan na Međunarodnoj konferenciji o društvenom i tehnološkom razvoju, STED 2014, održanoj 11.10.2014. godine, u Banjoj Luci, u organizaciji Univerziteta za poslovni inženjering i menadžment Banja Luka.

³¹ Mitropolita Petra 8, 11 000 Beograd; Tel: 011/2762-194; E-mail: nenad_ravic_bps@yahoo.com.

Summary

One of the main characteristics of modern business is the instability of the external environment in which various changes happen and increase the risk of enterprise's business. One of the ways to decrease the business risk is to plan business activities and to foresee the environment factors. In this way the strategic management of an enterprise has the possibility to understand the changes, which will happen in the future, on time and to prepare an organization for adapting to them on time. This is especially important for the large enterprises, which need much more time to adapt to changes in relation to SME. Subject of research is the foreseeing the environment factors, as well as the risks in business which are present as a consequence of those changes in the environment. The goal of the research is to point to the significance of foreseeing of environment factors in order to decrease the business risk of an enterprise. Method of research of relevant literature in printed and electronic form has been used in this paper and the method of deduction. Hypothesis of this paper is: foreseeing the environment factors represents an effective measure for decrease of business risk. Based upon the results of the research, we can conclude that the hypothesis is confirmed, i.e. that the foreseeing the environment factors does represent an effective measure for the decrease of business risk. The recommendation to the managers is to constantly do foreseeing of the environment factors, because the changes happen often in a dynamic environment, so lack of foreseeing can lead to changes surprising an enterprise, which can have fatal consequences.

Keywords: foreseeing, environment factors, business risks.

1 Uvod

Cilj istraživanja u ovom radu jeste da ukaže na značaj predviđanja faktora okruženja za smanjenje rizika poslovanja preduzeća. To je naročito važno u savremenim uslovima privređivanja koje karakteriše nestabilno okruženje prožeto učestalim promenama. U takvoj situaciji, predviđanje faktora okruženja može predstavljati jedini način za pravovremeno prilagođavanje promenama i zadržavanje konkurentnosti preduzeća na tržištu.

2 Predviđanje kao osnova planiranja

Predviđanje predstavlja sagledavanje i procenu budućih događaja u internom i eksternom okruženju. Može se definisati kao procena nekog budućeg događaja ili pojave, npr. tražnje za proizvodom, kretanja cena, ponašanja konkurencije i sl. U budućnosti mogu nastati značajne promene, kako u eksternom okruženju, tako i u samom preduzeću. Zato je neophodno da planiranje poslovanja uključuje i predviđanje, koje omogućuje uvid u buduće uslove privređivanja. Predviđanje omogućuje da se identifikuju signali koji upozoravaju i ukazuju da će se u okruženju dogoditi određene promene, čime menadžment preduzeća dobija dovoljno vremena da pripremi organizaciju za iste. Na taj način se izbegava da se preduzeću dogodi tzv.

Ravić, N. (2014). Predviđanje faktora rizika kao mera za smanjenje rizika poslovanja. *Anali poslovne ekonomije 11*, str. 101–111.

šok budućnosti (situacija u kojoj promene u okruženju iznenade preduzeće i dovedu do negativnih posledica). Predviđanje okruženja naročito je važno za velike sisteme, kojima je, zbog svoje veličine i složenosti, potrebno znatno više vremena za prilagođavanje promenama u odnosu na mala i srednja preduzeća. Kod predviđanja promena, važno je uzeti u obzir značaj promene i intenzitet, odnosno, stopu promene. Čak i promene sa relativno malim značajem, ukoliko imaju brzu stopu ili intenzitet, mogu stvoriti nestabilne uslove za poslovanje preduzeća (Milisavljević, 2007, str. 125).

Jedan od bitnijih faktora pouzdanog predviđanja jeste naučnoistraživačka i razvojna aktivnost preduzeća. Ona se omogućuje bilo formiranjem sopstvenog sektora za istraživanje i razvoj, bilo korišćenjem tuđih znanja i rezultata kupovinom licence. Velika preduzeća imaju finansijskih, kadrovskih, tehničkih i organizacionih mogućnosti da formiraju sopstvene naučnoistraživačke jedinice, što im omogućuje da samostalno unapređuju svoju tehnologiju. Sa druge strane, manja preduzeća, zbog ograničenih resursa, prinuđena su da plaćaju licencu. Korišćenje rezultata naučnoistraživačkih aktivnosti doprinosi smanjenju rizika i neizvesnosti u poslovanju (Stavrić i Paunović, 2006, str. 25).

Neizvesnost predviđanja okruženja zavisi od (Milošević, 2012, str: 16–17): 1) brzine promena u okruženju i 2) složenosti okruženja.

Predviđanje okruženja neraskidivo je povezano sa poslovnim planiranjem. Planiranje je primarna upravljačka aktivnost kojom se definišu ciljevi koje je potrebno ostvariti, strategije, politike, planovi i programi i projektuje budžet. Planiranje je veoma složen i dinamičan proces koji obuhvata sve organizacione delove i poslovne funkcije u organizaciji. Planiranje predstavlja dinamički i kontinuelan proces usmeravanja preduzeća na osnovu analize prošlosti, ocene sadašnje situacije i predviđanja budućnosti (Lojančić, 2007, str. 61). Svi nivoi menadžmenta u preduzeću dužni su da permanentno realizuju proces planiranja poslovnih aktivnosti.

Osnova za donošenje planskih odluka su informacije koje obezbeđuju razni sektori u poslovanju, kao što su: marketing, proizvodnja, finansije, istraživanje i razvoj i dr. Donešene planske odluke oblikuju se u pisane dokumente – planove.

„S obzirom da je jedan od osnovnih ciljeva procesa planiranja ublažavanje i smanjenje neizvesnosti i rizika koje donose buduće aktivnosti i događaji, proces planiranja obuhvata i predviđanje budućih stanja i događaja. Predviđanje omogućava da se definišu ciljevi, što predstavlja jedan od glavnih zadataka procesa planiranja (Dulanović i Jaško, 2009, str. 29)“.

Postoji više načela planiranja (Stavrić i Paunović, 2006, str. 2):

- realnosti,
- sistematičnosti,
- integralnosti,
- homogenosti,
- istovremenosti,
- kontinuiteta,
- elastičnosti,
- naučnosti i

Ravić, N. (2014). Predviđanje faktora rizika kao mera za smanjenje rizika poslovanja. *Anali poslovne ekonomije 11*, str. 101–111.

- verifikovanja.

