

ISSN 0353-8648
eISSN 2217-3668

Vol. 54 (1)

**EKONOMSKE
TEME**

**ECONOMIC
THEMES**



Niš, 2016

EKONOMSKE TEME

Izdavač: Ekonomski fakultet, Univerzitet u Nišu

Za izdavača:

Prof. dr. Jadranka Đurović Todorović, dekan

Glavni i odgovorni urednik:

Prof. dr. Marija Radosavljević

Uređivački odbor:

Željko Šević, University of Wales, TSD, United Kingdom

Eleftherios Thalassinou, University of Piraeus, Department of Maritime Studies, Greece

Fikret Čaušević, University of Sarajevo, School of Economics and Business, SEESOX Visiting Fellow

Anastasios Karasavoglou, East Macedonia and Thrace Institute of Technology, Greece

Robert Gora, University of Information Technology and Management, Rzeszow, Poland

Marta Simoes, GEMF and Faculty of Economics, University of Coimbra, Portugal

Antonio Manuel, Portugal, Duarte, Faculty of Economics, University of Coimbra, Portugal

José António C. Santos, University of Algarve, Portugal

Yury A. Doroshenko, Belgorod State Technological University, Russia

Robert Vodopivec, University of Maribor, Slovenia

Angel Georgiev Angelov, Faculty of Management and Informatics, UNWE, Sofia, Bulgaria

Penka Goranova, Tsenov Academy of Economics - Svishtov, Bulgaria

Dino Martellato, Faculty of Economics, University "Ca' Foscari" Venezia, Italy

Ljubica Kostovska, Faculty of Economics Skopje, Macedonia

Tatiana Orekhova, Donetsk National University, Ukraine

Alexandru Trifu, University „Petre Andrei” of Iasi, Romania

Ümit Gökdeniz, Marmara University, Istanbul, Turkey

Nikola Knego, Faculty of Economics Zagreb, Croatia

Veselin Drašković, Maritime faculty, University of Montenegro

Predrag Ivanović, Faculty of Economics Podgorica, Montenegro

Saša Drezgić, Faculty of Economics, University of Rijeka, Croatia

Jasmina Starc, Faculty of Business and Management, Novo Mesto, Slovenia

Mirjana Petković, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Beogradu, Srbija

Slavica Manić, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Beogradu, Srbija

Ljiljana Maksimović, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Kragujevcu, Srbija

Predrag Bjelić, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Beogradu, Srbija

Marko Malović, Institut ekonomskih nauka Beograd, Srbija/ Univerzitet u Istočnom Sarajevu, BiH

Veselin Pješčić, Vice-guvern, Narodna banka Srbije, Srbija

Milorad Stojilković, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Nišu, Srbija

Srdan Marinković, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Nišu, Srbija

Bojan Krstić, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Nišu, Srbija

Zoran Stefanović, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Nišu, Srbija

Tehnička podrška:

Marina Stanojević

Lektor:

Miroslava Đorđević

U finansiranju ovog časopisa učestvuje

MINISTARSTVO PROSVETE, NAUKE I TEHNOLOŠKOG RAZVOJA REPUBLIKE SRBIJE

Časopis je indeksiran u sledećim bazama: EBSCO i De Gryter Open.

Adresa redakcije:

Ekonomski fakultet, Univerzitet u Nišu, Trg kralja Aleksandra Ujedinitelja br. 11, Niš

Tel. +381 18 528-624, 528-601

E-mail: ekonomske-teme@eknfak.ni.ac.rs Web: <http://www.economic-themes.com/>

Štampa: Atlantis, Niš

Tiraž: 100

ECONOMIC THEMES

Publisher: Faculty of Economics, University of Niš

For publisher:

Jadranka Đurović Todorović, PhD, dean

Editor-in-Chief:

Marija Radosavljević, PhD

Editorial board:

Željko Šević, University of Wales, TSD, United Kingdom
Eleftherios Thalassinos, University of Piraeus, Department of Maritime Studies, Greece
Fikret Čaušević, University of Sarajevo, School of Economics and Business, SEESOX Visiting Fellow
Anastasios Karasavvoglou, East Macedonia and Thrace Institute of Technology, Greece
Robert Gora, University of Information Technology and Management, Rzeszow, Poland
Marta Simoes, GEMF and Faculty of Economics, University of Coimbra, Portugal
Antonio Manuel, Portugal, Duarte, Faculty of Economics, University of Coimbra, Portugal
José António C. Santos, University of Algarve, Portugal
Yury A. Doroshenko, Belgorod State Technological University, Russia
Robert Vodopivec, University of Maribor, Slovenia
Angel Georgiev Angelov, Faculty of Management and Informatics, UNWE, Sofia, Bulgaria
Penka Goranova, Tsenov Academy of Economics - Svishtov, Bulgaria
Dino Martellato, Faculty of Economics, University "Ca' Foscari" Venezia, Italy
Ljubica Kostovska, Faculty of Economics Skopje, Macedonia
Tatiana Orekhova, Donetsk National University, Ukraine
Alexandru Trifu, University „Petre Andrei” of Iasi, Romania
Ümit Gökdeniz, Marmara University, Istanbul, Turkey
Nikola Knego, Faculty of Economics Zagreb, Croatia
Veselin Drašković, Maritime faculty, University of Montenegro
Predrag Ivanović, Faculty of Economics Podgorica, Montenegro
Saša Drezgić, Faculty of Economics, University of Rijeka, Croatia
Jasmina Starc, Faculty of Business and Management, Novo Mesto, Slovenia
Mirjana Petković, Faculty of Economics, University of Belgrade, Serbia
Slavica Manić, Faculty of Economics, University of Belgrade, Serbia
Ljiljana Maksimović, Faculty of Economics, University of Kragujevac, Serbia
Predrag Bjelić, Faculty of Economics, University of Belgrade, Serbia
Marko Malović, Institute of economic sciences Belgrade, Serbia/ University of East Sarajevo, B&H
Veselin Pješčić, Vice-Governor, National bank of Serbia, Serbia
Milorad Stojilković, Faculty of Economics, University of Niš, Serbia
Srđan Marinković, Faculty of Economics, University of Niš, Serbia
Bojan Krstić, Faculty of Economics, University of Niš, Serbia
Zoran Stefanović, Faculty of Economics, University of Niš, Serbia

Technical support:

Marina Stanojević

Proofreading:

Miroslava Đorđević

**This journal is partly financed by
MINISTRY OF EDUCATION, SCIENCE AND TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT OF
THE REPUBLIC OF SERBIA**

Journal Economic Themes is indexed and abstracted in: EBSCO and De Gryter Open.

Address:

Faculty of Economics, University of Niš, Trg kralja Aleksandra Ujedinitelja 11, Niš, Serbia
Tel. +381 18 528-624, 528-601

E-mail: ekonomske-teme@eknfak.ni.ac.rs Web: <http://www.economic-themes.com/>

Printed by: Atlantis, Niš

Circulation: 100

Uvodnik

Prvi broj časopisa Ekonomske teme u 2016. godini sadrži osam priloga, u kojima se analiziraju različita pitanja ekonomske teorije i prakse.

Prvih pet radova odnosi se na metodološka pitanja ekonomske teorije, odnosno na makroekonomske probleme, posebno sa aspekta razvoja Republike Srbije. Autori rada *Konceputalna spona 'institucije-pojedinci' kao osnova alternativnih ekonomskih metodologija* razmatraju pitanja polazišta savremene ekonomske teorije, a kontekstualizaciju odnosa između institucija i pojedinaca posmatraju kao adekvatan način za prevazilaženje razlika između oponentnih metodoloških tradicija. U radu *Ekonomska kriza i priroda preduzetničkih i menadžment aktivnosti* autori zaključuju da uslovi krize u zemljama najnižeg stepena ekonomske razvijenosti generišu dodatni pritisak na preduzetničke aktivnosti i tvrde da, u ovim zemljama, postoji pozitivna korelacija između obima preduzetničkih aktivnosti i stope ekonomskog rasta. Polazeći od toga da je centralno mesto u ukupnim transformacionim procesima zauzimala vlasnička transformacija, autori rada *Privatizacija i investiciona aktivnost u turizmu Republike Srbije* posebno analiziraju ulaganja i rezultate privatizacije u turističkoj delatnosti Republike Srbije. U radu *Determinante visine doprinosa za penzijsko i invalidsko osiguranje: EU i Srbija* analiziraju se mogućnosti za povećanje visine doprinosa, posebno sa aspekta determinanti koje utiču na visinu prihoda, a na bazi komparativne analize kretanja ovih determinanti u zemaljama članicama Evropske unije i Republici Srbiji. Snažna ekspanzija trgovine i investicija u okviru Azijsko-pacifičkog regiona, podstakla je autore da analiziraju pitanja kompatibilnosti ovog regiona u smislu integracije sa otvorenim multilateralnim trgovinskim sistemom na svetskom nivou. Ova pitanja predmet su rada sa naslovom *Transpacifički procesi ekonomske integracije*.

Druga grupa radova analizira specifične probleme ekonomske prakse, koji se tiču javnih nabavki i finansijskog izveštavanja. Cilj rada *Primena višekriterijumske analize u optimizaciji postupka javnih nabavki* je da pokaže kako primena kvantitativnih metoda u javnom sektoru može da doprinese povećanju efikasnosti i objektivnosti postupka javnih nabavki, a samim tim i zaključivanju ugovora u skladu sa opštim, društvenim interesima. Rad sa naslovom *Normativni okvir kao osnova kvaliteta finansijskog izveštavanja na području Republike Slovenije, Republike Makedonije i Republike Srbije* uključuje analizu normativnih okvira finansijskog izveštavanja zemalja koje su ponikle iz istog društveno-ekonomskog ambijenta, u cilju usklađivanja nacionalnih propisa sa međunarodnim. Autori rada *Eksterno izveštavanje po segmentima u Republici Srbiji* smatraju da finansijske institucije daju obimnije kvantitativne informacije u odnosu na ostale kompanije, a na bazi rezultata istraživanja tvrde da postoji značajan prostor za unapređenje praksi eksternog izveštavanja po segmentima u Republici Srbiji.

Zahvaljujemo se autorima na prilozima i recenzentima na saradnji.

U ime uređivačkog odbora,

Marija Radosavljević

Editorial

The first issue of the journal *Economic Themes* in 2016 contains eight articles, which analyse the various issues of economic theory and practice.

The first five articles relate to the methodological issues of economic theory and to macroeconomic issues, particularly in terms of development of the Republic of Serbia. The authors of the article entitled *The 'Institutions-Individual' Conceptual Nexus as a Basis of Alternative Economic Methodologies* discuss issues of modern economic theory and the contextualisation of the relationship between institutions and individual seen as the most appropriate way to resolve differences between the opponent methodological traditions. In the article *The Economic Crisis and the Nature of Entrepreneurial and Management Activities*, the authors conclude that the conditions of the crisis in the countries with the lowest level of economic development generate additional pressure on entrepreneurial activities and claim that there is a positive correlation between the extent of entrepreneurial activity and economic growth rates. Given that the central place in the transformation process occupies the ownership transformation, the authors of the article *Privatisation and Investment Activity in Tourism of the Republic of Serbia* analyse the investments and results of privatisation in the tourism industry of the Republic of Serbia. The article entitled *Determinants of the Level of Contributions for Pension and Disability Insurance: The EU and Serbia* analyses the opportunities to increase the level of contribution, particularly in terms of the determinants that affect the amount of revenue, based on a comparative analysis of the trends of these determinants in the member states of the European Union and the Republic of Serbia. The strong expansion of trade and investment within the Asia-Pacific region, prompted the authors to analyse the issues of integration of the region with the open multilateral trading system at the global level within the article entitled *Trans-Pacific Economic Integration Processes*.

The second group of articles analyse the specific problems of economic practices concerning public procurement and financial reporting. The aim of the article *Application of Multi-Criteria Analysis in the Public Procurement Process Optimisation* is to show how the application of quantitative methods in the public sector can increase the efficiency and objectivity of procurement procedures, and thus concluding the contracts in accordance with the general, social interests. The article *Normative Framework as the Basis for Quality Financial Reporting in the Republic of Slovenia, the Republic of Macedonia and the Republic of Serbia* analyses the normative framework of financial reporting by countries that are springing from the same socioeconomic environment, in order to harmonise national legislation with international. The authors of the article *External Segment Reporting in the Republic of Serbia* believe that financial institutions provide more extensive quantitative information in relation to other companies, and based on the results of the research claim that there is significant room for improving practice of external segment reporting in the Republic of Serbia.

We thank the authors for their contributions and reviewers for cooperation.

*On behalf of the Editorial Board,
Marija Radosavljević*

SADRŽAJ

1. **Zoran Stefanović, Dragan Petrović**
KONCEPTUALNA SPONA 'INSTITUCIJE-POJEDINCI' KAO OSNOVA
ALTERNATIVNIH EKONOMSKIH METODOLOGIJA 1-20
2. **Bozidar Leković, Slobodan Marić**
ECONOMIC CRISIS AND THE NATURE OF ENTREPRENEURIAL
AND MANAGEMENT ACTIVITIES 21-44
3. **Živorad Gligorijević, Predrag Ubavić**
PRIVATIZACIJA I INVESTICIONA AKTIVNOST U TURIZMU
REPUBLIKE SRBIJE 45-60
4. **Milena Ivković, Biljana Rakić**
DETERMINANTE VISINE DOPRINOSA ZA PENZIJSKO I INVALIDSKO
OSIGURANJE: EU I SRBIJA 61-82
5. **Dejana Gajinović**
TRANSPACIFIČKI PROCESI EKONOMSKE INTEGRACIJE 83-102
6. **Predrag Mimović, Ana Krstić**
PRIMENA VIŠEKRITERIJUMSKE ANALIZE U OPTIMIZACIJI
POSTUPKA JAVNIH NABAVKI 103-128
7. **Dragana Randelović, Tadija Đukić**
NORMATIVNI OKVIR KAO OSNOVA KVALITETA FINANSIJSKOG
IZVEŠTAVANJA NA PODRUČJU REPUBLIKE SLOVENIJE,
REPUBLIKE MAKEDONIJE I REPUBLIKE SRBIJE 129-154
8. **Vladimir Obradović, Nemanja Karapavlović**
EKSTERNO IZVEŠTAVANJE PO SEGMENTIMA U SRBIJI 155-176

CONTENTS

1. **Zoran Stefanović, Dragan Petrović**
THE 'INSTITUTIONS-INDIVIDUAL' CONCEPTUAL NEXUS
AS A BASIS OF ALTERNATIVE ECONOMIC METHODOLOGIES 1-20
2. **Bozidar Leković, Slobodan Marić**
ECONOMIC CRISIS AND THE NATURE OF ENTREPRENEURIAL
AND MANAGEMENT ACTIVITIES 21-44
3. **Živorad Gligorijević, Predrag Ubavić**
PRIVATISATION AND INVESTMENT ACTIVITY IN THE TOURISM
OF THE REPUBLIC OF SERBIA 45-60
4. **Milena Ivković, Biljana Rakić**
DETERMINANTS OF THE LEVEL OF CONTRIBUTIONS FOR
PENSION AND DISABILITY INSURANCE: THE EU AND SERBIA 61-82
5. **Dejana Gajinov**
TRANSPACIFIC ECONOMIC INTEGRATION PROCESSES 83-102
6. **Predrag Mimović, Ana Krstić**
APPLICATION OF MULTI-CRITERIA ANALYSIS IN THE
PUBLIC PROCUREMENT PROCESS OPTIMIZATION 103-128
7. **Dragana Randelović, Tadija Đukić**
NORMATIVE FRAMEWORK AS THE BASIS FOR QUALITY
FINANCIAL REPORTING IN THE REPUBLIC OF SLOVENIA,
THE REPUBLIC OF MACEDONIA AND THE REPUBLIC OF SERBIA 129-154
8. **Vladimir Obradović, Nemanja Karapavlović**
EXTERNAL SEGMENT REPORTING IN THE REPUBLIC OF SERBIA..... 155-176



KONCEPTUALNA SPONA 'INSTITUCIJE-POJEDINCI' KAO OSNOVA ALTERNATIVNIH EKONOMSKIH METODOLOGIJA

Zoran Stefanović

Univerzitet u Nišu, Ekonomski fakultet, Srbija

✉ zoran.stefanovic@eknfak.ni.ac.rs

Dragan Petrović

Univerzitet u Nišu, Ekonomski fakultet, Srbija

✉ dragan.petrovic@eknfak.ni.ac.rs

UDK
330.837
Pregledni rad

Apstrakt: U radu se razmatraju pitanja metodoloških polazišta savremene ekonomske teorije, iz perspektive rivalskih istraživačkih orijentacija i njihove konceptualne adaptacije na ulogu i dejstva institucionalnih struktura. U tom smislu, najpre se prikazuje metodološki individualizam, istraživački oslonac ekonomske ortodoksije, zasnovan na konzistentnom tumačenju svih društvenih fenomena kao ishoda individualnog izbora. Pokazuje se da čak i svojim najrigidnijim verzijama pomenuti pristup mora u određenom stepenu uzeti u obzir društvene interakcije koje fenomenološki nadilaze okvire individualnog. Oponentna istraživačka orijentacija, metodološki holizam, daje eksplanatorski primat (različitim) društvenim kolektivitetima i strukturama, čija su obeležja, autonomna po svojoj prirodi, esencijalna za objašnjenje pojedinaca kao entiteta nižeg reda, čija individualna svojstva nisu od većeg značaja. Oba pristupa podložna su redukcionističkim tendencijama, bilo da su objašnjenja društveno-ekonomske stvarnosti individualistički ili kulturno naddeterminisana. Integrisanje institucija u promišljanje društveno-ekonomske stvarnosti, ima reperkusije i na pomenutu metodološku dihotomiju, s obzirom da u konceptualnom smislu poseduje potencijal premošćavanja ekstremno individualističkih ili kolektivističkih metodoloških pozicija. Svest o uticaju institucija na društveno-ekonomsku stvarnost produkovala je osobene metodološke orijentacije. Institucionalni individualizam institucije smatra egzogenim mehanizmom čije je objašnjenje u službi rasvetljavanja ponašanja pojedinca kao glavnog aktera društvene dinamike, te se u tom smislu može smatrati blažom varijantom metodološkog individualizma. Institucionalistička ekstenzija metodološkog holizma, metodološki institucionalizam, shvata individualno delanje kao produkt integrisanog institucionalnog okruženja, čija se dinamika odvija nezavisno od pojedinaca, po sopstvenim zakonomernostima. Neku vrstu balansa između pomenutih orijentacija nudi metodološki sistemizam, koji afirmiše dualnu prirodu aktera društvene dinamike – kao produkta jedinica nižeg reda, ali i entiteta sa autonomnim svojstvima. Kontekstualizacija odnosa između institucija i pojedinaca u skladu sa sistemskom perspektivom, može biti podoban način njihove primerenije teorijske valorizacije i prevazilaženja razlike između oponentnih metodoloških tradicija.

Primljeno:
08.09.2015.
Prihvaćeno:
23.03.2016.

Ključne reči: metodološke orijentacije, individue, institucije, sistem.

JEL klasifikacija: B31, B4, B52

Ovaj rad deo je projekta „Unapređenje konkurentnosti javnog i privatnog sektora umrežavanjem kompetencija u procesu evropskih integracija Srbije”, koji pod rednim brojem 179066 finansira Ministarstvo prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije.

1. Uvod

Diskusije o stanju savremene ekonomske teorije, vođene u kontekstu svetske ekonomske krize, sve se češće okreću metodološkim pitanjima. Svojom aktuelnošću, u tom smislu, naročitu pažnju zavređuje teza da je upravo neadekvatnost metodoloških pretpostavki ekonomskog mejnstrima jedan od razloga nedovoljnog eksplikativnog kapaciteta i praktično nezaživelih preporuka ekonomske teorije. S tim u vezi ima i predloga za sprovođenje „globalne metodološke čistke“ (Балацкий, 2012, str. 148), kako bi se stvorili preduslovi za ustanovljavanje novih metodoloških principa primerenih potrebama saznanja kompleksne ipso svoj prilici slojevite društveno-ekonomske stvarnosti.

Važno mesto u sagledavanju metodološke aktuelnosti ekonomske nauke svakako zauzima osnovna metodološka orijentacija mejnstrima – metodološki individualizam. S tim u vezi, biće reči o obeležjima koja bitno ograničavaju njegovu saznavnu i eksplikativnu moć.

Uprkos sklonosti većine ekonomskih teoretičara da gotovo instinktivno brane osnovna načela metodološkog individualizma, sve je prisutniji utisak da se dominantna interpretacija metodološkog individualizma polako *guši*, zbog insistiranja da istinski naučni mogu biti samo oni teorijski zaključci koji se mogu svesti na akcije, osobine i odluke pojedinaca. Svest o pomenutim metodološkim limitima dovela je i do diferencijacije *jačih* i *slabijih* verzija metodološkog individualizma. To je nužno bilo praćeno izvesnim uključivanjem holističkih elemenata i entiteta u ovu metodološku koncepciju. U zavisnosti od intenziteta uvažavanja *celine* i njenog uticaja na oblikovanje individualnog ponašanja, došlo je do afirmacije metodoloških koncepcija poznatih kao institucionalni individualizam, metodološki institucionalizam i metodološki sistemizam.

Cilj rada je da se sagleda značaj i relevantnost onih metodoloških orijentacija, koje odnos institucija i pojedinaca smatraju konceptualno značajnim. U tom smislu biće prezentovani *institucionalistički* orijentisani metodološki pristupi, i ispitan njihov odnos prema danas dominantnim metodološkim tradicijama: metodološkom individualizmu (ortodoksija) i metodološkom holizmu (zastupljenom kod pojedinih heterodosknih pravaca ekonomske misli).

2. Metodološki individualizam kao konceptualno jezgro ekonomskog mejnstrima

Kao i u većini nauka, najveći broj ekonomskih teoretičara *radi svoj posao* uz malo eksplicitnog razmišljanja o metodološkim osnovama njihovih istraživanja. Međutim, jedno od polazišta koje ekonomisti, uprkos njihovom nevoljnom

izjašnjavanju o osnovama sticanja ekonomskih saznanja, gotovo po pravilu podržavaju, jeste metodološki individualizam (Hodgson, 2007, str. 211).

Metodološki individualizam je neka vrsta istraživačkog okvira koji okuplja i objedinjava predstavnike neoklasike, naglašavajući da svi koncepti koji se koriste u naučnoj analizi moraju biti objašnjeni polazeći od pojedinaca. Takav stav ekonomske teorije može se, između ostalog, opravdati njegovom intuitivnom privlačnošću: naime, nesporno je da su društvene pojave rezultat akcija pojedinaca, što je potpuno saglasno saontološko-individualističkim tumačenjem, po kojem kolektivni fenomeni u saznavnom smislunisu ništa drugo do posledica hipotetičke apstrakcije izvedene iz odluka realnih pojedinaca (Blaug, 1992, str. 45). Trivijalna je istina da društvenih pojava, odnosa i procesa ne bi ni bilo da nema pojedinaca. Pojedinci su gradivni elementi društva i sve društvene pojave proističu iz njihovih aktivnosti, direktno ili indirektno (Golubović, 2011, str. 117).

U osnovi metodološkog individualizma nalazi seteznja da se o svojstvima sistema prosuđuje na osnovu svojstava njegovih sastavnih elemenata. Kada je u pitanju društvo, taj element je svakako pojedinac, koji, kao biće sa određenim potrebama, započinje ekonomsku aktivnost kako bi prevladao tenziju izazvanu nezadovoljenim potrebama i time maksimizovao svoju korisnost. Takav postupak jeste čin uslovljen ličnom motivacijom, ali pojedinci naspram prirode ne mogu delati samostalno i izolovano, što implicira da individue nužno stupaju u odnose sa drugim ljudima. Na taj način se kolektivna akcija javlja kao konsekvencija aktivnosti individua koje čine grupu, te je logično da funkcionisanje grupa pa i celog društva bude refleksija individualnog delovanja. To zapravo znači da su sve akcije preduzete od strane pojedinaca, i da društveni kolektiviteti ne postoje izvan akcija preduzetih od strane njegovih članova. (Mises [1949] 1996, str. 42)

Dominantna savremena interpretacija metodološkog individualizma može se ilustrovati stavovima istaknutih socijalnih teoretičara. Jedan od njih je Harold Kinkejd, koji je više od jedne decenije posvetio razvijanju koncepcije metodološkog individualizma. Suštinski sadržaj metodološkog individualizma on vidi u tome da se teorije koje se odnose na društvene entitete, društvena svojstva, itd., u principu mogu redukovati na čisto individualističke teorije, te da se svaki društveni događaj može u potpunosti objasniti u čisto individualističkom smislu (Kincaid, 1990, str. 141). Pritom, metodološki individualizam ne poriče postojanje složenih društvenih fenomena, kao što su institucije, odnosno pravila ponašanja koja važe za veliki broj pojedinaca. Ovakvi fenomeni jesu društvena stvarnost, ali njihovo objašnjenje treba zasnovati na individualnim svojstvima elemenata koji ih čine.

Upravo ova tvrdnja, međutim, može se okvalifikovati kao redukcionistička, i to pre svega zbog toga što se pretpostavlja da su sva društveno relevantna

svojstva pojedinaca i njihovog delovanja autonomna: ona ne uključuju niti druge pojedince niti socijalne entitete kao što su grupe ili institucije (Kincaid, 1998, str. 295). To je, između ostalog, razlog što Watkins (1953, str. 188) upoređuje metodološki individualizam sa metodama prirodnih i fizičkih nauka. Na istoj liniji razmišljanja je i Zwirn (2007, str. 49) kada tvrdi daje metodološki individualizam u društvenim naukama metoda analogna metodama koje koriste fizičari, u tradiciji Galileja i Njutna: to je metod razlaganja složenih situacija na njihove *atomske* konstituente i najjednostavnije principe, i metod deduktivne rekonstrukcije celokupne situacije iz njih.

Nedoumice i nejasnoće u vezi sa njegovom konceptualizacijom i primenom uzrok su čestih rasprava i sporenja, čak i među samim pristalicama metodološkog individualizma. Takvo stanje stvari delom je rezultat činjenice da se radi o meta-teorijskom pitanju većim delom nepogodnom za empirijsko testiranje, koje bi možda dalo nedvosmislene odgovore. Zato ne treba da iznenađuje što i među predstavnicima neoklasične i neoaustrijske škole, kao glavnim protagonistima i popularizatorima metodološkog individualizma, postoje određene razlike kada se radi o konkretnim tumačenjima osnovnog metodološkog principa mejnstrim ekonomije (Petrović, 2008, str. 190-192).

3. Metodološki holizam

Ekonomisti koji su nezadovoljni epistemološkim i eksplikativnim mogućnostima metodološkog individualizma, obično podržavaju holistički pristup. Za razliku od individualističkog stanovišta, koje sugeriše da se o karakteristikama sistema može prosuđivati na osnovu karakteristika elemenata koji mu pripadaju, metodološki holizam predstavlja gledište prema kojem se osobine elemenata sistema mogu objasniti osobinama samog sistema. Drugim rečima, karakteristike sistema određuju osobine njegovih sastavnih elemenata (Kitanović i Petrović, 2010).

Holizam u terminološkom smislu potiče od južnoafričkog državnika Jana Smatsa, preciznije, od grčke reči *όλες*, što znači celina. On je ovaj termin upotrebio u cilju prepoznavanja i kategorisanja nove vrste teorija sa dominantnim prisustvom evolutivnih i dinamičkih obeležja, što je slučaj, na primer, sa Darvinovom teorijom evolucije, Bekerelovom teorijom radioaktivnosti i Ajnštajnovom teorijom relativiteta. Ovaj, postdarvinistički tok naučne misli, koji je Smats opisao kao holistički, tretira fizički svet kao dinamičku celinu, nasuprot atomističkim teorijama, koje su stajale na stanovištu statičkog i determinističkog poimanja sveta. Za razliku od Njutnove i ostalih „preddarvinističkih“ naučnih teorija, celina je, prema pomenutom shvatanju, značajnija od skupa svojih delova, pri čemu su ti delovi toliko međusobno povezani da je i samo njihovo postojanje uslovljeno postojanjem uzajamnih veza i odnosa (Wilber and Harrison, 1978, str. 73).

Holizam kao metodološki pravac iznosi tvrdnju da su osnovni socijalni fenomeni nadindividualne društvene kategorije i da se njihovo objašnjenje ne može vršiti na osnovu upotrebe individualistički orijentisanih koncepcija. Holisti ističu da u cilju boljeg poznavanja i razumevanja odgovarajućeg sistema, njega ne treba raščlanjavati, tj. rastavljati na sastavne delove. Neophodno je uraditi upravo suprotno – treba ga posmatrati agregatno, čime će se bolje spoznati njegove odlike, priroda i svrha. Time se u gnoseološkom smislu holizam suprotstavlja redukcionizmu, pri čemu u ekonomskoj teoriji (shodno holističkoj interpretaciji) redukcionizam svoj oblik izražavanja prevashodno nalazi u principu metodološkog individualizma (Кирдина, 2013, str. 75). Prema istom tumačenju, holizam je oblik antiredukcionizma koji implicira da osobine datog sistema ne mogu biti objašnjene isključivo osobinama njihovih sastavnih delova.

Budući da se dinamička celovitost i integritet ekonomskog sistema obezbeđuju putem funkcionisanja njegovih institucionalnih aranžmana, nije slučajno što su neke od interpretacija holističkog principa zabeležene kod predstavnika institucionalne ekonomske teorije. Uostalom, čitav razvoj institucionalnog pravca u ekonomskoj teoriji praćen je debatom između predstavnika metodološkog individualizma i metodološkog holizma – predmet spora je pitanje koji od pomenutih metodoloških obrazaca je relevantniji za analizu institucionalnih i organizacionih promena (videti: Langlois, 1989, Hodgson, 1988). Tako, među predstavnicima novog institucionalizma dominiraju oni koji se više oslanjaju na princip metodološkog individualizma, dok je metodološki holizam *tvrdog jezgra* za većinu predstavnika tradicionalnog institucionalizma (Toboso, 2001, str. 767).

Razlog za oštru metodološku distinkciju *starog* i *novog* institucionalizma svakako treba potražiti u činjenici da se novi institucionalizam tokom 70-ih godina dvadesetog veka razvijao u samom jezgru neoklasične teorije, a ne na temeljima tradicionalnog institucionalizma s kraja XIX i početka XX veka. Zato se nova institucionalna ekonomija u značajnoj meri oslanja na aparaturu neoklasične analize (Stefanović, 2009, str. 35), bez pretenzije na značajniju reviziju ortodoksne ekonomske nauke (Blaug, 1985, str. 710), što je, između ostalog, Vilijamsonu poslužilo da zaključi kako je institucionalna ekonomija zapravo inkorporirana u ekonomsku ortodoksiju (Williamson, 2000, str. 596).

Osim suprotstavljanja na relaciji metodološki individualizam – metodološki holizam, treba istaći da i u domenu interpretacije samog holizma postoje određena neslaganja koja su, između ostalog, posledica različitih filozofskih korena reafirmacije holizma (Demeulenaere, 2000, str. 7), kao i neusaglašenih stavova o vrednovanju *snage* specifične socijalne realnosti (Wilber and Harisson, 1978, str. 80). Tako, ima shvatanja da ona samo značajno utiče na pojedince, ali i tumačenja prema kojima obeležja društvenog poretka u potpunosti determinišu ponašanje individua (Rutherford, 1994, str. 29). Primera radi, prema jednoj od verzija metodološkog holizma, koju Elster (1985) naziva

metodološkim kolektivizmom, odnosi među pojedincima su od sekundarnog značaja za objašnjenje društvenih fenomena, pošto su oni generisani funkcionisanjem celine i, sami po sebi, ne objašnjavaju baš ništa. Iz tih razloga prisutne su ocene da su pobornici holističkog pristupa ništa drugo do eksponenti nerealne *nadsocijalizacije* ljudskog ponašanja, kulturnog determinizma (Granovetter, 1985).