Načelo realnosti nalaže da ciljevi treba da budu realni, odnosno, ostvarivi u skladu sa mogućnostima preduzeća i situacijom na tržištu. Načelo sistematičnosti podrazumeva da se u procesu planiranja mora uvažavati sistemski pristup, koji ističe da je preduzeće sistem koji se sastoji od skupa međusobno povezanih elemenata. Posmatrano pragmatično, to znači da planiranje nabavke treba da bude usklađeno sa zahtevima proizvodnje, zahtevi proizvodnje da budu usklađeni sa sektorom marketinga koji obezbeđuje informacije o mogućnostima prodaje i sl. Načelo integralnosti sugerise da je preduzeće integralni privredni subjekt, da procesom planiranja treba obuhvatiti čitav sistem, odnosno, sve organizacioni delove preduzeća i da se pojedini delovi ne smeju posmatrati izolovano jedni od drugih. Načelo homogenosti se može shvatiti kao zahtev da se u procesu planiranja svi sve veličine iskazuju u homogenim jedinicama mere da bi se mogle meriti. Načelo istovremenosti podrazumeva da svi planovi koji se donose treba da budu vremenski uklađeni. Prema načelu kontinuiteta poslovno planiranje se sagledava kao kontinuelan proces koji se neprekidno nastavlja. Definisanjem planova, proces planiranja se ne završava, već je neophodno pratiti realizaciju planova, uočavati promene u okruženju koje mogu uticati na rezultate realizacije, preispitivati i, po potrebi, korigovati poslovne planove. U skladu sa načelom elastičnosti, poslovni planovi treba da budu dovoljno elastični da se mogu po potrebi promeniti. Time se smanjuje rizik njihove implementacije. Načelo naučnosti nalaže da planske odluke budu naučno zasnovane, tj. da se u procesu planiranja koriste naučna saznanja. Prema načelu verifikovanja, poslovni planovi treba da budu tako koncipirani da postoji mogućnosti njihove provere sprovođenjem procesa kontrole i evaluacije.

Poslovni planovi se mogu podeliti na (Milošević, 2012, str: 21): 1) planove redovnog poslovanja, kojima se ostvaruju definisani ciljevi u poslovanju i 2) planove za vanredne situacije, koji se pišu unapred za slučaj da se pojave rizični događaji koji mogu izazvati krizu u preduzeću.

Planovi redovnog poslovanja se daljom sistematizacijom mogu podeliti na (Milošević, 2012, str: 21–22): 1) stratezijske planove (koji se mogu izrađivati na nivou čitavog preduzeća, na nivou poslovnih jedinica i na nivou poslovnih funkcija), 2) godišnje planove (koji predstavljaju vezu između stratezijskih i operativnih planova) i 3) operativne planove.

Ako kao kriterijum uzmemo vremenski period na koji se planovi donose, možemo reći da postoje tri vrste planova (Dulanović i Jaško, 2009, str. 72):

- Dugoročni planovi, koji se izrađuju za period od deset i više godina. To su opšti planovi kojima se utvrđuje dugoročna razvojna orijentacija preduzeća i definišu dugoročni ciljevi.
- Srednjoročni planovi obuhvataju period od pet godina. Detaljniji su od dugoročnih planova i sadrže konkretne mere koje treba da dovedu do uspešne realizacije razvojnih ciljeva.
- Kratkoročni ciljevi se rade za period od godinu dana i imaju zadatak da obezbede uspešnu realizaciju srednjoročnog plana u posmatranoj godini.

Ravić, N. (2014). Predviđanje faktora rizika kao mera za smanjenje rizika poslovanja. *Analiza poslovne ekonomije 11*, str. 101–111.

3 Analiza okruženja preduzeća

Preduzeće je, između ostalog, otvoreni sistem, što znači da je neprekidno otvoreno za interakciju sa okruženjem. Ni jedno preduzeće ne bi moglo da ostvaruje svoje ciljeve, ukoliko bi prekinulo svoje veze sa okruženjem. Preduzeće na tržište plasira svoje proizvode i marketinške poruke kojima stimuliše tražnju, a sa tržišta prima novac kao protivvrednost za prodane proizvode i povratnu informaciju o tome da li su potrošači zadovoljni ponuđenim proizvodima preduzeća. Osim zbog prodaje proizvoda i sticanja novčane protivvrednosti, okruženje je neophodno preduzeću i zbog nabavke resursa za poslovanje. Treba naglasiti da je uticaj okruženja na preduzeće veći od uticaja preduzeća na okruženje (osim u situacijama kada na tržištu postoji monopol jednog preduzeća) zato što je preduzeće samo jedan od učesnika na strani ponude. Ekonomski sistem može postojati i bez jedne organizacije, a organizacija ne može opstati bez ekonomskog sistema.

Okruženje preduzeća možemo podeliti na (Milošević, 2012, str: 57–58): 1) interno okruženje i 2) eksterno okruženje, koje se može dalje podeliti na: a) specifično okruženje (samo tržište na kome preduzeće posluje), b) opšte okruženje (opšti privredni ambijent države u kojoj preduzeće posluje) i c) globalno okruženje.

3.1 Eksterno okruženje

Cilj analize eksternog je da sagleda sve relevantne aspekte uticaja eksternog okruženja na organizaciju i njene performanse. Analiza eksternog okruženja se sprovodi zbog (Milošević, 2012, str: 59):

- Prikupljanja informacija iz okruženja;
- Analize faktora eksternog okruženja;
- Identifikacije šansi i pretnji;
- Nabavke potrebnih resursa;
- Predviđanja faktora situacije i
- Formiranja strategije.

Kao što je već rečeno, eksterno okruženje se deli na: specifično, opšte i globalno. U nastavku će više pažnje biti posvećeno analizi navedenim tipovima eksternog okruženja.

Specifično okruženje za neku organizaciju predstavlja samo tržište na kome ta organizacija posluje. Za analizu ovog okruženja najčešće se koristi teorija Majkla Portera o analizi tržišnih sila na konkurentskim tržištima. Prema ovoj teoriji, položaj određenog preduzeća na tržištu zavisi od: 1) atraktivnosti industrijske grane, odnosno, profitabilnosti tržišnog segmenta i 2) relativnog položaja preduzeća u odnosu na konkurente.

Prema ovom autoru, atraktivnost industrijske grane određuje se prema delovanju pet faktora konkurentnosti. To su sledeći faktori:

- Rivalitet među postojećim konkurentima;

Ravić, N. (2014). Predviđanje faktora rizika kao mera za smanjenje rizika poslovanja. *Analiza poslovne ekonomije 11*, str. 101–111.

- Pregovaračka moć kupaca;
- Pregovaračka moć dobavljača;
- Opasnost od supstituta i
- Opasnost od novih ulazaka u granu.

Ovi faktori (ili sile, kako se još nazivaju) presudno utiču na profitabilnost organizacije, visinu troškova, kretanje cena na tržištu i dr.

Drugi faktor koji opredeljuje tržišnu poziciju preduzeća jeste relativni položaj organizacije u odnosu na konkurente u grani. Može da se dogodi da preduzeće posluje u atraktivnoj, odnosno, profitabilnoj grani, ali, da tržišna pozicija tog preduzeća u odnosu na konkurente bude loša i da se na kraju poslovne godine zabeleži gubitak. Dakle, prema Porteru, da bi preduzeće bilo profitabilno, potrebno je da posluje u atraktivnoj grani i da zauzima dobar položaj u odnosu na konkurente.

Osim ove teorije, za analizu specifičnog okruženja koristi se i analiza strategijske grupe. Strategijske grupe su grupe organizacija koje imaju sličnu strategiju i zbog toga predstavljaju direktne konkurente jedne drugima. Analizom strategijske grupe mogu se predvideti potezi konkurenata, što može obezbediti prednost u konkurentskoj borbi.

Opšte okruženje odnosi se na celokupan privredni ambijent jedne zemlje. Ovo okruženje je šire od specifičnog i utiče na sve učesnike u specifičnom okruženju. Promene u opštem okruženju se sporije odvijaju u odnosu na specifično tržište, pa se zato češće i izostave u procesu predviđanja, što može imati ozbiljne posledice. Predviđanjem promena u opštem okruženju, preduzeće ostavlja sebi vremena da se na vreme pripremi svim potencijalnim promenama.

Analiza opšteg okruženja obuhvata analizu sledećih faktora:

- Demografskih faktora;
- Ekonomskih faktora;
- Društveno-kulturnih faktora;
- Tehnoloških faktora i
- Političko-pravnih faktora.

Analiza koja se najčešće koristi za analizu faktora opšteg okruženja naziva se PEST analiza. Kao izvor informacija mogu se koristiti mišljenja stručnjaka, analize i projekcije specijalizovanih agencija, stručni časopisi i dr. Što je više izvora informisanja, bolje su šanse da preduzeće sakupi sve potrebne informacije. Problem koji se često javlja tokom analiziranja opšteg okruženja jeste susretanje sa velikom količinom informacija koja se javlja zbog širine opsega ovog okruženja. Iz tog razloga, važno je izvršiti selekciju informacija i fokusirati se samo na one koje su relevantne za posmatrano preduzeće. Analiza opšteg okruženja je važna i zbog toga što u ovom okruženju preduzeće nabavlja sve resurse potrebne za rad. Važno je napomenuti da što je okruženje dinamičnije, potrebno je češće sprovoditi analize.

Globalno okruženje je najšire posmatrano okruženje i odnosi se na ceo svet. Globalni trendovi mogu posebno biti značajni za kompanije koje se bave izvozom ili internacionalnim poslovanjem, pa je važno da svoju ponudu kreiraju prema aktuelnim

Ravić, N. (2014). Predviđanje faktora rizika kao mera za smanjenje rizika poslovanja. *Anali poslovne ekonomije 11*, str. 101–111.

globalnim trendovima. Takođe, kompanije koje posluju u industrijama koje su moderne i dinamične, kao što je na primer industrija proizvodnje mobilnih telefona i kompjuterske opreme, imaju obavezu da prate globalne trendove. Kada je u pitanju ova vrsta okruženja, potrebno je pratiti razne faktore, kao što su: demografski faktori, ekonomski faktori, kretanje cena derivata na svetskom tržištu, klimatske promene, tehnološke trendove i sve ostale faktore koji mogu uticati na opšte ili specifično okruženje jedne organizacije.

3.2 Interno okruženje

Interno okruženje obuhvata okruženje unutar same organizacije i čini ga sve što sačinjava jednu organizaciju. U procesu sprovođenja analize internog okruženja potrebno je analizirati sledeće (Milošević, 2012, str. 93):

- Poslovni model preduzeća, odnosno, način na koji preduzeće stvara vrednost za svoje kupce;
- Strategijske odrednice (misija, vizija i ciljevi organizacije) i interesne grupe (stejkholdere);
- Efikasnost i performanse preduzeća;
- Kapacitete i sposobnosti preduzeća;
- Ključne kompetencije za stvaranje konkurentske prednosti;
- Resurse kojima preduzeće raspolaže i
- Snage i slabosti preduzeća.

Najvažniji deo interne analize predstavlja analiza ključnih kompetencija, kapaciteta i resursa za stvaranje konkurentske prednosti. Ključne kompetencije predstavljaju skup veština i tehnologija koje omogućavaju kompanijama da obezbede ključne vrednosti za svoje kupce (ibid, str. 93).

Za razumevanje internog okruženja organizacije korisno je uraditi i analizu lanca vrednosti. Porter je lanac vrednosti podelio u dve kategorije:

- Primarne aktivnosti, koje uključuju: ulaznu logistiku, operacije, izlaznu logistiku, marketing i prodaju i usluge i
- Podržavajuće aktivnosti, koje obuhvataju: infrastrukturu preduzeća, menadžment ljudskih resursa, tehnološki razvoj i nabavku.

Lanac vrednosti omogućava uočavanje aktivnosti kod kojih su neophodne korekcije.

3.3 Alati i tehnike za analizu i prikupljanje podataka iz okruženja

Za analizu prikupljanje podataka iz okruženja koriste se brojni alati i tehnike, kao što su:

- Upitnici;
- Merenje vrednosti za potrošače;
- BPEST analiza;

Ravić, N. (2014). Predviđanje faktora rizika kao mera za smanjenje rizika poslovanja. *Analiza poslovne ekonomije 11*, str. 101–111.

- BCG matrica;
- McKinsey/GE matrica
- Analiza poslovnog modela;
- Kritični faktori uspega i
- SWOT analiza.

Upitnici su instrumenti za prikupljanje podataka i se koriste za razne vrste istraživanja. Mogu biti otvorenog tipa gde ispitanici daju odgovore na pitanja deskriptivno i zatvorenog tipa gde ispitanici daju odgovore tako što zaokruže određeni odgovor. Zbog jednostavnosti i brzine popunjavanja, u praksi se češće koriste upitnici zatvorenog tipa. Prednost upitnika je što su pitanja precizno definisana.

Merenje vrednosti za potrošače je alat koji se koristi za prikupljanje informacija o tome na koji način potrošači doživljavaju neki proizvod i kakvo mišljenje imaju o njemu. Podrazumeva da se prvo u formi ankete definišu karakteristike proizvoda koji su bitne potrošačima (kao što su, npr. kvalitet i dizajn), a da se zatim potrošači zamole da svaku od definisanih karakteristika ocene (npr. od 1 do 5). Završni korak je da se za svaku karakteristiku izvuče prosečna ocena (srednja vrednost).

BPEST je analiza koja se koristi za prikupljanje podataka iz opšteg okruženja. U pitanju je akronim. Svako slovo u nazivu označava jedan aspekt u okviru opšteg okruženja. B – poslovni aspekt, P – politički aspekt, E – ekonomski aspekt, S – društveni aspekt, T – tehnološki aspekt.