4. Institucionalni individualizam

Otpor prema izvornom tumačenju metodološkog individualizma pojavljuje se kod raznih autora, među kojima posebno treba istaći Kontopulosa (1993), Blauga (1999), Nocika (1977) i Hodžsona (2007). Tako, na primer, Kontopulos (1993, str. 79) smatra da strategija metodološkog individualizma neminovno obuhvata pominjanje društvenih odnosa, te da društvene pojave ne mogu biti realno eliminisane i gurnute pod *tepih*. Osvrćući se na izazito zastupljeno mišljenje o tome da makroekonomske teorije moraju isključivo počivati na mikro-osnovama, Blaug u prikazu Kinkejdove knjige (Blaug, 1999, str. 249) konstatuje da je jedno od obeležja tako koncipiranih teorija to da se u njima nesvesno dopuštaju holistička tumačenja i objašnjenja. Time se, prema njegovoj oceni, zapravo dovodi u pitanje objektivna ocena metodološkog individualizma. Za Nocika (1977) je podržavanje, odnosno negiranje metodološkog individualizma prevashodno pitanje održivosti apriorističke teorije o ljudskom delovanju (Block, 1980, str. 397). Mogućnost svođenja društvenih nauka na teorije o pojedinačnom ljudskom delovanju pomenuti autordovodi u vezu sa dilemom: da li je moguće svođenje teorije o interakciji, recimo, dve osobe na teoriju o individualnom ljudskom delovanju. U tom smislu podseća da ekonomisti u razumevanju ovog problema rado koriste primer Robinsona Krusoa. Naime, Kruso je u nastojanju da zadovolji svoje potrebe individualno donosio odluke kako da rasporedi vreme i zalihe, šta da potroši ranije a šta kasnije. Radi se, dakle, o teoriji o individualnom odlučivanju u uslovima rizika i neizvesnosti. Imajući to u vidu, postavlja se pitanje: da li interakcija dve ili više osoba samo specifikuje prethodnu krusoovsku teoriju i primenjuje je u posebnim okolnostima, ili uvodi nešto novo, nesvodljivo na pojedince.

Napred navedene probleme u vezi sa objašnjenjem društvenih fenomena Hodgson (2007, str. 220) dovodi u vezu sa očiglednom konfuzijom koja vlada prilikom izvornog tumačenja metodološkog individualizma u smislu:

- društvene fenomene trebalo bi objašnjavati polazeći od pojedinaca i njihovog delovanja, ili
- društvene fenomene trebalo bi objašnjavati polazeći od pojedinaca i njihovih međusobnih odnosa.

Prva od ovih verzija, prema Hodžsonovom (2007) tumačenju, nikada nije ostvarena u praksi. Naime, prema individualističkom pristupu, zasnovanom na shvatanju pojedinaca kao izolovanih jedinki, celina ne može da poseduje karakteristike ili kvalitet ukoliko sastavni delovi nemaju tu osobinu ili kvalitet. Osobine sistema jednostavno odražavaju osobine sastavnih delova, te su time novonastale osobine isključene. Međutim, individualizam je upravo kritikovan zbog neuzimanja u obzir odnosa između aktera i njihovog uticaja na pojavu odgovarajućih svojstava na makro ili sistemskom nivou, koja nisu prisutna na nivou pojedinaca. Nesporna je činjenica da je pojedinac ipak društveno biće, koje je po pravilu umešano u odnose sa drugima, pri čemu je rezultat takvog delovanja neki novi kvalitet. Otuda je ideja o potpuno izolovanom pojedincu, oslobođenog društvenih odnosa, faktički neodrživa (Davis, 2003).

Kod druge verzije, pak, postavlja se pitanje opravdanosti korišćenja termina *metodološki individualizam* budući da se priznaje postojanje odnosa između pojedinaca. Time se u analizu uključuju holistički elementi, što na teorijskom planu otvara prostor za afirmaciju koncepata poput institucionalnog i strukturalnog individualizma.

Na osnovu navedenog, može se konstatovati da u osnovi kritika koje se upućuju metodološkom individualizmu stoji da se radi o apsolutizovanju, ili barem pre naglašavanju individualnog. Iz toga proizilazi da je metodološko-individualistička orijentacija redukcionistička u meri u kojoj insistira da su istinite teorije društvenih nauka svodljive na teorije o pojedinačnom ljudskom delovanju. Sa kritikom metodološkim individualizma može se dovesti u vezu i kritika ekonomske ortodoksije s obzirom da redukcionistički projekat ekonomskog mejnstrima svoje korene ima upravo u osloncu na metodološki individualizam (Davis, 2003, str. 35). Stroga interpretacija metodološkog individualizma mogla bi da ima potencijalno nepovoljne reperkusije po ekonomsku nauku, budući da bi napuštanje svih makroekonomskih predloga koji se ne mogu svesti na mikroekonomske *osnove* u stvari značilo opraštanje od makroekonomske teorije kao takve (Blaug, 1992, str. 46). To bi takođe dodatno podstaklo već uveliko zastupljeni trend - poznat kao *ekonomski imperijalizam* - primene mikroekonomskih principa za objašnjenje pojava koje u principu ne potpadaju pod predmetni domen ekonomske nauke (Petrović, Stefanović, 2013).

Institucionalni individualizam predstavlja verziju metodološkog individualizma koju je razradio Agasi (1960, str. 247). Inspiraciju svog određenja prema individualizmu on je pronašao u Poperovom iniciranju *konflikta* između psihologizma i institucionalizma. Naime, danas preovladava shvatanje da je Karl Poper jedan od najdoslednijih pobornika metodološkog individualizma, pre svega zbog njegovog insistiranja na tome da se radi o postulatu, *nepobitnoj* ili *nultoj* doktrini od koje se mora poći kako bi se objasnili društveni fenomeni (Popper, [1957] 1961, str. 136).

Iako veruje da je društvo sačinjeno od individua i da u objašnjenju društvenih fenomena treba poći od pojedinaca, Popper ipak smatra da ovakvu metodološku poziciju treba razlikovati od psihologizma. Za psihologizam tvrdi da je ispravna orijentacija u meri u kojoj oponira metodološkom kolektivizmu, insistirajući na tome da svi društveni fenomeni, a posebno funkcionisanje svih društvenih institucija, moraju biti shvaćeni kao nešto što proizilazi iz odluka, akcija i ponašanja pojedinaca. Međutim, pod znakom pitanja je verovanje pobornika psihologizma u to da se izbor metoda individualističkog pristupa zapravo svodi na primenu psiholoških metoda. To je razlog što umesto psihologizma, Popper predlaže metodologiju zasnovanu na situacionoj logici i institucionalnom okruženju (Udehn, 2002, str. 488). Na taj način institucionalizam postaje alternativa psihologizmu, što implicira da akcije individua ne mogu biti objašnjene bez uvažavanja uticaja društvenih institucija (Popper, [1945] 1960, str. 90).

Za razliku od izvorne verzije metodološkog individualizma, institucionalni individualizam eksplicitno uključuje društvene institucije u tumačenje individualnog ponašanja. Među najznačajnije protagoniste institucionalnog individualizma, koji se može shvatiti i kao neka vrsta suprotstavljanja psihološkom individualizmu, treba ubrojiti Agasija (1960, 1975), Džarvija (1972) i Bolanda (1982). Agasi ovaj koncept smatra novom verzijom metodološkog individualizma, iako kasnije ovaj izraz ne upotrebljava (Agassi, 1975, prema: Udehn, 2002, p. 489). Shodno njegovom shvatanju, ponašanje individua opredeljeno je ne samo njihovim ciljevima, već i institutima u okviru kojih oni deluju (Agassi, 1960, p. 247, prema: Udehn, 2002). Džarvi razrađuje institucionalni individualizam Agasija, afirmisanjem teze da su društvene institucije konkretne i realne koliko i samo fizičko okruženje (Jarvie, 1972, prema: Udehn, 2002, str. 489).

Iako se na institucionalni individualizam, shodno shvatanjima pomenutih autora, gledalo kao na verziju metodološkog individualizma, među njima ipak postoje značajne razlike. Tako se, prema metodološkom individualizmu, društvene institucije objašnjavaju kao rezultat ponašanja ljudi. Pojavljuju se samo u eksplanandumu ili rezultatu objašnjenja, a nikada u eksplanansu ili postavci. Za razliku od toga, institucije iz ugla institucionalnog individualizma imaju svojstvo egzogene varijable, i to u rangu psiholoških i ostalih prirodnih ograničenja (Boland, 1982, Ch. 2). To znači da one postaju ključni činilac od koga se polazi prilikom objašnjavanja ljudskog ponašanja, i da se shodno tome pojavljuju u eksplanansu ili postavci objašnjenja.

Eksplikativna moć institucionalnog individualizma počiva na prilično raširenom uverenju o tome da se radi o obliku neredukcionističkog objašnjenja koje u okvir ekonomske analize uključuje institucionalni aspekt uzajamnog delovanja individua (Toboso, 2001, str. 766). Shodno tome, on se može dovesti u vezu sa shvatanjima tradicionalnog institucionalizma i zalaganja za primenu

holističkog pristupa, ali i sa novim institucionalistima koji ipak nisu uspeli da se otrgnu iz *zagrljaja* metodološkog individualizma. Otuda se postavlja pitanje: da li institucionalni individualizam može poslužiti kao adekvatna osnova konvergenције metodoloških orijentacija tradicionalnog i novog institucionalizma?

Glavna osobenost institucionalnog individualizma jeste u tome što se objašnjenje ljudskog ponašanja ne bazira isključivo na pretpostavci racionalnosti, već se ono posmatra u širokom kontekstu socijalno uslovljenog ponašanja opredeljenog normama i pravilima. Kako se norme, između ostalog, definišu kao okvir unutar koga pojedinci interpretiraju postojeću situaciju i spoznaju svoje odgovornosti (Fine, 2001, str. 140) to se, umesto homo oeconomicusa istraživačka pažnja institucionalnog individualizma preusmerava na homo institutiusa. U skladu s tim valja poći od tri osnovne pretpostavke, odnosno tri osnovna pravila institucionalnog individualizma (Toboso, 2001, str. 773):

1. Samo subjekti mogu imati ciljeve i promovisati svoje interese, što institucionalni individualizam odvaja od metodološkog holizma. Pomenuta pretpostavka označava da ne postoje nepersonalni sistemski faktori koji poseduju sopstvenu dinamiku mimo uticaja pojedinaca.
2. Formalne i neformalne institucije utiču na interakcije između ljudi, i kao takve mogu biti deo eksplanatornog kategorijalnog aparata. Važnost ove pretpostavke je u tome što se pomoću njeinstitucionalni individualizam distancira u odnosu na metodološki individualizam.
3. Institucionalne promene *na margini* uvek su rezultat nezavisnih ili kolektivnih delovanja nekih subjekata, koje se po pravilu ostvaruju unutar širih institucionalnih okvira.

Iz navedenog se može zaključiti da se pažnja istraživača unutar ove orijentacije pre svega fokusira na analizu međuljudskog delovanja na temelju uvažavanja standardne pretpostavke o punoj racionalnosti ekonomskih aktera, s tim da se u krugfaktora koji utiču na ekonomsko ponašanje uključuju i institucije. Otuda i prilično zastupljeno mišljenje o tome da se zapravo radi o *mekšoj* varijanti principa metodološkog individualizma, u skladu s kojom se i na mikro i na makroekonomske efekte prevashodno gleda kaona posledicu uzajamnog delovanja nezavisnih aktera u okvirima postojećih institucija (Полтерович, 2011, p. 107).

5. Metodološki institucionalizam

Neophodno je podsetiti da metodološki holizam, kao i individualistički pristup, ima svoj epistemološki i ontološki sadržaj (Petrović, 2012, str. 94). Ontološki sadržaj odnosi se na ono što postoji, to jest na prirodu stvari i događaja. Sa druge strane, on poprima metodološki kontekst kada se govori o načinu objašnjenja i

tumačenja izvesne pojave. U smislu normativnog okvira sopstvenog funkcionisanja svaki ekonomski sistem može se posmatrati i kao svojevrsni kompleks institucionalnih aranžmana - tržišnih i netržišnih (Hodgson, 1999), *formalnih* i *neformalnih* (North, 1990), asocijativnih, bihevioralnih, kognitivnih, regulativnih, konstitutivnih (Parto, 2005, str. 39). Logično je, s tim u vezi, da su institucionalne strukture našle svoje mesto kao predmet zanimanja holističkog pristupa. Otuda se, u svetlu pitanja koja setiču relevantnosti i adekvatnosti pojedinih metodoloških pojmova i koncepata, javlja teza o tome da je za označavanje metodološkog holizma u ekonomskim istraživanjima poželjno koristiti termin metodološki institucionalizam (Кирдина, 2013, str. 78).

Pod pojmom metodološki institucionalizam podrazumeva se pristup istraživanju svih društvenih, i u tom smislu i ekonomskih sistema (od mikro do makronivoa), koji polazi od interpretacije njih kao celine i agregatnog delovanja formalnih i neformalnih institucija, uz dominantno objašnjenje društvenih pojava primenom instrumentarija savremene institucionalne teorije (Фролов, 2008). Metodološki institucionalizam ne treba tumačiti isključivo u ontološkom smislu, posebno kada se imaju u vidu instituti kao predmet analize. Radi se zapravo o osobenom viđenju privredne stvarnosti, u kojoj instituti postaju osnovno istraživačko sredstvo posmatranja i spoznaje ekonomskih fenomena. Ključni problem metodološkog obuhvata institucija je konceptualno ustanovljavanje stabilnog institucionalnog sistema koji reguliše poslovanje ekonomskih aktera i povezanost njihovog delovanja sa pravilima ponašanja, kako onih na mikro tako i onih na makronivou.

U cilju razumevanja pomenutog aspekta institucija uputno je pozvati se na Nortovo shvatanje po kome su institucije *pravila igre* u društvu, ograničenja oblikovana od strane ljudi koja strukturiraju ljudske interakcije (North, 1990, str. 3-5). U skladu s tim individue ne mogu biti posmatrane kao unapred dati entiteti, odnosno *gotove činjenice*. Umesto toga, realnije je pretpostaviti da i tzv. inicijalno hipotetičko *prirodno stanje* već sadrži određena pravila, kulturne i socijalne norme (Hodgson, 1998, str. 177). Potrebno je na odgovarajući način odrediti ontološki status institucija i individua, posebno u smislu uvažavanja činjenice da se individue rađaju u društvu sa definisanom i uveliko etabliranom institucionalnom strukturom.

U smislu tumačenja odnosa institucije – individua, metodološki institucionalizam predstavlja svojevrsan pokušaj sinteze metodološkog kolektivismu kao makropristupa i metodološkog individualizma kao mikropristupa (Keizer, 2007, str. 20). Pri tome, sam *prelaz* od mikro ka makro nivou posmatranja ne treba dovoditi u vezu sa modelom prostog agregiranja individua u sklopu funkcionisanja određenih kolektiva i privrede u celini. Suštinsko obeležje principa metodološkog institucionalizma je mogućnost identifikovanja novog kvaliteta za čije proučavanje je zadužena makroekonomska

analiza, pri čemu to kvalitativno svojstvo nije prepoznatljivo i karakteristično za posmatrana individualna ponašanja.

U prilog navedenom govori argumentacija o tome da interakcija između pojedinaca rezultira pojavljivanjem određenih fenomena na nivou sistema (Coleman, 1990, str. 5; citirano prema: Bunge, 2000, str. 149), odnosno nastankom novih svojstava kao posledice uzajamnog delovanja određenih entiteta, pri čemu sami entiteti ta ista svojstva ne poseduju (Hodgson, 2007, str. 220). U vezi sa tim, Lawson (1997, str. 176) pojašnjava da je svaki novonastali entitet zapravo proistekao iz nekog nižeg nivoa, zbog čega je, između ostalog, uslovljen njegovim postojanjem i funkcionisanjem. To, međutim, ne znači, da se on može predvideti na osnovu osobina entiteta koje postoje na nižim nivoima.