BCG matrica predstavlja koncept iskustvene krive pod nazivom *matrica raste- učešće*. Bazira se na tri koncepta: životnom ciklusu proizvoda, tokovima novca (cash flow) i korelaciji učešće na tržištu – povraćaj investicija (Knežević, 2006, str. 198). Matrica prikazuje rezultate poslovanja strategijske poslovne jedinice, na osnovu čega se može zaključiti da li je potrebno ulagati u SPJ ili ona donosi gotovinu. Matrica pokazuje pozicioniranost pojedinih proizvoda u zavisnosti od konkurentske pozicije, odnosno, relativnog tržišnog učešća proizvoda (tržišno učešće u odnosu na najvećeg konkurenta) i stope rasta tržišta.

Matrica je podeljena na četiri kvadranta: proizvodi *Zvezde* su proizvodi sa visokim relativnim učešćem na tržištu, koja donosi značajnu količinu novca preduzeću, i visokom stopom rasta, koja zahteva velika ulaganja u proizvod. Proizvodi *Krave muzare* imaju visoko tržišno učešće, a stopa rasta tržišta im je niska, zbog čega donose znatno više novca preduzeću nego što je potrebno za održavanja njihovog niskog rasta. Proizvodi *Znak pitanja* imaju visoku stopu rasta i malo tržišno učešće, zbog čega stvaraju malo novca, a iziskuju puno da bi postali zvezde. Proizvod *Pas* ima malu stopu rasta i nisko tržišno učešće, iz geča proističe da donose malo novca, ali i ne zahtevaju mnogo ulaganja. Za svaki od ova četiri tipa proizvoda treba doneti posebnu strategiju.

McKinsey/GE matrica se koristi za procenu konkurentske pozicije SPJ. Uzima u obzir dve ključne varijable: konkurentsku poziciju preduzeća (koja se određuje na osnovu relativnog tržišnog učešća, tehnološke opremljenosti preduzeća i dr.) i atraktivnost tržišta (određuje se na osnovu profitabilnosti tržišta, stope rasta tržišta, broja konkurenata i dr. (Milošević, 2012, str. 124–125).

Ravić, N. (2014). Predviđanje faktora rizika kao mera za smanjenje rizika poslovanja. *Analiz poslovne ekonomije 11*, str. 101–111.

Poslovni model predstavlja pojednostavljeni prikaz preduzeća i opisuje ključne karakteristike preduzeća, kao i način na koji stvara vrednost za svoje potrošače. Izrada poslovnih modela ima široku primenu u poslovnoj praksi i predstavlja koristan alat koji omogućava menadžerima da jednostavnije i kvalitetnije donose poslovne odluke. Važno je naglasiti da se model projektuje od izlaza (outputa) ka ulazu (inputa), dok preduzeće u praksi funkcioniše od ulaza ka izlazu. Jednom kreirani poslovni model nije statička kategorija, već je potrebno pratiti promene u okruženju i po potrebi uneti izmene u poslovni model. Za izradu poslovnog modela često se koristi kanvas koji je prihvaćen širom sveta. Kanvas sadrži sledeća polja (Milošević, 2012, str. 131–132): 1) segmenti kupaca, 2) predložene vrednosti za potrošače, 3) kanali (marketinga), 4) odnosi sa kupcima, 5) ključni resursi, 6) ključne aktivnosti, 7) ključni partneri i 8) struktura troškova.

Kritični faktori uspeha predstavljaju faktore koji su od ključnog značaja za uspeh strategije preduzeća. Među ove faktore spadaju, npr. „KNOW – HOW“, raspoloživost resursa, infrastruktura i dr.

SWOT analiza predstavlja efikasan alat koji se vrlo često koristi u poslovnoj praksi. Sastoji se iz dva dela: internog i eksternog. Interni deo treba da ukaže na trenutno stanje u preduzeću, a eksterni deo da usmeri preduzeće kako da iskoristi šanse i izbegne pretnje. U pitanju je akronim: S – snage, W – slabosti, O – mogućnosti i T – pretnje. SWOT analiza pretpostavlja nekoliko karakteristika (Todosijević, 2009, str. 149):

- Treba da bude kratka;
- Snage i slabosti treba da budu povezane sa kritičnim faktorima uspeha preduzeća;
- Izjave treba da budu precizne i realne.

4 Rizici u poslovanju kao rezultat promena u okruženju

Postoji puno različitih definicija rizika. U najširem smislu, rizik predstavlja negativno odstupanje od ishoda koji se očekuje. Rizik je mogućnost da se desi potencijalni događaj ili aktivnost koja može negativno uticati na ostvarenje ciljeva organizacije. On se meri u smislu njegovog uticaja i verovatnoće. U svim tipovima eksternog okruženja može doći do pojave rizika koji mogu ugroziti preduzeće.

U specifičnom okruženju može doći do pada potrošačke tražnje, pada kupovne moći potrošača, pojave novog konkurenta i dr.

U opštem okruženju može doći do pada životnog standarda, povećanja inflacije, promene deviznog kursa, promena u monetarnoj i fiskalnoj politici, pojave nove tehnologije, promene u demografskim kretanjima, promene zakona i propisa i dr.

U globalnom okruženju mogu se takođe pojaviti rizici po preduzeće u vidu promena cena derivata, nepovoljnih političkih i ekonomskih događaja i dr.

Sve ove i druge rizike potrebno je predvideti na vreme kako bi se izbegle negativne posledice.

Ravić, N. (2014). Predviđanje faktora rizika kao mera za smanjenje rizika poslovanja. *Analiza poslovne ekonomije 11*, str. 101–111.

5 Alati i tehnike za predviđanje faktora okruženja i analizu rizika

Menadžeri imaju na raspolaganju brojne alate za predviđanje promena i upravljanje rizikom. Neki od tih alata su (Milošević, 2012, str.107):

- Statička analiza osetljivosti poslovnog plana;
- Upravljanje rizikom;
- Drvo odlučivanja;
- Analiza scenarija i
- Teorija igara.

Statička analiza osetljivosti poslovnog plana predstavlja računski i grafički postupak predviđanja uticaja promena inputa na autpute ekonomskog modela, kao i na ukupno poslovanje preduzeća. Predstavlja jednu vrstu simulacije rada preduzeća za uslove neizvesnosti izazvane promenama inputa (Ibid, str. 107). Ukoliko je reakcija autputa na promene inputa nedovoljna, to je pokazatelj da poslovni plan nije dovoljno fleksibilan. Najčešće se kao primer uzima promena prihoda od prodaje usled promene troškova.

Statička analiza osetljivosti se bazira na analizi prelomne tačke rentabiliteta koja predstavlja graničnu vrednost između dobitka i gubitka i dobija se kao kapacitet proizvodnje pri kome su prihodi jednaki rashodima.

Upravljanje rizikom se sprovodi sa namerom da se povećaju izgledi za ostvarivanje ciljeva. Upravljanje rizikom se odvija kroz nekoliko koraka (Milošević, 2012, str. 111):

- Identifikacija rizika;
- Analiza i procena rizika;
- Planiranje reakcije na pojavu rizičnog događaja;
- Kontrola primene reakcije na rizik.
- Reakcije na pojavu rizičnog događaja mogu biti (ibid):
- Ignorisanje rizika;
- Podnošenje rizika;
- Smanjivanje rizika;
- Prebacivanje rizika i
- Situaciono planiranje.

Drvo odluka predstavlja grafičko predstavljanje pojave za koju se odlučuje i koja se predviđa (Ibid). Uloga ovog alata jeste da analizira strukturu pojave analizu nekontrolisanih varijabli okruženja i rezultata koji se dobijaju za taj slučaj. Osim drveta, u literaturi se mogu pronaći i drugi grafički simboli.

Analiza scenarija predstavlja alat za predviđanje budućnosti koji omogućava preduzeću da pravovremeno pripremi reakcije. Za svaki scenario u okruženju potrebno je pripremiti opcije za rešavanje problema ili realizaciju ciljeva. Što je veći broj opcija ili alternativa, veće su i šanse da će se odabrati pravo rešenje. U praksi se često izrađuju tri tipična tipa scenarija: optimističnim pesimistični i realni. Za svaki

Ravić, N. (2014). Predviđanje faktora rizika kao mera za smanjenje rizika poslovanja. *Anali poslovne ekonomije 11*, str. 101–111.

od ova tri tipa scenarija potrebno je pripremiti reakcije. Za grafičko prikazivanje analize scenarija može se koristiti i drvo odlučivanja. Analiza scenarija je posebno značajna u uslovima neizvesnosti kada postoji povećan rizik od pojave neželjenog događaja.

6 Rezultati istraživanja

Razultati istraživanja pokazali su da je postavljena hipoteza potvrđena, odnosno, da predviđanje faktora okruženja zaista predstavlja efektivnu meru za smanjenje rizika poslovanja preduzeća.

7 Zaključak

Na osnovu sprovedenih istraživanja i dobijenih rezultata, preporuka menadžerima je da predviđanje faktora okruženja sprovede permanentno, jer se u dinamičnom okruženju promene često dešavaju, pa izostanak predviđanja može dovesti do toga da promene iznenade preduzeće, što može imati fatalne posledice.

8 Pregled literature

Dulanović, Ž. i Jaško O. (2009). *Osnovi organizacije poslovnih sistema*. Beograd: Fakultet organizacionih nauka.

Knežević, R. (2006). *Marketing*. Beograd: Beogradska poslovna škola.

Milisavljević, M. (2007) *Strategijski menadžment*. Beograd: Megatrend univerzitet.

Milošević, D (2012). *Poslovno planiranje*. Beograd: Visoka škola za poslovnu ekonomiju i preduzetništvo.

Milošević, D (2012). *Strategije rasta i razvoja preduzeća*. Beograd: Visoka škola za poslovnu ekonomiju i preduzetništvo.

Stavrić, B., Paunović, B.(2002). *Poslovna ekonomija*. Beograd: Zavod za udžbenike i nastavna sredstva Beograd.

Todosijević, R. (2009). *Strategijski menadžment*. Subotica: Ekonomski fakultet Subotica.

UPUTSTVO AUTORIMA O NAČINU PRIPREME ČLANKA

GUIDELINES FOR AUTHORS PREPARING ARTICLES

Marijana Žiravac Mladenović³²

Univerzitet za poslovni inženjering i menadžment Banja Luka

Sažetak

Uputstvo autorima o načinu pripreme članka je oblikovano u skladu sa najboljom svjetskom izdavačkom praksom i Pravilnikom o publikovanju naučnih publikacija (Službeni glasnik Republike Srpske, broj 77/10). Uputstvo je nastalo radi uniformacije stila izdavanja članaka u svim brojevima i izdanjima naučno-stručnog časopisa „Anali poslovne ekonomije“. Časopis izlazi dva puta godišnje u štampanoj verziji, u tiražu od 300 primjeraka, a elektronska verzija izdanja je objavljena na stranici <http://univerzitetpim.com/anali-poslovne-ekonomije/>. Svi članci moraju biti oblikovani u skladu sa ovim Uputstvom i dostavljeni na email adresu glavnog i odgovornog urednika, nakon čega idu u proces anonimne recenzije od strane dva recenzenta. U časopisu se objavljuju radovi koji imaju najmanje dvije pozitivne recenzije. Listu recenzenata je usvojio Redakcioni odbor, a potvrdio Senat Univerziteta. Autorima se ne otkriva identitet recenzenta i obrnuto.

Ključne riječi: Anali poslovne ekonomije, recenzija, objava, naučne publikacije.

Summary

Guidelines for authors preparing articles is formed in line with the world's best publishing practices and the Rules on publication of scientific publications (Official Gazette of the Republic of Srpska, No. 77/10). Guidelines are issued to ensure a uniform style of publication of articles in all issues of the journal Journal of Business Economics. The Journal is published twice a year in print, with a circulation of 300 copies and an electronic version of the edition is published on the site <http://univerzitetpim.com/anali-poslovne-ekonomije/>. All articles must be designed in accordance with these guidelines and sent to the email address of the editor in chief, and then go into the process of anonymous review by two reviewers. Only papers that have at least two positive reviews shall be published in the Journal. Editorial Board

³² Despota Stefana Lazarevića bb, Telefon/fax: +387 51 378 300, Email: marijana.mladenovic@univerzitetpim.com

Žiravac-Mladenović, M. (2014). Upustvo autorima o načinu pripreme članka. *Anali poslovne ekonomije 11*, str. 115–122.

has adopted List of reviewers that has been confirmed by the Senate of the University. The identity of reviewers is not revealed to the authors, and vice versa.

Keywords: Journal of Business Economics, review, publishing, scientific publications.

Uputstvo autorima o načinu pripreme članka

Prilikom pripreme ovih uputstava, uredništvo časopisa stavlja u prvi plan APA standarde akademskog pisanja, jer oni danas dominiraju u društvenim i humanističkim naukama. To znači da njihovom dosljednom primjenom približavamo i radove naših autora globalnoj publici, odnosno čitaocima.

Uputstvo autorima se sastoji iz dva dijela. Prvi dio se odnosi na sadržinski aspekt rada, odnosno njegove neophodne osnovne elemente, na osnovu kojih recenzenti procjenjuju sadržinsku adekvatnost rada. Drugi dio uputstava se odnosi na tehnički aspekt formatiranja rada, na osnovu kojeg uredništvo, nakon zaprimanja rada odlučuje o upućivanju rada na recenziranje ili vraćanje autoru na tehničku doradu, prije recenziranja.