Praktična realizacija metodološkog institucionalizma u ekonomskim istraživanjima povezana je sa pokušajima utvrđivanja pravila i zakonitosti ekonomskog ponašanja u skladu sa institucionalnom oformljenošću ekonomskog procesa (Polanyi, 1957, str. 248). Relevantnost takvog pristupa, po mišljenju Polanijija, jeste u isticanju važnosti društvenog i istorijskog, što predstavlja svojevrsno distanciranje od uskog gledišta neoklasične ekonomske teorije. Njegova koncepcija društva počiva na interakciji pojedinaca i društvenih institucija. Naime, da bi se razumela određena aktivnost ona mora biti stavljena u društveni kontekst, a da bi se razumeo društveni kontekst moramo se okrenuti istoriji, tj. interakcijama između društvenih institucija i pojedinaca koje su taj društveni kontekst odredile.

Polanji (1957) se, dakle, umesto ograničenosti, izbora i deficita kao pojmova koje koristi ekonomski mejnstrim, usredsređuje na analizu socijalnih uslova od kojih zavisi stabilnost ekonomskog procesa, dajući primat funkcionisanju ekonomskih i neekonomskih instituta u koje je *ukorenjen* proces privređivanja. Tokom poslednjih decenija takva shvatanja su u društvenim naukama delom integrisana sa konceptom *ukorenjenosti* sa ciljem da se ukaže na to da su institucije i ponašanje pojedinaca determinisani društvenim odnosima. Pojedinci u stvarnosti ne deluju kao izolovani *atomi*, što bi trebalo da bude dovoljno ubedljiv razlog napuštanja fikcije o tome da se društvo sastoji od skupa nezavisnih pojedinaca koji do realizacije svojih ciljeva dolaze potpuno samostalno i nezavisno (Coleman, 1990, str. 300, prema: Bunge, 2000, str. 149). Umesto toga, pojedince treba prikazati u određenom kontekstu, sa pravilima ponašanja koja upravljaju njihovim delovanjem (Field, 1979). Oni su *utkani* u strukturu društvenih mreža, koje su stoga relevantne za objašnjenje ekonomskih rezultata. Koncept ukorenjenosti odnosi se na društvene, kulturne, političke i kognitivne okvire u kojima se donose ekonomske odluke. On ukazuje na neraskidivu vezu aktera i njegovog društvenog okruženja (Granovetter, 1985).

6. Metodološki sistemizam versus metodološki institucionalizam

Metodološki institucionalizam, kao principijelno holistička metodološka orijentacija, svakako unosi nove kvalitete u promišljanje društvene i ekonomske stvarnosti. Međutim, ni holistički pristup nije imun od nekritičkih interpretacija, koje ga mogu pretvoriti u tipično jednostranu analizu društvenih fenomena i sprovođenja naučnih istraživanja (Hodgson, et al., 1994, str. 64).

Ispostavlja se, dakle, da kod obarivala metodološka pristupa postoji opasnost od skretanja u redukcionizam – kod metodološkog individualizma polaznje isključivo od pojedinaca prilikom objašnjavanja i analize društva (Watkins 1953, Arrow 1994), a kod metodološkog holizma uzimanje celine za polaznu osnovu. Individualistički pristup podložan je već pobrojanim nedostacima vezanim za analitičke defekte atomističke ontologije. S druge strane, holistička orijentacija, zbog fokusa na makrofenomenima, može izgubiti empirijsku zasnovanost i pretvoriti se u spekulaciju (Wilber & Harrison, 1978, str. 83).

Preciznost i tačnost, svojstveni individualističkom pristupu, obezbeđuju empirijsku ili logičku kontrolu, dok, sa druge strane, neodređenost i nagoveštajnost holizma, podstiču kreativnost, ali vode u opasnost spekulacije. Značajno je pitanje kao pomiriti pomenute metodološke kvalitete i povezati ih u sinergijsko dejstvo (isto, str. 84).

Nedostaci i slabosti individualizma i holizma kao metodoloških procedura podstakli su ideje o novom metodološkom pravcu koji bi mogao prevazići njihova potencijalno redukcionistička obeležja. Budući da je metodološki institucionalizam samo oblik izražavanja metodološkog holizma, on po mišljenju nekih autora ne zadovoljava kriterijume ispravne metodologije neophodne za dolaženje do valjanih naučnih saznanja. Tako se, recimo, Bandž (2000) zalaže se za primenu novog metodološkog pristupa – metodološkog sistemizma, poznatog i kao emergentistički sistemizam, kao srednjeg puta između metodološkog individualizma i metodološkog holizma, a superiornijeg u odnosu na oba ova pristupa. U svom delu „Sistemizam: alternativa individualizmu i holizmu“ (Bunge, 2000), pomenuti autor navodi da nijedan od dva metodološka pristupa nauci, konkretno društvenoj, nije adekvatan, a svaki od njih korišćen pojedinačno potpuno je nedovoljan. Metodološki individualizam, po njegovom mišljenju, pogrešan je jer potcenjuje ili čak previđa veze među ljudima, dok metodološki holizam greši pošto u potpunosti zanemaruje značaj individualne aktivnosti (isto, str. 156).

Prema Bandžu, svaki sistem predstavlja kompleksni fenomen čiji su elementi tako povezani da mu daju određena svojstva, koja oni sami ne poseduju, što je poznato i kao princip emergencije (Bunge, 1996, prema: Kapeller, 2016). Emergentna svojstva sistema su svojevrzni mehanizmi, neki od njih i jedinstveni za sistem, koji upravljaju njegovom dinamikom. Mehanizmi

nose recepture za izvođenje funkcija usmerenih ka specifičnim ciljevima. U principu, u svrhu obavljanja iste funkcije mogu poslužiti razni mehanizmi (Bunge, 1996, prema: Kapeller, 2016). Svaki sistem određen je rasporedom svojih elemenata, svojim okruženjem i načinom na koji su strukturisane relacije unutar i između njegovih komponenti. Način organizacije odnosa između komponenti sistema definiše i njegova emergenta svojstva, odnosno njegove mehanizme. Upravo je ova komponenta sistema u središtu interesovanja metodološkog sistemizma (Kapeller, 2016). Činjenica da su akteri odnosa unutar sistema i pojedinci i koherentne celine višeg nivoa, opravdava potrebu da se kroz proučavanje sistemskih relacija u jednakoj meri uzmu u obzir i individualni i kolektivni entiteti. Time se u neku ruku premošćavaju individualistički i holistički redukcionizam (Kapeller, 2016).

Nadalje, svaka komponenta sistema može i sama predstavljati sistem sa određenim ustrojstvom hijerarhijski nižih podistema i konstituenata. U tom smislu, društveno-ekonomska stvarnost se može posmatrati i kao svojevrsna hijerarhija sistema, pri čemu svaki od njih predstavlja entitet sa emergentnim svojstvima, ali istovremeno služi i kao konstituent jedinice višeg reda. Prema tome, posmatrano iz systemske perspektive, nauka zapravo proučava fenomene kao skupove sistema na različitim nivoima hijerarhije. Veze između njih se, u zavisnosti od konteksta, uspostavljaju se po principu *odozgo nadole* ili *odozdo nagore* (Kapeller, 2016). Relativni značaj i pozicija sa koje se svaki od sistema posmatra (npr. sistem ili podsystem, mikro- ili makroperspektiva,) kontekstualno su uslovljeni.

Metodološki sistemizam, dakle, daje prostora i organizaciji i strukturi tako što afirmiše pogled na pojave iz perspektive sistema – sve je sistem ili komponenta sistema, pri čemu svaki sistem ima vlastita svojstva (u nastajanju) koja nedostaju njegovim komponentama (Bunge, 2000, str. 147). Reč je zapravo o metodološkoj proceduri koja afirmiše dvostruki karakter elemenata sistema – svaki od njih ovladava nezavisnim svojstvima kao autonomna jedinica, ali i zavisnim svojstvima koja opredeljuju pripadajući elementi tog sistema kao celine (Kitanović & Petrović, 2010, str. 80). To znači i da sistem vrši uticaj na osobine njegovih sastavnih elemenata, ali ne u potpunosti. Sistem, isto tako, usvaja osobine sopstvenih komponenata, ali u procesu nastajanja poprima i osobine koje ove komponente ne poseduju. Na taj način zapravo je je dat odgovor na pitanje šta je primarno u objašnjenju – mikro ili makrofenomeni – isticanjem njihovog podjednakog značaja. U kontekstu ekonomske teorije to znači da su i mikro i makroekonomske pojave i zakonitosti jednako važne i da ih je neophodno analizirati kao relativno nezavisne ali i uzeti u obzir njihovu sinergiju.

U zavisnosti od osnovnih metodoloških polazišta moguće je ustanoviti i odgovarajuću tipologiju ekonomskih politika. Metodološki individualizam po pravilu se povezuje sa individualistički orijentisanom politikom koja ne prepoznaje društvene vrednosti, dok se metodološki holizam dovodi u vezu sa centralističkom

politikom koja je lišena poštovanja prema pojedincu. Nasuprot tome, metodološki sistemizam ostavlja prostora kako za agenta, tako i za strukturu, poštujući i individualne i društvene vrednosti podjednako (Bunge, 2000, str. 153).

Ovakav pristup pokazuje značajnu komplementarnost sa tokom institucionalne ekonomije, poznatim kao veblenovski institucionalizam. Sličnost se najpre ispoljava u generalnoj orijentaciji da se stvarnost posmatra kao hijerarhijsko ustrojstvo, gde su entiteti u hijerarhiji produkt jedinica *nižeg reda* ali su istovremeno i input, komponenta za izgradnju hijerarhijski viših *slojeva*. Takav pristup Veblenovih sledbenika produkt je njihovog oslonca na *organisticističku ontologiju*, usmerenu ka prevazilaženju *kartezijanske dihotomije* fizičkog i mentalnog sveta, predstavom u kome su oni spojeni u jedinstveno ustrojstvo, koga karakteriše nastanak nezavisnih entiteta iz nižih hijerarhijskih struktura. Nasuprot karterzijanskom atomizmu, organisticistička ontologija u interpretaciji Veblenovih sledbenika univerzum smatra stratifikovanim ustrojem, pri čemu svaki nivo predstavlja svojevrsni organizam povezan sa okruženjem, čije se funkcionalne karakteristike ne mogu izvesti iz njegovih sastavnih elemenata. (Hodgson, 1995, str. 482). Takođe, metodološki sistemizam i veblenovski (a u jednakoj meri i novi) institucionalizam, dele zanimanje za načine na koji su uređeni odnosi unutar i između sistema. Strukturisanje društvenih relacija predmet je institucionalnih aranžmana. Kao svojevrsna nevidljiva, ali čvrsto etablirana mreža obrazaca ponašanja na različitim nivoima hijerarhije i društvene organizacije, institucije služe kao podrška opstanku sistema. One definišu sklonost pojedinaca za određene vrste ponašanja, oblikuju njegovu motivaciju, uređuju svojinske odnose, kolektivne preferencije prema određenim oblicima društvene organizacije i sl. Njihovo delovanje prožima i održava koherentnom hijerarhiju društveno-ekonomskih sistema.

Iz navedenog proizilazi da institucionalne strukture predstavljaju i najpribližniji konceptulni izraz onoga što metodološki sistemizam smatra *mehanizmima*. U društveno-ekonomskim sistemima, institucionalni aranžmani, osobeni za svaku naciju, nose recepture za obavljanje funkcija, pri čemu jedan isti cilj može biti postignut alternativnim mehanizmima, odnosno sklopovima institucionalnih rešenja. Možda se prikladna ilustracija za ovakav zaključak može pronaći u komparativnoj političkoj ekonomiji, gde se nacionalne privrede razvrstavaju u modele kapitalizma, u zavisnosti od toga kako njihove kulturno-istorijski etablirane institucije vrše ekonomsku koordinaciju, kao univerzalnu funkciju svakog društvenog sistema (Gilpin, 2001). Slično ovome, Rodrik (2005) smatra da su u razvojnoj ekonomiji ciljevi sasvim jasni i nedvosmisleno određeni: zaštićena svojinska prava, vladavina prava, tržišna motivacija aktera, održive javne finansije, stabilna valuta. Put za njihovo postizanje, međutim, nije univerzalan. Brojni i međusobno različiti sklopovi institucionalnih aranžmana mogu biti uposleni u svrhu njihovog ostvarenja. Svest o važnosti institucionalnih struktura ima, dakle, implikacije i na modelovanje ekonomskih

reformi, koje moraju imati mnogo takta prema postojećim, često snažno etabliranim obrascima interakcije aktera sistema, kako bi se izbegli nagli prekidi u koordinaciji i njima izazvani destruktivni društveno-ekonomski tokovi.

7. Zaključak

Principi metodološkog individualizma predstavljaju deo kategorijalnog jezgra ekonomskog mejnstrima, gradeći opštu metodološku poziciju neoklasične ekonomije. Kao takav, pomenuti pristup sačuvao je svoje primarno značenje u okviru ortodoksne ekonomije, obezbeđujući postepeno *proširenje* saznanje granice teorija u okviru mejnstrima, kao i mogućnost permanentnih sinteza sa novim saznanjima iz ekonomsko-teorijskih pravaca koji su se razvijali tokom dvadesetog veka.

Bez obzira na to što je metodološki individualizam omogućio stvaranje prilično sugestivnih i logički ubedljivih koncepcija o društveno-ekonomskim fenomenima, ne može se ignorisati sve zastupljenija sumnja u njegovu eksplikativnu i prediktivnu moć. Verovanje da je društvo sačinjeno od pojedinaca i ničeg drugog, ne podrazumeva to da sve društvene i ekonomske pojave moraju biti objašnjene isključivo sa aspekta pojedinaca i njihovog delovanja.

U okolnostima kada je metodološki individualizam praćen nizom analitičkih poteškoća, zbog čega se, između ostalog, dovodi u pitanje njegova podobnost za proučavanje savremenih ekonomskih fenomena, ne iznenađuje obnova aktuelnosti alternativnih metodoloških polazišta. U osnovi novih metodoloških pozicija je postavka o tome da svako objašnjenje, koje izvorno počiva na metodološkom individualizmu, u stvari nesvesno dopušta uključivanje izvesnih holističkih koncepata i sistemskih elemenata. U kojoj je meri to zastupljeno, zavisi od intenziteta distanciranja u odnosu na metodološki individualizam i spoznaje potrebe za *agregatnim* sagledavanjem predmeta istraživanja. S tim u vezi mogu biti identifikovane *slabije* i *jače* varijante metodološkog individualizma, odnosno holizma. Tako se, npr. ključna obeležja metodološkog individualizma najmanje narušavaju u slučaju institucionalnog individualizma, budući da se na pomenuti pristup pretežno gleda kao na blažu formu metodološkog individualizma.

Metodološki institucionalizam može se razumeti kao način realizacije metodološkog holizma u postupku proučavanja funkcionisanja privrede i društva. Bez obzira na zastupljenost argumentacije o opravdanosti pozicije metodološkog holizma, pre svega u kontekstu stvaranja uslova za pouzdano tumačenje realnosti i razumevanja procesa nastanka društvenih i ekonomskih pojava, ne smeju se zanemariti upozorenja da nekritička primena ovog metodološkog pristupa u konačnom predstavlja samo još jednu formu redukcionizma u ekonomskim istraživanjima.

Da bi se izbegla takva mogućnost, prihvatanje metodološkog institucionalizma ne sme da se odvija na način koji promoviše metodološki ekstremizam oličen, između ostalog, u metodološkom kolektivizmu i kulturnom determinizmu. Umesto toga, primerenije je metodološki institucionalizam posmatrati u kontekstu stvaranja konceptualnih pretpostavki za unapređenje ekonomske analize, bez pokretanja pitanja beskonačne regresije vezane za to kome treba dodeliti primat sveukupnog objašnjenja – institucijama ili individuama.

Blago pomeranje holističkih metodoloških pozicija u pravcu balansiranja stava o tome da su i institucije i individue jednako relevantni entiteti celokupnog društvenog sistema, definitivno može ublažiti redukcionistička obeležja oprečnih metodoloških polazišta i bitno umanjiti sklonost ka jednostranom poimanju odnosa pojedinac – društvo. U tom cilju vredí se osvrnuti i na uputstva metodološkog sistemizma i sličnih istraživačkih obrazaca koji, u svetlu antiredukcionističkog objašnjenja društveno-ekonomske stvarnosti, doprinose njenom potpunijem i pravilnijem razumevanju.

Literatura

- Agassi, J.(1960). Methodological individualism. *British Journal of Sociology*, 11(3), 244-70.
- Agassi, J. (1975). Institutional individualism. *British Journal of Sociology*, 26(2), 144-156.
- Arrow, K. (1994). Methodological Individualism and Social Knowledge., *American Economic Review*, 84(2), 1-9.
- Blaug, M. (1985). *Economic Theory in Retrospect*, (4th ed). Cambridge: Cambridge University Press.
- Blaug, M. (1992). *The Methodology of Economics or How Economists Explain*, (2nd ed.). Cambridge: Cambridge University Press.
- Blaug, M. (1999). *Individualism and the Unity of Science. Essays on Reduction, Explanation and the Special Science*, By Harold Kincaid, 1997.(pp. 249-251). , Oxford: Rowman & Littlefield Publisher
- Block, W. (1980). On Robert Nozick's 'On Austrian Methodology'. *Inquiry*, 23(4), 397-444.
- Boland, L. (1982). *The Foundations of Economic Method*, London: Allen&Unwin.
- Bunge, M. (1996). *Finding Philosophy in Social Science*. Yale University Press.
- Bunge, M. (2000). Systemism: the alternative to individualism and holism. *The Journal of Socio-Economics*, 29(2), 147- 157.
- Coleman, J. (1990). *Foundations of Social Theory*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Davis, J. (2003). *The Theory of the Individual in Economics: Identity and Value*. London and New York: Routledge.
- Demeulenaere, P. (2000) Individualism and Holism: New Controversies in the Philosophy of Social Science. *Mind & Society*, 2(1), 3-16.
- Elster, J. (1985). *Making Sense of Marx*, Cambridge. UK: Cambridge University Press.

- Field, A. J. (1979). On the explanation of rules using rational choice models. *Journal of Economic Issues*, 13(1), 49-72.
- Fine G. (2001). Enacting Norms: Mushrooming and the Culture of Expectations and Explanations. In: Hechter, M. & Opp, K. (eds.), *Social Norms*, Russell Sage Foundation.
- Gilpin, R (2001). *Global Political Economy*. Princeton: Princeton University Press.
- Golubović, N. (2011). *Društvena ekonomika – Ekonomska aktivnost u društvenom okruženju*. Niš: Ekonomski fakultet, Univerzitet u Nišu.
- Granovetter, M. (1985). Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91(3), 481-510.
- Hodgson, G. (1988). *Economics and Institutions: A Manifesto for Modern Institutional Economics*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Hodgson, G (1995). The Evolution of Evolutionary Economics. *Scottish Journal of Political Economy*, 42(6):469-488. doi: 10.1111/j.1467-9485.1995.tb01172.x
- Hodgson, G. (1998). Approach of Institutional Economics. *Journal of Economic Literature*, 36(1), 166-192.
- Hodgson, G. (1999) *Economics and Utopia: Why the Learning of Economy is not the End of History*. New York: Routledge
- Hodgson, G. (2007). Meanings of Methodological Individualism. *Journal of Economic Methodology*, 14(2), 211-226.
- Hodgson, G., W. Samuels, J. & Tool M. R (Eds.) (1994) *The Elgar Companion to Institutional and Evolutionary Economics*, L-Z. Aldershot: Edward Elgar.
- Jarvie, I. C. (1972). *Concepts and Society*. London: Routledge & Kegan Paul.
- Kapeller, J. (2016). Beyond Foundations: Systemism in Economic Thinking, In: Jo, T-H. & Todorova, Z. (Eds.) *Advancing the Frontiers in Heterodox Economics: Essays in Honor of Frederic S. Lee*, (pp. 115-134). London and New York: Routledge.
- Keizer, P. (2007). *The Concept of Institution in Economics and Sociology, a Methodological Exposition*. Discussion Paper Series nr: 07-25, Tjalling C. Koopmans Research Institute, Utrecht School of Economics, Utrecht University.
- Kincaid, H. (1990). Eliminativism and Methodological Individualism. *Philosophy of Science*, 57(1), 141-148.
- Kincaid, H. (1998). Methodological Individualism/Atomism. in Davis, J., Hands, D. W. & Mäki, U. (eds.), *Handbook of Economic Methodology*, Cheltenham, U. K.: Edward Elgar, pp. 294-300.
- Kitanović, D. & Petrović, D. (2010) *Ogledi o metodološkim problemima savremene ekonomske nauke*. Niš: Ekonomski fakultet, Univerzitet u Nišu.
- Kontopoulos, K. M. (1993). *The Logics of Social Structure*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Langlois, R. (1989). The New Institutional Economics: an Introductory Essay. in Langlois, R. (Ed.). *Economics as a Process: Essays in the New Institutional Economics*, (pp. 1-25.) New York: Cambridge University Press.
- Lawson, A. (1997). *Economics and Reality*, London: Routledge.
- Mises von, L. (1949)1996. *Human Action: A Treatise on Economics*, (4th revised ed.). San Francisco: Fox and Wilkes.

- North, D. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Nozick, R. (1977). On Austrian Methodology. *Synthese*, 36(3), 353-392.
- Parto, S. (2005). Economic Activity and Institutions: Taking Stock. *Journal of Economic Issues*. 39(1), 21-52.
- Petrović, D. (2008). Methodological individualism - criticizing and superseding possibilities. *Facta Universitatis: Series economics and organization*, 5(3), 185-194.
- Petrović, D. (2012). Epistemološke i ontološke pretpostavke metodološkog individualizma. *Ekonomске ideje i praksa*, 7: 91-100.
- Petrović, D. & Stefanović, Z. (2013). Economic Science in the Light of the Economical Theoretical Imperialism Development, In: Marinković, S. & Rochhia, S. (Eds.), *Rethinking Europe after the Economic Crisis, Lessons for the European Core and Periphery*, (pp. 247-265). Niš: Faculty of Economics, University of Niš,
- Polanyi, K. (1957). The Economy as Instituted Process. in Polanyi, K. et.al.(eds.), *Trade and Market in the Early Empires*. (pp. 243-270). New York: Free Press
- Popper, R. K. (1945)1960. *The Open Society and Its Enemies, Volume 1: The Spel of Plato, Vols. 2., Hegel and Marx*, London: Routledge Kegan& Paul.
- Popper, R. K. (1957)1961. *Poverty of Historicism*. London: Routledge and Kegan Paul.
- Rodrik, D. (2005). Growth Strategies, in: Aghion, P, & Durlauf, S (eds.) *Handbook of Economic Growth Vol. 1A*, North Holland.
- Rutherford, M. (1994). *Institutions in Economics*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Stefanović, Z. (2009). *Institucionalistički pravac ekonomske misli*, Beograd: Zadužbina Andrejević.
- Toboso, F. (2001). Institutional Individualism and Institutional Change: The Search for a Middle Way Mode of Explanation. *Cambridge Journal of Economics*, 25(6): 765-783. doi: 10.1093/cje/25.6.765
- Udehn, L. (2002). The Changing Face of Methodological Individualism. *Annual Review of Sociology*, 28, 479-507. doi: 10.1146/annurev.soc.28.110601.140938
- Watkins, J. (1953). The Principe of Methodological Individualism. *British Journal for the Philosophy of Science*,3(10): 186-89.
- Wilber, C. K. & R. S. Harrison (1978). The Methodological Basis of Institutional Economics: Pattern Model, Storytelling, and Holism. *Journal of Economic Issues*, 12(1): 61-89.
- Williamson, O. (2000). The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead. *Journal of Economic Literature*, 38(3), 595-613.
- Zwirn, G. (2007). Methodological Individualism or Methodological Atomism: The Case of Friedrich Hayek. *History of Political Economy*, 39(1), 48-80. doi:10.1215/00182702-2006-005
- Балацкий, Е. В. (2012). За пределами экономического империализма: Пределение сложности. *Общественные науки и современность*, 4, 138-149.
- Кирдина, С. (2013). Методологический индивидуализм и методологический институционализм. *Вопросы экономики*, 10, 66-88.
- Полтерович В. М. (2011). Становление общего социального анализа/ *Общественные науки и современность*, 2, 101-111.

Фролов Д. П. (2008). Методолгический институционализм: новый взгляд на эволюцию экономической наук. *Вопросы экономики*, 11, 90-101.

'INSTITUTIONS-INDIVIDUAL' CONCEPTUAL NEXUS AS BASIS OF ALTERNATIVE ECONOMIC METHODOLOGIES

Abstract: This paper discusses issues of methodological basis of contemporary economic theory, from the perspective of rival research orientations and their conceptual sensitization to the role and impacts of institutional structures. In this regard, the paper presents methodological individualism, research support of economic orthodoxy, based on a consistent interpretation of all social phenomena as outcomes of individual choice. It is shown that even in its most rigid versions this approach has to a certain degree to take into account the social interactions that go beyond the individualist framework. The opposing research orientation, methodological holism, gives explanatory primacy to (different) social collective entities and structures, characteristics of which are autonomous in nature and essential for the explanation of the individual as an entity of a lower order, whose individual properties are not significant. Both approaches are subjected to reductionist tendencies - whether explanations of the socio-economic reality are individual or cultural over-determined. Integrating institutions in consideration of socio-economic reality, has repercussions on the mentioned methodological dichotomy, given that in conceptual terms it has the potential to bridge the extremely individualistic or collectivist methodological positions. Awareness of the impact of institutions on the socio-economic reality has produced distinctive methodological orientations. Institutional individualism considers institutions as exogenous mechanism whose explanation is at the service of shedding light on the behaviour of the individuals as the main actors of social dynamics, and in that sense this approach can be considered as a milder variant of methodological individualism. Institutional extension of methodological holism, methodological institutionalism, understands individual acting as a product of an integrated institutional framework, whose dynamics takes place independently of the individuals, according to its own regularities. Some kind of balance between the aforementioned orientations is offered by methodological systemism, which affirms the dual nature of the actors of social dynamics - as both product of units of a lower order, but also as entities with autonomous, emergent properties. Contextualization of relations between institutions and individuals in accordance with a system perspective, may be suitable way of their, with reality more tuned theoretical valuation and overcoming differences between opponent methodological traditions.

Key words: methodological orientation, individuals, institutions, system.

Biografije autora

Zoran Stefanović je vanredni profesor na Katedri za opštu ekonomsku teoriju Ekonomskog fakulteta u Nišu. Sprovodi nastavu iz predmeta Ekonomske doktrine i Ekonomika tranzicije (osnovne studije), Savremene ekonomske teorije (master studije) i Tranzicija postsocijalističkih privreda (doktorske studije). Oblasti njegovog istraživačkog interesovanja su savremene ekonomske paradigme, evolucionistička ekonomija, ekonomika tranzicije, politička ekonomija globalizacije, komparativni kapitalizmi.

Dragan Petrović je vanredni profesor na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Nišu. Izvodi nastavu iz predmeta Osnovi Ekonomije i Politička ekonomija (osnovne studije), Metodologija ekonomskih nauka (master studije) i Metodologija naučnog istraživanja (doktorske studije). Doktorirao je na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Nišu, iz naučne oblasti opšta ekonomska teorija. Oblasti njegovog istraživačkog interesovanja su ekonomska teorija i analiza, ekonomska metodologija i institucionalna ekonomska teorija.



ECONOMIC CRISIS AND THE NATURE OF ENTREPRENEURIAL AND MANAGEMENT ACTIVITIES

Božidar Leković

University of Novi Sad, Faculty of Economics Subotica, Republic of Serbia

✉ bolesu@ef.uns.ac.rs

Slobodan Marić

University of Novi Sad, Faculty of Economics Subotica, Republic of Serbia

✉ marics@ef.uns.ac.rs

UDC
005.961:005.
914.3]:338.1
24.4
Original
scientific
paper

Abstract: The essential research intention in this work is oriented toward considering the nature of entrepreneurial activities regarding to the volume of representation, according to some stages of the entrepreneurial process for defined groups of countries, different development degree in crisis conditions. The analysis of research data has drawn some conclusions, which have largely confirmed hypotheses. Obtained results, after the application of adequate statistical procedures, emphasize the existence of negative correlation, degree of economic development and the rate of economic growth. They are partly explained by the place and causes of analysed crisis circumstances, the degree of integrity of financial and economic systems, as well as the heterogeneous economic structure, as the main resistance to negative economic trends. The defined groups of countries of different development degrees show different differences in all the degrees of the entrepreneurial process. There is a positive correlation between the volume of entrepreneurial activities and the rate of economic growth, but on behalf of the countries of the lower development degree. Crisis conditions in the least developed countries generate an additional pressure on entrepreneurial activities; while the relatively stable environment of highly developed countries enables some individuals to find business possibilities outside the entrepreneurial sector.

Received:
07.04.2015
Accepted:
11.04.2016

Key words: economic crisis, entrepreneurship, economic development, economic conditions, GEM project

JEL classification: M13, M21

This paper represents a part of research of stated authors within the international GEM project, whose results were published within a comprehensive study for the period of research.

1. Introduction

Economic and system business conditions completely determine the entrepreneurial environment, which, as an external factor, represents a significant component in the process of decision-making on starting a new business project, but in further stages of the entrepreneurial process, too. The environmental conditions (Doern, 2009) in the form of potential barriers relate to the crisis of the institutions, undefined political, legal and financial framework where the cited sector exists and the series of other aggravating circumstances, which drastically exert influence and create entrepreneurial activities, intentions and attitudes. If these barriers are minimal, the chances of entrepreneurial sector to realize expansion to all dimensions are bigger. In the previous research, numerous advantages and benefits of this sector have been identified. It plays the vital role in the process of transition, enabling the exit from recession; as the driving force of growth, it generally makes a stronger economy by creating new jobs and innovations. Therefore, every obstacle, on the road in the form of the cited barriers, leaves irreparable consequences (Wells et al., 2003). Business ambient causes and determines successfulness of entrepreneurial activities, i.e. the factors that define the business ambient can be positive or negative power in forming entrepreneurial intentions and they belong to external processes being outside the control of individuals and, being such, they do not form only the role of entrepreneurial projects, but also their strategy and the measure of success (Leković & Marić, 2012).

The *central research aim* connected with determining the volume and structure of entrepreneurial activities, to individual phases of the entrepreneurial process (entrepreneurial process is defined by the GEM methodology) in the countries of different degree of economic development, in the conditions of crisis.

Consequently, in the study set the following research *objectives*:

- In order to determine the direction and strength of connection between the attained degree of economic development and the degree of GDP percent change, as the indicator of economic growth or fall;
- To identify differences of defined groups of countries, the different development degree depending on percent change of GDP as the indicator of economic growth or fall;
- Identify difference of defined groups of countries, the different development degree depending on the volume of entrepreneurial activities, according to all the phases of the entrepreneurial process;
- In order to determine the direction and strength of connection between the volume of the attained degree of economic development and the volume of entrepreneurial activities, according to all the phases of the entrepreneurial process.

The research *methodology* involves the use of parametric procedures due to the characteristics of the selected variables and the number of observations in the sample. It will be used univariate procedures ANOVA and Pearson r coefficient of linear correlation in order to determine the direction and strength of connection will apply. The application of the chosen methodology is aimed to determine the characteristics of each subsample (a group of countries) potential differences, boundaries, distance and homogeneity in order to make appropriate conclusions.

The entrepreneurial sector experienced verification of its value, the role and importance of economic growth and development, therefore it was identified as an important economic resource serving to reach many development goals, necessary to be managed in order to provide direct benefit for national wealth. Stimulation and development of entrepreneurship and entrepreneurial behaviour is one of the basic elements of economic policy of most countries, disregarding to the degree of development. To create a favorable economic environment, the state is responsible at all the levels (Smallbone et al., 2010) and it should provide appropriate institutional, legal and cultural framework as the external environment is one of the basic conditions to develop entrepreneurship, both in transitional countries and in the countries of developed market economics (Smallbone & Welter, 2001b).