Osnovni elementi članka – sadržinski aspekt

Svaki članak sadrži sljedeće elemente:

- Naslov rada;
- Podatke o autoru/autorima;
- Sažetak;
- Ključne riječi;
- Posebne informacije;
- Uvod;
- Teoretski okvir – pregled literature;
- Empirijski dio – istraživanje;
- Zaključak ili diskusija i
- Pregled literature.

Naslov rada

Naslov rada treba da što vjernije opiše sadržaj članka, prikladnim riječima za indeksiranje i pretraživanje. Dobar naslov je kratak naslov. Izbjegavajte skraćenice u naslovu.

Naslov se daje na srpskom i engleskom jeziku, a u koliko je rad napisan na nekom drugom jeziku, obavezno se dodaje na engleskom jeziku.

Podaci o autoru/autorima

Za svakog autora rada je potrebno napisati sljedeće podatke:

Ime prvog autora
Institucija

Žiravac-Mladenović, M. (2014). Upustvo autorima o načinu pripreme članka. *Anali poslovne ekonomije 11*, str. 115–122.

Poštanska adresa

Telefon: ++ <broj telefona ovdje>; Fax: ++ <broj faxa ovdje>

E-mail: <e-mail adresa ovdje>

Ime drugog autora

Institucija

Poštanska adresa

Telefon: ++ <broj telefona ovdje>; Fax: ++ <broj faxa ovdje>

E-mail: <e-mail adresa ovdje>

Svi podaci navedeni u ovoj formi moraju biti ispunjeni.

Preporučiva forma je da se navede ime autora, srednji inicijali a zatim prezime.

Sažetak

Sažetak je svojevrsna vrsta malog ogledala u kome se sagledava cjelokupni rad (Suzić, 2010, str. 16). Sažetak se razlikuje s obzirom na vrstu naučnog sadržaja koji predstavljaju:

Sažetak *empirijskih studija* sadrži: a) problem istraživanja, b) ključni podaci o uzorku, c) metodologija i opis načina istraživanja, d) prikaz nalaza, e) ideje za nova istraživanja i f) zaključak, kao presjek onoga što je rad donio.

Sažetak *teorijskog rada* sadrži: a) temu rada, b) svrha, organizacioni konstrukt i struktura rada, c) izvedeni zaključak (kratko i jasno) i d) ukazati na aktuelnost i relevantnost izvora odnosno popisa literature.

Sažetak *metodološkog rada* mora da ima sažetak koji opisuje: a) generalni problem ili metod koji se opisuje, b) suštinske karakteristike metodologije o kojoj se radi, c) mogućnost aplikacije novog modela i d) zaključak o prednostima i nedostacima novog modela.

Sažetak mora biti napisan na engleskom i srpskom jeziku. Svaki sadrži do 300 riječi.

Ključne riječi

Nakon glavnog dijela teksta navode se ključne riječi. Mora se navesti minimalno četiri, a maksimalno sedam ključnih riječi.

Ključne riječi se navode na srpskom i engleskom jeziku.

Posebne informacije

Ako je članak u prethodnoj veziji bio izložen na skupu u vidu usmenog saopštenja, pod istim ili sličnim nazivom, podatak o tome treba da bude naveden u ovoj posebnoj napomeni.

Žiravac-Mladenović, M. (2014). Upustvo autorima o načinu pripreme članka. *Anali poslovne ekonomije 11*, str. 115–122.

Uvod

Uvod jasno definiše ciljeve rada i kontekst istraživanja. U uvodu se može raditi i pregled literature, ili autor može tom dijelu posvetiti posebno poglavlje.

Uvod treba da sadrži najmanje tri komponente: 1) pristup problemu, 2) osnovu ili bekgraund problema i 3) rješenje problema.

Teoretski okvir istraživanja može sadržavati detaljan opis motiva istraživanja, identifikujući pri tom jaz između postojeće literature istraživanja i potencijalne koristi od predložene teoretske osnove. U ovom dijelu autor navodi izvode iz korišćene literature, pridržavajući se standarda citiranja koji su definisani u ovom uputstvu.

Metodologija

Ovo poglavlje opisuje korišćenu metodologiju istraživanja, opisuje uzorak i procedure analize prikupljenih podataka.

Rezultati istraživanja

Ovo poglavlje sadrži prikaz dobijenih rezultata istraživanja.

Diskusija/Zaključak

Završni dio rada sadrži kratak pregled ključnih zaključaka i njihovu važnost za to polje istraživanja, odnosno konkretno za problem koji je istraživan u članku.

Pregled literature

Pregled korišćene literature je ograničen na članke, knjige i druge izvore relevantne za konkretne teme obrađene istraživanjem.

Literatura se navodi po abecednom redu – po prezimenu autora, odnosno prvog autora, ako izvor literature ima više autora.

Reference se ne prevode na jezik kojim je članak napisan, nego se navode u originalu.

Uputstvo za formatiranje rada – tehnički aspekt

Dostavljanje radova

Radovi se dostavljaju u elektronskoj verziji u Microsoft Word® formatu (verzija 2007 ili starija).

Obim rada

Cjelokupni rad, uključujući prvu stranu, sve priloge, grafičke prikaze i spisak literature ne smije imati više od 10 stranica A4 formata.

Žiravac-Mladenović, M. (2014). Upustvo autorima o načinu pripreme članka. *Anali poslovne ekonomije 11*, str. 115–122.

Formatiranje rada

Rad pripremite poštujući sljedeće tehničke performanse:

- Format stranice je A4;
- Margine: 2,5 cm sa svih strana;
- Font: Times New Roman;
- Veličina fonta:
 - Tekst 12 pt;
 - Naslov rada 14 pt velikim slovima, bold;
 - Naslov dijela rada – prvog reda 14 pt, malim slovima, bold;
 - Podnaslov – drugog reda 12 pt, bold;
 - Podnaslov trećeg reda 12 pt, italik;
- Line spacing za naslove: 6 pt before paragraph, 12 pt after;
- Razmak između redova: 1 (single);
- Poravnanje teksta: Justified (obostrano);
- Paragrafi: Bez prostora između paragrafa. Uvučen prvi red paragrafa za 0,75. *Prazan red* nakon svakog dijela, naslova dijela, poddijela i njegovog naslova, tabele i slike.

Numeracija poglavlja se radi arapskim slovima, a najmanje dva naslova drugog reda su u okviru naslova prvog reda, odnosno najmanje naslova trećeg reda su u okviru jednog naslova drugog reda.