Many implemented research projects, studies, as well as scientific works of eminent authors in this field have confirmed the close connection of entrepreneurial activities and the degree of economic development of a national economy. This connection was exposed and analyzed in the framework of one the most comprehensive global studies on entrepreneurship; it is the GEM project. Obtained results confirmed causality. The reached degree of economic development represents the general indicator of economic and system conditions of an economy, being, according to the methodology of the World Economic Forum and measured by GDP per capita in US\$ PPP Basis is appropriate for comparative analyses. This indicator was one of the main indicators for classifying countries in three phases of economic development (Schwab, 2009). It was also taken over in the same form for the need of realizing the GEM project. GDP per capita does not only reflect the economic conditions of an economy, but it is also the expression of social, cultural and other circumstances existing in some region and it directly forms attitudes and intentions of an individual relating to, firstly, entrepreneurial behaviour. Therefore, every change of these circumstances, caused by the growth or fall of the reached development degree, significantly influences on the change of perception of the environment of an individual, stimulating or limiting his/her inclinations and concrete activities. Thus, the fall of economic activities, in the form of economic crisis, directly exerts influence on the change of the whole society. Because of these changes and newly created critical circumstances, the

overall entrepreneurial environment changes, and it causes the changes in entrepreneurial attitudes, intentions and activities. The changes of entrepreneurial behaviour in crisis conditions show in the change of the size and structure of entrepreneurial activities during all the phases of entrepreneurial processes because of its hyperactive sensibility on economic circumstances.

2. Entrepreneurship and the Conditions of Economic Crisis

To represent and understand better the phenomenon of entrepreneurship, we should not go further from the Austrian school of economists, starting from J. Schumpeter to the near past. Thanks to P. Draker, the continuity of quality analysis and the importance of entrepreneurship in economic trends have been successfully held. The strong orientation of the Austrian school and Draker's interest in the strategic implications of entrepreneurship can be explained by one unusual fact, in the way outside of the framework of scientific analysis. J. Schumpeter was a regular guest with the Draker's parents, in the dining room in Vienna (Kiessling & Richey, 2004).

Connection of entrepreneurship and economic trends has become explicit and the present results of numerous contemporary and current studies and researches as GEM projects point to it. Traditional analyses of economic growth did not provide an observed place and role of entrepreneurs, entrepreneurship and entrepreneurial processes in its creation (Bosma & Levie, 2009). Economic growth and development were mostly explained by numerous factors, both economic and non-economic (Bleaney & Nishiyama, 2002), without direct connection with entrepreneurship. Historically, the biggest contribution in developing entrepreneurship theory and its role is ascribed to J. Schumpeter, the Austrian economist. According to him, entrepreneurship is the driving force of all economic changes disturbing the current state and causes creative destruction. It is evident that many economists emphasize the big importance of entrepreneurship for economic growth, especially in critical situations, in both developed countries and developing countries, as well as a means to solve development problems of transitional countries (Giamartino, 1991). Economic governance during transition is an innovative process: it is impossible to follow a uniform approach or to use the same growth model in order to achieve the same results (Starkevičiute, 2011). The sector of small and medium-sized enterprises (SMEs) and entrepreneurship is cited as the most efficient instrument for the transformation of the former socialist countries, from centrally planned to market economies (Smallbone & Welter, 2001a). The enhancement of total competitive ability in the transitional economies requests the creation of a modern knowledge-based economy, the sustainable economic growth and the enlargement of the country's economic competitiveness (Buracas, et al., 2012). That development of the features of entrepreneurship's expression depends on economic

transformations also is related to new innovation, technologies, and knowledge used (Greblikaite & Krisciunas, 2012).

However, even highly developed countries do not renounce this development lever, formally determine for it in their strategic documents. Therefore, the European Union selected the SMEs sector and entrepreneurship for sets goal as one of the strategies. All these development directives, EU defined by the European charter for small enterprises. It was accepted at the European Council in Santa Maria da Feira, Portugal, 19-20 June 2000, initiated by the European Commission and Declaration (signed in Maribor, Slovenia, 23 April 2003). It was on the policy obligatory for all the candidate countries for EU accession to give help in realizing the goals of the EU (UNECE, 2000-2001).

A well-developed sector of SMEs and entrepreneurship provides many benefits to an economy, both in ripe market economies (Aidis, 2005) and those countries being at the start of this process. Not all of this means that the entrepreneurship in less developed countries, in this case, transitional countries, should be discouraged for their contribution to economic development because of the identified environmental limits; on the contrary, small businesses and entrepreneurial projects represent the driving force to go through crises and the factor of economic stabilization in transitional countries (Leković et al., 2014). It means that there is no difference between the role of entrepreneurship and characteristics of this sector relating to the level of economic development reached in the country (Smallbone & Welter, 2001a).

One current and comprehensive concept of entrepreneurship is represented by the GEM conceptual model, which clearly points to essential prerequisites for developing entrepreneurial activities at all the levels, as well as the results and their economic importance. We can notice from the model that the current business activities are present as already established enterprises, mostly dependent from the general national environments, while new business projects are directly restricted by entrepreneurial conditions of the environment (Reynolds et al, 2005). All this points to those entrepreneurial activities depend on a different set of parameters relating to existing business activities. The model represents two different business processes based and supported by arguments of scientists in the field of entrepreneurship, mostly from the Austrian School, including Schumpeter (1934), Kirzner (1997), and other economists who recognized the role of entrepreneurship in economic development as Leibenstein (1968), Baumol (2003), and Acs and other (2004). Basically, both sets of conditions can be found as a social, cultural and political context or the *socio-cultural and political limitations* as Leibenstein calls them. These fundamental factors can understand national culture or universal values (Smith, Petersen & Schwartz, 2002), national wealth in the sense of the Government's capability to support directly the entrepreneurial environment or the kind of political and economic system. Further, these circumstances can

refer to the population growth (Hunt & Levie, 2004) and the rate of economic growth (Lundstrom & Stevenson, 2005). The second part of the model represents the relationship of entrepreneurship and economic growth by means of two separated business processes based on different conditions. It is indisputable that Schumpeter was the first economist to connect entrepreneurs with economic growth, who freed himself from the prevailing approach of comparative statistics and recognized economy as a self-transforming system with the entrepreneur as an agent of changes (Schumpeter, 1934). Schumpeter represents entrepreneurs as innovators who create conditions for profit acquiring, creating a temporary monopoly by means of organizational and technological innovations. By their activities, they constantly disturb the current balance state, preferred by existing business actors, forcing them to react to newly created threats. This process of *creative destruction* (Schumpeter, 1934) is manifested in improving productivity, as well as bigger economic growth. This approach was advanced and developed further by Leibenstein (1968), Baumol (2003) and Acs and others (2004) who, as the last in the series, developed a new growth theory, with the explicit role of Schumpeter's entrepreneur as the transformer of knowledge in economic knowledge and significant participant of economic growth. Schumpeter's entrepreneur disturbs the state of economic balance through the process of innovations, while the alternative consideration of entrepreneurship and economic growth came from the second part of Austrian economists as Ludwig von Mises (1949), Hayek (1978) and Kirzner (1997). They emphasize the role of entrepreneur as an inventor of favorable market conditions, citing that "every participant is always an entrepreneur in every real and living economy" (Mises, 1949, Kirzner, 1997). It follows that the basic question is not who entrepreneurs are, but what they do, with what conditions and what consequences.

Many authors draw conclusions that Schumpeter's and Kirzner's approaches are more complementary than contradictory (Baumol, 2003; Shane, 2003), while the entrepreneurs of both approaches are the participants of economic growth, anyway. By its conceptual framework, the GEM model of the entrepreneurial environment included Schumpeter's innovative entrepreneur and Kirzner's predominantly replicative one. Thus, Schumpeter's entrepreneur is unusual with small chances to exert big influence on economic growth, while Kirzner's entrepreneur is usual and has bigger chances for small influence on economic growth (Levie & Autio, 2008).

Similar to Schumpeter, Leibenstein identifies two basic kinds of business activities that take part in economic growth. One is routine entrepreneurship or management that includes the activities connected with coordination and management of existing business systems. The other is new activities or nascent entrepreneurship that means the activities necessary for creating or moving enterprises to markets that have not existed up to now or have not been clearly defined.

The existing model suggests that those who believe that have the skills, knowledge and motivation to start business projects, recognizing necessary conditions, should take new business activities. Individuals must recognize possibilities before taking any activities. Factors exerting influences on business activities in general, as formal education, are represented in the model with general national business conditions, while the factors making the specific framework of entrepreneurial activities, as entrepreneurial training, and are represented as entrepreneurial conceptual conditions. The previous model emphasizes general entrepreneurial conditions, which directly influence on generating the volume and nature of entrepreneurial activities.

Draker (1985) has also the previous standpoints and he does not try to lessen the importance of entrepreneurship as met-economic event. To his opinion, some other forms of innovations should be considered as entrepreneurial ones, as some original innovator can make some faults that can be identified and removed with entering the market by some other actors. He calls this type of innovations *creative imitation*. Draker's broader view on entrepreneurship has been considerably accepted in the last 30 years by most management theoreticians. It is now recognized as a critical factor, which determines the long-term strategic success in competition with other organizations. It is reflected in the capabilities of enterprises to be more innovative, more flexible and capable to answer the fast market changes.

The connection between entrepreneurship and economic development is supported in developed countries, as in the U.S.A. in the second part of the 20s (Birch, 1987). SMEs and entrepreneurship play an important role in all economies and they are key generators of employment and income, as well as the creators of innovations and growth (Bobera et al., 2014). In the OECD, SMEs employ more than a half labor in the private sector. In the EU, they include over 99% of all enterprises. Besides, 91% of these enterprises are micro enterprises with less than ten workers. Regarding to their importance in all economies, they are of substantial importance for economic revival, too (OECD, 2009). It is certain that large enterprises played the leading role in the development of developed countries. However, during the 1970s with the appearance of crises (1973-1974, 1978-1979), they showed their weakness and impossibility to adapt to new situations. Developed countries found their way out just in small business capacities, which, in these situations, successfully amortized crisis shocks. Thanks to such big flexibility and innovativeness, small businesses adapted faster and better to new economic situations.

From the previously cited, we can express the importance and role of entrepreneurial dimension in the business environment of the global character. The mentioned characteristics of the environment, thinking of the process of globalization and development of the entrepreneurial sector in the economic structure, initially developed together in the period of the 1970s and 1990s of

the last century. Developmental foundations were also the same, and they related to the appearance and spreading information and communication resources. It is obvious that the globalization and integration processes influence the development of national economies and increase the level of competition; thereby they place a greater emphasis on development factors, which should increase their competitiveness (Kraft & Kraftova, 2012). Krugman represented the idea of entrepreneurship as the story on individuals: the people who acquired capital working in their garages or kitchens. In the middle of the 19 century, proponents of the free market, and the values of unlimited entrepreneurship, had a problem with the image. When they said the *private entrepreneurship*, they thought mostly of the General Motors; when they said the *businessman*, they thought of the people in the gray flannel suits. However, in the 1990s of the last centuries, there was the idea that wealth was the result of virtue or even creativity (Krugman).

The statements and great optimism of contemporary economists relating to cyclical economic trends discourage or, to say better, is more surprising. Treating economic depression as the problem of the past is solved; therefore, the only thing that remains in macroeconomic theory is concentration on the long-term economic growth, instead of accepting crisis periods as regular social phenomena. It is something that calls attention of the professional public. Beside the Great Depression (1929 -1930) considered as useless economic tragedy as the consequence of Herbert Hoover's² folded arms and the approach of cleaning balances and *financial decay*, today, a number of economists agree that it was the consequence of the fall of effective demand, therefore it could be surmounted by direct financial intervention of the Federal Reserve System. Further, crisis in the form of stagflation in the 1970s caused the change of the Keynes' model of state interventionism bringing market on the stage, as an almighty invisible hand to regulate economic trends in the form of neoliberalism. Besides, in the 1990s, the crisis of significant proportion and the Asian group of countries with Japan at the head encouraged some people, as Robert Lukas, Professor at Chicago University and the Nobel Prize winner for economics in 1995, to state their opinion with great optimism (at the annual meeting of the American Economic Association in 1993) that the problem of prevention of depression was solved. Therefore, it was only necessary to concentrate on the subject of the long-term economic growth (Krugman, 2010). After several years later, there appeared the crisis of the biggest proportion ever recorded, its start is connected with 2008, and it is ascribed to the breakdown of the US financial market. The global financial crisis was triggered and fuelled by factors which were transgressions of dharma. Thus, the solution to prevent such a crisis is adherence to dharma (Sivakumar & Krishnaswami, 2011)

² President of the U.S.A. from 1929 to 1933

The last crisis definitely affixed its seal on the business ambient and entrepreneurship development. Determinants of the environment in recession conditions moved in the direction of financial indebtedness of governments in the countries seized by crisis, the price increase of indebtedness because of increased risk, budget deficit growth. Because of decreasing fiscal incomes and the fall of economic activities, liquidity crisis in the real sector, unemployment growth, significant oscillation of exchange rates, as well as different speculative trends in financial markets, there was a sufficient reason to start deep changes within existing economic trends. The interplay of financial industry organizations and formal and informal institutions is key to understanding the creation of the crisis (McDonnell & Burgess, 2013). All these negative entries of recession largely endanger small enterprises for the following reasons:

- Reduction of the number of employees as a measure is impossible because a small number of employees is there;
- Low degree of diversity relating to business activities;
- Weaker financial structure (capitalization level);
- Low or insufficient credit rating;
- Big credit dependence;
- Fewer possibilities for financing;
- Liquidity crisis, they bear big supplies very hard;
- In the global flows, they are mostly endangered by big enterprises (OECD, 2009).

This crisis certainly contributed to closing many small businesses and the failure of many entrepreneurial projects, decreasing the volume of business and profit, and unemployment increase. Labor market condition becomes a main determinant of entrepreneurship. Bigger unemployment rate, as one of the indicators of unemployment, stimulated the creation of new jobs through the process of self-employment and starting new business projects (Fairlie, 2011). The relation between the environment and entrepreneurial strategies suggest that entrepreneurial environment can be recognized according to the characteristics as dynamism, heterogeneity and enmity that can influence on entrepreneurial perception, which, in return, can induce entrepreneurs to adapt some strategic orientations in the direction of innovativeness, proactivity and risk taking (Tan, 1996). Therefore, entrepreneurship represents the leading indicator of economic cycles (Schumpeter); it means that entrepreneurship is dependant on economic trends (GEM Report 2010).

The economic ambient determines labor conditions for small businesses that can be exploited (Davidson, 1989). Numerous researches analyze economic circumstances through the influence of location, economic branches and market on the efficiency of small businesses. The characteristics of one environment can be represented by the degree of economies of scale (Audretsch, 1995), trade

union organizations of workers within the economic branch (Acs & Audretsch, 1990), as well as the possibilities of introducing innovations (Vivarelli & Audretsch, 1998). All this can exert influence on the growth of small businesses. The same, it is known, that the growth of small businesses is conditioned by the growth of economic branches (Audretsch & Mahmood, 1994) and market maturity (Baldwin & Gellatly, 2003). The previous analyses of economic conditions relate to the aggregate level; it means that the environment has some influence on all small businesses in some economic branches, markets and locations. The results of previous researches point out that small growing businesses try to advance profitability and widen market niches (Storey, 1996), which are to narrow and look insufficiently defined from the aspect of goals, economic branches and the wideness of the market. Just this can be an advantage in defining economic circumstances of small businesses, to different dimensions, which are the consequence of subjective perception of the owners of small businesses and they include heterogeneity, enmity, dynamism, the structure of consumers and competition (Pelham & Wilson, 1995). The dynamism of the environment is characterized by instability and the continuity of changes, where growth possibilities appear because of social, political, technological and economic changes. The hostile environment is a generator of danger for the enterprise through competition development or the reduction of demand for the enterprise's products, and it will significantly decrease the possibilities of growth for a small enterprise. Heterogeneity of the environment understands its complexity, meaning the existence of different market segments with different characteristics and needs within the same economic branch. However, heterogeneous markets are much more acceptable for small businesses with a view of finding and developing specific market niches in relation to markets where demand is homogeneous.