Prilikom uređivanja teksta, obavezno je korišćenje alatki za uređenje teksta – korišćenje Heading 1, Heading 2 i Heading 3 za naslove odgovarajućeg reda.

Primjer:

NASLOV RADA

Naslov dijela rada prvog reda

Podnaslov drugog reda 1

Podnaslov trećeg reda 1

Podnaslov trećeg reda 2

Podnaslov drugog reda 2

Naslovi i podnaslovi dijelova, nazivi tabela i slika moraju biti numerisani i pisani malim slovima, uz lijevo poravnanje.

Tabele, grafikoni i slike

Tabele i slike moraju biti uključene u glavni tekst. Sve tabele i slike moraju biti numerisane. Veličina tabele mora biti prilagođena sadržaju (funkcija uređivača teksta: Auto fit to Content). Ispod svake tabele i slike mora stajati Izvor (tekst 10 pt, lijevo

Žiravac-Mladenović, M. (2014). Upustvo autorima o načinu pripreme članka. *Anali poslovne ekonomije 11*, str. 115–122.

poravnanje). Ako su u prikazu korišćene skraćenice, ispod prikaza se dodaje *Legenda* prikaza.

Sve tabele, grafikoni i slike koji su sastavni dio rada, moraju biti dostupni za tehničku obradu. To znači, da navedeni grafički prikazi *ne* smiju biti umetnuti u dokument kao slika.

Sve suvišne okvire i linije u tabelama treba izbjegavati. APA slijedi pravilo da se u tabelama uklone vertikalne linije, a od horizontalnih zadrže samo najnužnije (Suzić, 2010, str. 63).

Prilikom komentarisanja rezultata i podataka iz grafičkih prikaza, *ne* koristiti izraze „u prethodnoj tabeli“ ili „u slici koja slijedi“. Pravilno je formulisati: [...] prikazujemo u Tabeli 1...[...]. Pri tome se naziv grafičkog prikaza piše velikim slovom, jer je to njegovo ime.

Figure u slikama i grafikonima treba osjenčiti tako da koristimo tačkice ili linije, a ne nijanse sivih ili kolor tonova (Suzić, 2010, str. 66). Figure treba pripremiti u crno-bijeloj formi.

TABELA 1: MARGIN SETTINGS FOR A4 SIZE PAPER

Settings	A4 size paper	
	mm	inches
Top	25	1.0
Bottom	25	1.0
Left	25	1.0
Right	25	1.0

Izvor: *Univerzitet za poslovni inženjering i menadžment Banja Luka (2012)*.

Napomene: U vidu fusnota - u tekstu označene arapskim brojevima³³.

Citiranje referenci u tekstu

Svi navodi u spisku literature moraju biti uključeni u tekst. Citiranje se radi u tekstu (*ne* u fusnoti).

Prilikom navođenja referenci upotrebljavaju se puni formati referenci koji podržavaju vodeće međunarodne baze namijenjene vrednovanju, a koji su propisani uputstvima **Publication Manual of the American Psychological Association (APA)**.

Preporučujemo korišćenje funkcija Microsoft Word® uređivača teksta (reference, citation), čijim korišćenjem u toku pisanja teksta osiguravamo automatsko navođenje

³³ Napomene se uvijek navode u fusnoti.

Žiravac-Mladenović, M. (2014). Upustvo autorima o načinu pripreme članka. *Anali poslovne ekonomije 11*, str. 115–122.

liste korišćene literature na kraju rada. Prilikom navođenja izvora u tekstu koristite model:

Članak/Article: (Avramović, 2011, str. 12),

Knjiga/Book: (Džombić, 2008, str. 25–27),

Knjiga sa dva autora/Book 2 authors: (Peterlin i Mladenović, 2007, str. 187),

Rad sa konferencije/Rad iz časopisa/ Conference Proceedings: (Harley, 1981, str. 58),

Poglavlje iz knjige/Book Section: (Saks, 2005, str. 478–489),

Dokument preuzet sa web stranice/Document from web site: (Zavod za statistiku Republike Srpske, 2009),

Elektronski izvor, sa web stranice/Electronic Source (from web site): (Pearlin & Schooler, 2011).

Kada u tekstu navodite više izvora jedan za drugim, autore razdvojite tačkom-zarezom; na primjer, „Several studies (Pearlin & Schooler, 1978; Petrović & Marić, 2003; Koh et al. 2005) support this conclusion.“

Kada se radi o tri ili više autora, navedite sva imena u zapis te reference, a u tekstu se pojavljuje ime prvog autora i „i saradnici“, ako se radi o djelu na našem jeziku, odnosno „et al.“ ako se radi o stranom izvoru.

Kod direktnog navođenja, tekst se obavezno stavlja u navodnike, a broj stranice se piše nakon godine, odvojen zarezom. Na primjer: „Boddewyn argues that for something to happen it must be not only 'favorable and possible but also wanted and triggered' (1988, pg. 538)“.

Popis literature

Popis literature na kraju članka mora da sadrži *samo izvore na koje se autor pozivao* u tekstu članka.

Korišćene jedinice literature se navode abecednim redom.

Navodi se:

- Prezime autora, dodaje se zarez;
- Početno slovo imena iza koga ide tačka;
- Godina izdanja napisana u zagradi iza koje se dodaje tačka;
- *Naziv izdanja napisan italik slovima*. Ako se radi o članku objavljenom u časopisu, piše se prvo naziv članka. Slijedi tačka. *Onda se piše naziv časopisa – italik slovima*, slijedi zarez a iza njega volumen i sveska izdanja. Stavlja se zarez i iza njega navode stranice na kojima je članak objavljen u navedenom časopisu;
- Grad izdavača nakon kojeg ide dvotačka;
- Naziv izdavača.

Detaljniji prikaz obaveznog načina formiranja liste literature pogledajte u primjeru koji slijedi.

Žiravac-Mladenović, M. (2014). Upustvo autorima o načinu pripreme članka. *Anali poslovne ekonomije 11*, str. 115–122.

Popis literature

Članak:

Avramović, D. (2011). Metode i okviri rasta vrijednosti banke. *Anali poslovne ekonomije, 5*, 28–37.

Knjiga:

Suzić, N. (2010). *Prvila pisanja naučnog rada: APA i drugi standardi*. Banja Luka: XBS.

Džombić, I. (2008). *Ekonomska diplomatija u Bosni i Hercegovini*. Banja Luka: Univerzitet za poslovni inženjering i menadžment.

Peterlin, J. i Mladenović, M. (2007). *Finansijski instrumenti i menadžment finansijskih rizika*. Banja Luka: Univerzitet za poslovni inženjering i menadžment.

Dio knjige – poglavlje u knjizi:

Harley, N. (1981). Radon risk models. U A. Knight, & B. Harrad (Ur.), *Indoor air and human health* (str. 69–78). Amsterdam: Elsevier.