The entrepreneurial context is mostly characterized by dynamism and changes. It means that entrepreneurs in such conditions, because of their flexibility, adapt better than large business systems. Entrepreneurial projects with their continual foundation and fall create an imbalance or the state of disequilibrium where they cope with better, competing successfully in some situations and the enterprises much bigger and stronger than they are. To some economists (Schumpeter), the lack of entrepreneurial activities, innovation first, is the basic cause of crises in the economy. The current economic crisis, known as the Global economic recession (2008), as well as other forms of crisis role, can represent the stimulating circumstances for the creation and development of entrepreneurial projects. It is because new business possibilities appear in the processes of big market oscillation, in the form of new markets and available resources representing ideal chances for creation, survival and development of the entrepreneurial sector.

3. Data and Methodology

3.1. Data and variables

The results of researching the GEM project in 2009 represent the basic data source of analyzed characteristics (variables). The criterion to choose the country to come into the sample was the availability of data to selected variables, participants in the GEM project in 2009. The basic criterion for the selected year of observation, 2009 in this case, is evidently the cited recession in relation to the previous years 2007 and 2008, i.e. crisis circumstances of the economic ambient within which the volume and structure of entrepreneurial activities are researched.

The countries were classified into three phases of economic development, according to the WEF methodology, as explained in GCI (Global Competitiveness Report 2009 – 2010), based on the Factor-driven economies, as the countries of the lowest development stage, Efficiency-driven economies, as the countries of the medium development stage, and Innovation-driven economies, as the group of the most developed countries.

The source of data for the characteristics of the degree of economic development, as well as economic growth is the International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, October 2010.

The degree of economic development is GDP per capita in US\$ on PP Basis, being at the same time the basis to classify countries according to the phases of economic development.

The change of the GDP level, as the indicator of fall (economic crisis) or the increase of economic activity is expressed as Δ GDP as percent change, as the indicator of crisis intensity.

The characteristic with the indication *suboan* (Nascent entrepreneur: Involved in setting up a business) is an entrepreneurial activity in the phase of the entrepreneurial process where entrepreneurs appear as individuals who are owners or managers of new business now who engaged resources and realize some kind of income up to three months.

The characteristic *babybu* (Owner-manager of young business – up to 3.5 years old) represents individuals, the carriers of entrepreneurial activities in the form of owners or managers who realize some kind of income in the period less than 3.5 years.

The characteristic with the indication of *TEA* (Total Early-Stage Entrepreneurial Activity) index represents the main indicator of the volume of the entrepreneurial activities of the last phase within this study and it includes the previous two indicators.

The characteristic *estabbu* (Owner – manager of an established business more than 3.5 years old) represents the indicator of entrepreneurial activities in the last phase of the entrepreneurial process and it includes individuals who in the form of owners or entrepreneurs realize some income more than 3.5 years of doing business.

The characteristic *anybus* (Overall Entrepreneurial Activity) includes entrepreneurial activities from the previous three phases.

3.2 Hypotheses and methodology

The central research question connected with determining the volume and structure of entrepreneurial activities, to individual phases of the entrepreneurial process (entrepreneurial process is defined by the GEM methodology) in the countries of different degree of economic development, in the conditions of crisis. Available data on selected characteristics enable carrying out analyses to determine differences between the countries of different development degree, according to all the phases of the entrepreneurial process, as well as mutual connections and relationships of observed degrees of economic development, economic crisis and entrepreneurial activities. The number of observations in the sample (number of participant countries of the GEM project, 2009) enables and suggests the application of parameter statistical techniques, which will enable carrying out more precise and exact conclusion because of its sensibility.

What we want to emphasize with the results of research and it will represent the basis for all the next analyses is the relationship of the level change of economic development expressed by the GDP percent change and the attained degree of economic development expressed by GDP per capita in US\$. Taking into consideration the cause and place of appearance of the current World economic crisis, as well as the global connectivity of the world, primarily financial and economic systems depending on the attained degree of economic development, we are exposing the first hypothesis:

H1: There is a negative correlation between the attained degree of economic development and the degree of GDP percent change, as the indicator of economic growth or fall.

H1a: There is statistically a significant difference of defined groups of countries, the different developmental degree depending on percent change of GDP as the indicator of economic growth or fall.

Hypothesis H1 will be tested by the Pearson r coefficient of linear correlation in order to determine the direction and strength of connection between the degree of economic development and GDP percent change. The difference between the group of countries of different development to the degree of growth or fall degree will be tested by the variance analysis - the ANOVA method.

H2: There is statistically a significant difference of defined groups of countries, the different developmental degree depending on the volume of entrepreneurial activities, according to all the phases of the entrepreneurial process. Stability, as well as the significance of this difference, will be tested by variance analysis.

H3: There is a negative correlation between the volume of the attained degree of economic development and the volume of entrepreneurial activities, according to all the phases of the entrepreneurial process.

H3a: There is a positive correlation between the volume of entrepreneurial activities according to all the phases of the entrepreneurial process and change percent of GDP.

Hypothesis H3, as well As H3a will be tested by the Pearson r coefficient of linear correlation in order to determine the direction and the strength of connection between selected characteristics.

4. Results of Researches and Analyses

Based on the analyses of previously exposed attitudes, we can notice that the role and characteristics of entrepreneurial activities in all the phases of economic development are identical, but different forms of entrepreneurship and the structure of entrepreneurial activities are different depending on the attained development degree of an economy (Sternberg and Wanekers, 2005). Further, we can draw a conclusion that some changes, as fall (economic crisis) or the growth of economic activities, change business ambient, and so indirectly influence on the kind and structure of entrepreneurial activities. Also, testing hypothesis H1 gave results illustrated in Table 1, which confirm the hypothesis and the existence of medium negative correlation and Pearson's coefficient points to $r = -0.408$. It means the higher development level of the country measured by GDP per capita in US\$, the lower GDP percent change, i.e. it is negative after some level. The medium values of observed characteristics confirm such a connection between these two characteristics, where GDP change in highly developed countries in the form of medium value amounts to -3.8% and it confirms the existence of deep crisis. In the group of countries of the lowest development degree, economic growth is realised at the level of medium values of 2.3% . This disparity in the rate of economic growth to significantly negative, and the negative correlation of these two characteristics, can be explained by the place and the sample of crisis, degree of global integrity of national financial and economic systems, the degree of international financial dependence of countries. In addition, it can be seen from the results that follow, the bigger volume of entrepreneurial activities according to all the phases of the entrepreneurial process, forms a heterogeneous economic structure with fewer number of large enterprises, which, in crises, shows some level of flexibility and gives a better answer to hard business circumstances.

Table 1. Correlation of economic development and crisis dimension

		GDP per Capita in USD PPP Basis	Δ GDP as percent change
GDP per Capita in USD PPP Basis	Pearson Correlation	1	-,408**
	Sig. (2-tailed)		,004
	N	48	48
Δ GDP as percent change	Pearson Correlation	-,408**	1
	Sig. (2-tailed)	,004	
	N	48	48

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Source: Authors' calculation

The results of the ANOVA analysis in Table 2 confirm the hypothesis H1a, i.e. they point to the existence of statistically significant difference between groups of countries of different degree of development in relation to the characteristic Δ GDP as a percent change. Interpreting the results of the many-sided comparison between defined groups of countries to observed characteristic, we can see that the difference is statistically significant only between the countries with the lowest and highest development degree, i.e. the degree of economic development; therefore, because of that the current economic circumstances generated significant difference at the rate of economic growth.

Table 2. Results of the ANOVA analysis of observed characteristics to define groups of countries

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
suboan	Between Groups	263,195	2	131,597	12,251	,000
	Within Groups	483,366	45	10,741		
	Total	746,561	47			
babybu	Between Groups	249,474	2	124,737	11,463	,000
	Within Groups	489,688	45	10,882		
	Total	739,162	47			
TEA	Between Groups	933,470	2	466,735	16,231	,000
	Within Groups	1294,020	45	28,756		
	Total	2227,490	47			
estabbu	Between Groups	123,936	2	61,968	3,359	,044
	Within Groups	830,143	45	18,448		
	Total	954,080	47			
anybus)	Between Groups	1600,146	2	800,073	11,148	,000
	Within Groups	3229,557	45	71,768		
	Total	4829,703	47			
Δ GDP	Between Groups	214,070	2	107,035	5,610	,007
	Within Groups	858,590	45	19,080		
	Total	1072,660	47			

Source: Authors' calculation

Results of the ANOVA analysis illustrated in Table 2 and the coefficient value $p < .05$ preliminary confirm the existence of statistically significant difference to all the characteristics of entrepreneurial activities and refer to the analysis of results of many-sided comparison (Table 3) to determine the difference between the countries and for observed characteristics. Countries of the lowest development degree named as Factor – driven economies show the high degree of entrepreneurial activities, in the domain of medium value, in all the phases of the entrepreneurial process (*suboan* = 10,1663, *babybu* = 9,6350, TEA = 19,0275, *estabbu* = 11,1150, *anybus* = 29,3150) and statistically significant difference to all the phases of entrepreneurial process in relation to the last groups of countries. The significant difference, as well as the high level of entrepreneurial activities, in countries of the lowest development degree, can be explained by the pressure of the high unemployment rate, instability of the institutions, weak social protection, as well as relatively small number of large enterprises, where entrepreneurship and self-employment becomes necessity, and, very often, the only chance. The group of countries classified as the medium development level, named Efficiency driven – economies, show statistically significant difference in the groups of countries of the lowest and highest development degrees in the starting phase of the entrepreneurial process (*suboan*), as in the TEA indicator that also includes the previous activities. It means that the economic ambient as a determinant of the degree of economic development generates significant differences in the phase of starting an entrepreneurial project (*suboan*), in crisis conditions, too, pointing to that these activities are at the significant lowest level relating to highly developed countries. It is the consequence of small pressure on self-employment and entrepreneurial orientation because of stable and much bigger business possibilities outside the entrepreneurial sector, as well as significant measures of stabilization of taken by the side of government institutions in order to crisis recovery. The countries of the medium development level do not show a statistically significant difference to the indicators *babybu*, which shows entrepreneurial activities to 3.5 years of doing business and *anybus* as the indicator of the overall entrepreneurial activities. It can point to some phase of stabilization of the economic ambient of the given group of countries.

The volume of entrepreneurial activities of selected characteristics within some groups of countries of different development degrees, as well as drawn conclusions based on results of the ANOVA analysis, tables 2 and 3 confirm the results of correlation analysis in Table 4 and so the H3 hypothesis, i.e. the existence of negative strong correlation between the degree of economic development and the volume of entrepreneurial activities to all the phases is confirmed, except for the *estabbu* indicator, which relates to entrepreneurs with business more than 3.5 years, and where a weaker connection of the same direction is present, i.e. at the level medium strong negative correlation as a significant difference between only the groups of countries of the lowest and highest development degree is shown within the ANOVA analysis in this indicator.

Table 3. Multiple comparison of the groups of countries to observed variables

Dependent Variable	(I) Level of Development Country	(J) Level of Development Country	Tukey HSD			95% Confidence Interval		
			Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	Lower Bound	Upper Bound	
suboan	Factor Driven Economies	Efficiency Driven Economies	4,02339*	1,36168	,014	,7232	7,3236	
		Innovation Driven Economies	6,75520*	1,38131	,000	3,4074	10,1030	
	Efficiency Driven Economies	Factor Driven Economies	-4,02339*	1,36168	,014	-7,3236	-,7232	
		Innovation Driven Economies	2,73180*	1,03771	,031	,2168	5,2468	
	Innovation Driven Economies	Factor Driven Economies	-6,75520*	1,38131	,000	10,1030	-3,4074	
		Efficiency Driven Economies	-2,73180*	1,03771	,031	-5,2468	-,2168	
	babybu	Factor Driven Economies	Efficiency Driven Economies	4,50167*	1,37056	,006	1,1800	7,8234
			Innovation Driven Economies	6,65184*	1,39032	,000	3,2823	10,0214
Efficiency Driven Economies		Factor Driven Economies	-4,50167*	1,37056	,006	-7,8234	-1,1800	
		Innovation Driven Economies	2,15018	1,04447	,110	-,3812	4,6816	
Innovation Driven Economies		Factor Driven Economies	-6,65184*	1,39032	,000	10,0214	-3,2823	
		Efficiency Driven Economies	-2,15018	1,04447	,110	-4,6816	,3812	
TEA		Factor Driven Economies	Efficiency Driven Economies	7,95655*	2,22797	,002	2,5568	13,3563
			Innovation Driven Economies	12,78803*	2,26008	,000	7,3105	18,2656
	Efficiency Driven Economies	Factor Driven Economies	-7,95655*	2,22797	,002	13,3563	-2,5568	
		Innovation Driven Economies	4,83148*	1,69788	,018	,7165	8,9465	
	Innovation Driven Economies	Factor Driven Economies	12,78803*	2,26008	,000	18,2656	-7,3105	
		Efficiency Driven Economies	-4,83148*	1,69788	,018	-8,9465	-,7165	

estabbu	Factor Driven Economies	Efficiency Driven Economies	3,80881	1,78449	,094	-,5161	8,1337
		Innovation Driven Economies	4,62237*	1,81022	,037	,2351	9,0096
	Efficiency Driven Economies	Factor Driven Economies	-3,80881	1,78449	,094	-8,1337	,5161
		Innovation Driven Economies	,81356	1,35992	,822	-2,4824	4,1095
	Innovation Driven Economies	Factor Driven Economies	-4,62237*	1,81022	,037	-9,0096	-,2351
		Efficiency Driven Economies	-,81356	1,35992	,822	-4,1095	2,4824
anybus	Factor Driven Economies	Efficiency Driven Economies	11,29738*	3,51973	,007	2,7669	19,8279
		Innovation Driven Economies	16,84026*	3,57047	,000	8,1868	25,4937
	Efficiency Driven Economies	Factor Driven Economies	11,29738*	3,51973	,007	19,8279	-2,7669
		Innovation Driven Economies	5,54288	2,68231	,108	-,9580	12,0438
	Innovation Driven Economies	Factor Driven Economies	16,84026*	3,57047	,000	25,4937	-8,1868
		Efficiency Driven Economies	-5,54288	2,68231	,108	12,0438	,9580
ΔGDP	Factor Driven Economies	Efficiency Driven Economies	3,66596	1,81481	,119	-,7324	8,0644
		Innovation Driven Economies	6,09941*	1,84097	,005	1,6376	10,5612
	Efficiency Driven Economies	Factor Driven Economies	-3,66596	1,81481	,119	-8,0644	,7324
		Innovation Driven Economies	2,43344	1,38303	,195	-,9185	5,7854
	Innovation Driven Economies	Factor Driven Economies	-6,09941*	1,84097	,005	10,5612	-1,6376
		Efficiency Driven Economies	-2,43344	1,38303	,195	-5,7854	,9185

*. The mean difference is significant at the 0.05 level.

Source: Authors' calculation

Table 4. Correlation between entrepreneurial activities and the degree of economic development and the level of Crisis

		suboan	babybu	TEA	estabbu	anybus
GDP per Capita in USD (PPP Basis)	Pearson Correlation	-,509**	-,509**	-,569**	-,282	-,498**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,052	,000
	N	48	48	48	48	48
ΔGDP as percent change	Pearson Correlation	,389**	,557**	,524**	,449**	,539**
	Sig. (2-tailed)	,006	,000	,000	,001	,000
	N	48	48	48	48	48

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Source: Authors' calculation

As for the derived H3a hypothesis, it is also confirmed. It can be proved by available results in Table 4 in the form of a strong positive correlation of the volume of entrepreneurial activities, to all the phases of the entrepreneurial process and the rate of economic growth in crisis conditions. We can draw the conclusion that the countries having the bigger volume of entrepreneurial activities also have the bigger rate of economic growth. In this case, it is characteristic for the countries of the lower development degree. This result can be partly explained by the fact that a more heterogeneous economic structure with a large number of entrepreneurial projects and a small number of large enterprises is more flexible and resistant on economic falls, as well as the fact that the significant entrepreneurial sector provides a more stable contribution to economic results in less developed countries.