On-line publikacija:

Pearlin, L., & Schooler, C. (2011). The structure of coping. *Journal of Health and Social Behaviour*. Retrieved March 23, 2011, from <http://palgrave.jibs.1500217>

Zbornik ili knjiga sa urednicima:

Saks, A. (2005). Job search success: A Review and Integration of the Predictors, Behaviours and Outcomes. U S. Brown, & R. Lent (Urednici), *Career development and counseling. Putting theory and research to work* (str. 125–190). New Jersey: John Wiley and Sons.

On-line objava – institucionalni autor:

Univerzitet za poslovni inženjering i menadžment Banja Luka. (2012). *Univerzitet za poslovni inženjering i menadžment - O nama*. Preuzeto 2.10.2012. sa sajta Anali poslovne ekonomije: <http://univerzitetpim.com/casopis/upustvo-autorima/>.

Zavod za statistiku Republike Srpske. (2009). *Saopštenja*. Preuzeto 10.02.2009. sa <http://www.rzs.rs.ba/SaopstenjaRadLAT.htm>

BIBLIOGRAFIJA BROJA 10 ČASOPISA ANALI POSLOVNE EKONOMIJE

1

AGIĆ, Zorana

Analiza razvoja poslova lizinga u Republici Srpskoj u periodu od 2008. do 2012. godine / Zorana Agić. - Način dostopa

(URL): <http://dx.doi.org/10.7251/APE1410042A>.

V: Anali poslovne ekonomije. - ISSN 1840-3298. - God. 6, br. 10 (2014), str. 42-56. 336.77/.78(497.6)

COBISS.SI-ID [4521496](#)

2

BUDIMIR, Nemanja

Islamsko finansijsko tržište / Nemanja Budimir. - Način dostopa

(URL): <http://dx.doi.org/10.7251/APE1410123B>.

V: Anali poslovne ekonomije. - ISSN 1840-3298. - God. 6, br. 10 (2014), str. 123-134.

336.76:28-74

COBISS.SI-ID [4524312](#)

3

CVIJOVIĆ, Jelena

Uloga unapređenja prodaje u izgradnji brenda / Jelena Cvijović, Milica Kostić-Stanković, Marija Petronijević. - Način dostopa

(URL): <http://dx.doi.org/10.7251/APE1410015C>.

V: Anali poslovne ekonomije. - ISSN 1840-3298. - God. 6, br. 10 (2014), str. 15-27. 658.8:659.1

COBISS.SI-ID [4520984](#)

4

ČELEBIĆ, Andrea

Finansijsko restruktuiranje obaveza subjekta privatizacije / Andrea Čelebić. - Način dostopa (URL): <http://dx.doi.org/10.7251/APE1410135C>.

V: Anali poslovne ekonomije. - ISSN 1840-3298. - God. 6, br. 10 (2014), str. 135-141.

338.246.025.88

COBISS.SI-ID [4524568](#)

5

GRGUREVIĆ, Nikša

Institutional Framework as a Condition of Efficient Corporate Governance / Nikša Grgurević, Milica Delibašić. - Način dostopa

(URL): <http://dx.doi.org/10.7251/APE1410057G>.

V: Anali poslovne ekonomije. - ISSN 1840-3298. - God. 6, br. 10 (2014), str. 57-68.
005.7
COBISS.SI-ID [4521752](#)

6

IVIĆ, Mladen

Makroekonomske promene / Mladen Ivić. - Način dostopa
(URL): <http://dx.doi.org/10.7251/APE1410086I>.
V: Anali poslovne ekonomije. - ISSN 1840-3298. - God. 6, br. 10 (2014), str. 94-104.
339.101.542
COBISS.SI-ID [4523544](#)

7

OSMANOVIĆ, Azira

Upravljanje javnim dugom u Bosni i Hercegovini u funkciji ispunjavanja kriterija
Evropske unije / Azira Osmanović, Sead Omerhodžić. - Način dostopa
(URL):<http://dx.doi.org/10.7251/APE1410028O>.
V: Anali poslovne ekonomije. - ISSN 1840-3298. - God. 6, br. 10 (2014), str. 28-41.
336.1/.5(497.6)
COBISS.SI-ID [4521240](#)

8

SKENDŽIĆ, Aleksandar

Securitz Policy and Wireless Computer Networks in Educational Institutions in the
Republic of Croatia / Aleksandar Skendžić. - Način dostopa
(URL):<http://dx.doi.org/10.7251/APE1410066S>.
V: Anali poslovne ekonomije. - ISSN 1840-3298. - God. 6, br. 10 (2014), str. 69-81.
727:004.7(497.13)
COBISS.SI-ID [4523032](#)

9

SPREMO, Radovan

Motivi i prednosti participacionih poslova / Radovan Spremo. - Način dostopa
(URL): <http://dx.doi.org/10.7251/APE1410102S>.
V: Anali poslovne ekonomije. - ISSN 1840-3298. - God. 6, br. 10 (2014), str. 117-
122.
658.8:339
COBISS.SI-ID [4524056](#)

10

STOJANOVIĆ, Ružica

Izveštaj svetske banke kao pokazatelj nacionalne konkurentnosti Bosne i
Hercegovine / Ružica Stojanović. - Način dostopa
(URL): <http://dx.doi.org/10.7251/APE1410094S>.
V: Anali poslovne ekonomije. - ISSN 1840-3298. - God. 6, br. 10 (2014), str. 105-

116.
339.7(497.6)
COBISS.SI-ID [4523800](#)

11

STRUKAN, Edin

Komunikacijske vještine kao faktor efikasnosti menadžerskih procesa / Edin

Strukan, Dejan Đorđević. - Način dostopa

(URL): <http://dx.doi.org/10.7251/APE1410006S>.

V: Anali poslovne ekonomije. - ISSN 1840-3298. - God. 6, br. 10 (2014), str. 1-14.

316.773+005.21

COBISS.SI-ID [4520728](#)

12

ŠKRBIĆ, Vojislav

Modeli analiza cijene korporativnih akcija / Vojislav Škrbić. - Način dostopa

(URL): <http://dx.doi.org/10.7251/APE1410006S>.

V: Anali poslovne ekonomije. - ISSN 1840-3298. - God. 6, br. 10 (2014), str. 82-93.

338.57:336.763

COBISS.SI-ID [4523288](#)

13

VUKOVIĆ, Vedrana

Primjena modela javno-privatno partnerstvo u Republici Srpskoj / Vedrana

Vuković. - Način dostopa (URL): <http://dx.doi.org/10.7251/APE1410142V>.

V: Anali poslovne ekonomije. - ISSN 1840-3298. - God. 6, br. 10 (2014), str. 142-151.

658.114.2(497.6RS)

COBISS.SI-ID [4524824](#)