Conclusion

Entrepreneurial ambient in the conditions of crisis is exposed to significant changes in the form of redistribution, especially in highly developed countries because of the influence of the recession, a significant quantity of economic resources is free, as well as some market segments and it represents new favorable circumstances for entrepreneurial activities of the most capable individuals. Significant stable environment of highly developed countries in the conditions of crisis, with significant state interventionism, gives a wide range of business opportunities. It lessens the pressure on entrepreneurial aspirations and self-employment, then, it contributes to greater success of new entrepreneurial projects, as well as safer survival of existing small businesses.

We have in this study achieved the following research *results*:

- By correlation analysis, we confirm hypothesis H1, that mean the higher development level of the country measured by GDP per capita in US\$, the lower GDP percent change, i.e. it is negative after some level.

- Results of the ANOVA analysis confirm the hypothesis H1a, i.e. they point to the existence of statistically significant difference between groups of countries of different degree of development in relation to the characteristic Δ GDP as a percent change.
- The volume of the entrepreneurial activities of selected characteristics within some groups of countries of different development degrees, as well as drawn conclusions based on the results of the ANOVA analysis and confirm the results of correlation analysis and so the H3 hypothesis, i.e. the existence of negative strong correlation connection between the degree of economic development.

Also, our results of research are providing answers to all the objectives set in the introduction:

- There is a negative and a medium strong connection between the economic development and the degree of GDP as a percent change;
- Strength of the crisis depends by level of economic development of the defined group of countries;
- The scope of the entrepreneurial activities by the phases of entrepreneurial process is statistically significantly different between groups of countries;
- There is a negative and a medium strong connection between the economic development and scope of the entrepreneurial activities by the phases of the entrepreneurial process.

Less developed countries (WEF, GCR) are characterized by a big volume of entrepreneurial activities in all stages of the entrepreneurial process, as entrepreneurship becomes a necessity because of the instable economic ambient. However, because of a large number of small enterprises and a small number of large enterprises, the heterogeneous economic structure exists, demonstrating big flexibility and resistance to crisis shocks; the positive rate of economic growth confirms it. The positive rate of economic growth with the group of countries of the lowest degree of economic development in the period of observation is the consequence of distance and weak connections with the epicenter of the last World economic crisis, which is still relevant.

The previous conclusions of this research can be interpreted by Draker's attitude (1985), built within the Austrian economic school. It relates to economic trends, with general economic trends. Similar to the current recession conditions, we can cite the example of the postwar market conditions, which, although temporary, define the conditions of survival by the capability to use newly created possibilities. Such a behaviour is generally determined by managers' capabilities to act entrepreneurially exploiting innovations as the answer to significant market changes in the conditions of economic crisis. They appear mostly because of consumption reduction caused by income decrease or unemployment decrease.

References

- Acs, Z. J., & Audretsch, D. B. (1990). The determinants of small-firm growth in US manufacturing. *Applied Economics*, 22(2), 143-153.
- Acs, Z. J., Audretsch, D. B., Braunerhjelm, P. B., & Carlsson, B. (2004). The Missing Link: The Knowledge Filter and Entrepreneurship in Endogenous Growth (No. 4783). CEPR Discussion Papers.
- Aidis, R. (2005). Institutional Barriers to Small- and Medium-Sized Enterprise Operations in Transition Countries. *Small Business Economics*, 25, 305-318.
- Audretsch, D. B. (1995). *Innovation and Industry: Evolution*. The MIT Press.
- Audretsch, D. B., & Mahmood, T. (1994). Firm selection and industry evolution: the post-entry performance of new firms. *Journal of Evolutionary Economics*, 4(3), 243-260.
- Baldwin, J. R., & Gellatly, G. (2003). *Innovation strategies and performance in small firms*. Edward Elgar Publishing.
- Bartlett, D. (2008) Fallout of the Global Financial Crisis. World Economic Forum, 2008. *Network of Global Agenda Councils*. Summit on the Global Agenda, Dubai, United Arab Emirates 7-9 November 2008.
- Baumol, W.J. (2003.) On Austrian analysis of entrepreneurship and my own. *Austrian Economics and Entrepreneurial Studies*, 6, 57-66, Amsterdam: Elsevier Science.
- Birch, D. (1987). *Job Creation in America*. New York: Free Press.
- Bleaney, M. & Nishiyama, A. (2002). Explaining Growth: A Contest Between Models. *Journal of Economic Growth*, 7, 43-56.
- Bobera, D., Lekovic, B., & Berber, N. (2014). Comparative Analysis of Entrepreneurship Barriers: Findings from Serbia and Montenegro. *Engineering Economics*, 25(2), 167-176.
- Bosma, N. & Levie, J. (2009). *Global Entrepreneurship Monitor – 2009 Global Report*. Babson College, Boston, USA, Universidad del Desarrollo, Santiago, Chile, Reykjavík University, Háskólinn Reykjavík, Iceland and London Business School, London UK.
- Buracas, A., Zvirblis, A. & Joksiene, I. (2012) Measurement of Entrepreneurship Macro Surrounding Advantages: Country's Economic Competitiveness Approach. *Inzinerine Ekonomika-Engineering*, 23(1), 5-13.
- Davidsson, P. (1989). *Continued entrepreneurship and small firm growth*. Stockholm School of Economics. The Economic Research Institute.
- Doern, R. (2009). Investigating Barriers to SME Growth and Development in Transition Environments A Critique and Suggestions for Developing the Methodology. *International Small Business Journal*, 27(3), 275-305.
- Drucker, P.F. (1985). *Innovation & Entrepreneurship: Practice and Principles*. New York: Harper & Row.
- Drucker, P. F. (1985). *The effective executive*. Franklin Webster Co.
- Ekonomiska komisija UN za Evropu (UNECE) *Mala i srednja preduzeća u zemljama u tranziciji*, dvogodišni pregled za period 2000-2001, str. 11.

- Fairlie, R., W. (2011). *Entrepreneurship, Economic Conditions and Great Recession*. Santa Cruz: University of California.
- Giamartino, G. (1991) Will small business be the answer for developing economies? *Journal of Small Business Management*, 91-94.
- Greblikaite, J., & Krisciunas, K. (2012). The Development of Features of Entrepreneurship's Expression in an Enterprise. *Engineering Economics*, 23(5), 525-531.
- Hayek, F. A. (1974). *The Pretence of Knowledge*. Nobel Memorial Lecture, Stockholm, 11 December. *Hayek (1978)*.
- Hunt, S. & Levie, J. (2004). *Culture as a predictor of entrepreneurial activity*. Frontiers of Entrepreneurship Research, Babson Park, MA.
- International Monetary Fund (2010) *World Economic Outlook Database*, October.
- Kiessling, T.S. & Richey, R.G. (2004). Examining the theoretical inspirations of a management guru: Peter F. Drucker and the Austrian School of Economics. *Management Decision*, 42(10), 1269 – 1283.
- Kirzner, I. M. (1997). Entrepreneurial discovery and the competitive market process: An Austrian approach. *Journal of economic Literature*, 35(1).
- Kraft, J., & Kraftova, I. (2012). Innovation–Globalization–Growth (Selected Relations). *Engineering Economics*, 23(4), 395-405.
- Krugman, P. (2010) *Povratak ekonomije depresije i ekonomska kriza 2008*. Smederevo: Heliks.
- Leibenstein, H. (1968). Entrepreneurship and development. *The American Economic Review*, 72-83.
- Leković B., & Marić S. (2012). Uticaj globalne ekonomske recesije na obim i strukturu preduzetničkih aktivnosti. 17. Međunarodni naučni skup po nazivom: Strategic Management and decision support systems in strategic Management, Subotica: Ekonomski fakultet Subotica, 20 April, 2012, ISBN 978-86-7233-305-3, UDK: 005.52:658.114.1 ; 338.124.4(100).
- Leković, B., Marić, S. & Leković, B. (2014). Characteristics of Entrepreneurial Activities in Transitional Countries and Their Influence on Development. *Inžinerine Ekonomika-Engineering Economics*, 25(1), 62–71.
- Levie, J., & Autio, E. (2008). A theoretical grounding and test of the Gem model. *Small Business Economics*, 31(3), 235-263.
- Lundstrom, A. & Stevenson, L. (2005). *Entrepreneurship Policy: Theory and Practice*. New York: Springer-Verlag.
- McDonnell, A., & Burgess, J. (2013). The impact of the global financial crisis on managing employees. *International Journal of Manpower*, 34(3), 184-197.
- Mises, L. V. (1949). 1998. *Human Action: A Treatise on Economics*.
- Niels B., Zoltan J., Erkkö A., Alicia C., & Jonathan L. (2009). Global Entrepreneurship Monitor – 2008 Global Report. Boston, USA: Babson College, Santiago, Chile: Universidad del Desarrollo, and London, UK: London Business School.
- OECD Centre for Entrepreneurship (2009). *SMEs and Local Development*, The Impact of the Global Crisis on SME and Entrepreneurship Financing and Policy Responses.

- Pelham, A. M., & Wilson, D. T. (1995). A longitudinal study of the impact of market structure, firm structure, strategy, and market orientation culture on dimensions of small-firm performance. *Journal of the academy of marketing science*, 24(1), 27-43.
- Reynolds, P., N. Bosma, E., Autio, S. Hunt, N. De Bono, I. Servais, P. Lopez-Garcia, & N. Chin, (2005). Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection, Design and Implementation 1998-2003. *Small Business Economics*, 24, 205-231.
- Rezultati istraživanja GEM projekta u Republici Srbiji za period 2007.- 2009. godine, GEM tim Ekonomskog fakulteta u Subotici, Univerziteta u Novom Sadu.
- Schumpeter, J.A. (1934). *The Theory of Economic Development*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Schwab, K. (2009). *Global Competitiveness Report 2009-2010*. World Economic Forum. Geneva, Switzerland. Preuzeto sa: <http://www.weforum.org/pdf/GCR09/GCR20092010fullreport.pdf>;
- Shane, S. A. (2003). *A general theory of entrepreneurship: The individual-opportunity nexus*. Edward Elgar Publishing.
- Sivakumar, N., & Krishnaswami, S. R. (2011). Global financial crisis: dharmic transgressions and solutions. *International Journal of Social Economics*, 39(1/2), 39-54.
- Smallbone, D. & Welter, F. (2001a). The Distinctiveness of Entrepreneurship in Transition Economies. *Small Business Economics*, 16, 249-262.
- Smallbone, D. & Welter, F. (2001b). The Role of Government in SMEs Development in Transition Economies. *International Small Business Journal*, 19, 63-77.
- Smallbone, D., Welter, F. Voytovich, A. & Egorov, I. (2010). Government and entrepreneurship in transition economies: the case of small firms in business services in Ukraine. *The Service Industries Journal*, 5, 655-670.
- Smith, P. B., Peterson, M. F. & Schwartz, S. H. (2002). Cultural Values, Sources of Guidance, and their Relevance to Managerial Behavior A 47-Nation Study. *Journal of cross-cultural Psychology*, 33(2), 188-208.
- Starkevičiūtė, M. (2011). Transition towards new global setting in Lithuania. *Ekonomika*, 90(4), 34-48.
- Storey, D. J. (1996). *The ten percenters*. London: Deloitte & Touche.
- Vivarelli, M., & Audretsch, D. (1998). The link between the entry decision and post-entry performance: evidence from Italy. *Industrial and Corporate Change*, 7(3), 485-500.
- Wells, B., Pfantz, T., & Bryne, J. L. (2003) Russian Women Business Owners: Evidence of Entrepreneurship in a Transitional Economy. *Journal of Development Entrepreneurship*, 8, 59-71

EKONOMSKA KRIZA I PRIRODA PREDUZETNIČKIH I MENADŽMENT AKTIVNOSTI

Apstrakt: Osnovna istraživačka namera ovog rada usmerena je na analizu prirode preduzetničkih aktivnosti u zavisnosti od obima i strukture preduzetničkog procesa u okviru definisanih grupa zemalja različitog stepena ekonomske razvijenosti u uslovima krize. Analiza rezultata istraživanja upućuje na zaključke koji u potpunosti potvrđuju postavljene hipoteze istraživanja. Rezultati istraživanja do kojih se došlo primenom odgovarajućih statističkih postupaka naglašavaju postojanje negativne korelacije stepena ekonomskog razvoja i stope ekonomskog rasta. Oni su delimično objasnili mesto i uzroke analiziranih uslova krize, stepen integrisanosti finansijskog i ekonomskog sistema, kao heterogenu privrednu strukturu u vidu glavnog otpora prema negativnim ekonomskim trendovima. Definisane grupe zemalja različitog stepena razvijenosti ispoljavaju razlike u svim fazama preduzetničkog procesa. Postoji pozitivna korelacija između obima preduzetničkih aktivnosti i stope ekonomskog rasta i to kod zemalja nižeg stepena razvijenosti. Uslovi krize u zemljama najnižeg stepena ekonomske razvijenosti generišu dodatni pritisak na preduzetničke aktivnosti, dok je relativno stabilno okruženje u visoko razvijenim zemljama pružilo mogućnosti određenom broju pojedinaca da realizuju poslovne mogućnosti izvan preduzetničkog sektora.

Ključne reči: ekonomska kriza, preduzetništvo, ekonomski razvoj, ekonomski uslovi, GEM projekat

Authors' biographies

Božidar Leković is full professor at the Department of Management, Faculty of Economics Subotica, University of Novi Sad, Republic of Serbia, where he teaches bachelor's courses in Principles of Management, master's courses Performance Management and Contemporary Management, and Ph.D. courses Management Theory and Technologies. His research interests include Leadership, Communication, Human Resources, and Entrepreneurship. Besides his work at the Faculty, he has been engaged in the various national and international projects and activities in the fields of research, education, and development of curricula and syllabus for Management Study. He has authored numerous scientific and research articles in various kinds of publication.

Slobodan Marić is research assistant at the Department of Management, Faculty of Economics Subotica, University of Novi Sad, Republic of Serbia, where he teaches bachelor's courses in Principles of Management and master's courses Performance Management and Contemporary Management. He has taken part in many national and international scientific and research projects. In addition, he is author and coauthor of numerous scientific and professional papers in the fields of management, entrepreneurship, and project management.



PRIVATIZACIJA I INVESTICIONA AKTIVNOST U TURIZMU REPUBLIKE SRBIJE

Živorad Gligorijević

Univerzitet u Nišu, Ekonomski fakultet, Srbija

✉ zivorad.gligorijevic@eknfak.ni.ac.rs

Predrag Ubavić

A.D. „Planinka“, Kuršumlja, Srbija

✉ p.ubavic@gmail.com; predrag.ubavic@prolomvoda.com

UDK
338.246.02
5.88:338.48
(497.11)
Pregledni
rad

Apstrakt: Kao i druge zemlje Centralne i Jugoistočne Evrope, Republika Srbija je krajem XX i početkom XXI veka ušla u proces sveobuhvatne transformacije, koja je u suštini predstavljala snažan politički i ekonomski pokret za korenitim promenama u svim sferama društvenog i privrednog života. Centralno mesto u ukupnim transformacionim procesima zauzimala je svojinska, odnosno vlasnička transformacija. Svrha ovog istraživanja su brojne promene i posledice koje je prouzrokovala vlasnička transformacija, to jest privatizacija u svim privrednim delatnostima, a samim tim i u turizmu. Metodi istraživanja korišćeni u ovom radu su: metod analize, metod sinteze, metod apstrakcije, metod generalizacije, metod komparacije, kao i matematički i statistički metodi. Rezultati istraživanja pokazuju da su efekti privatizacije u turističkoj delatnosti Srbije, gotovo, poražavajući. Osim toga, izostale su neophodne promene i u ostalim elementima poslovne transformacije (organizacionoj, upravljačkoj, kadrovske, tehnološkoj i drugim), što je dovelo do pada kvaliteta turističke ponude Srbije i njene loše pozicije na međunarodnom turističkom tržištu. Imajući u vidu činjenicu da je Republika Srbija razvoj turizma svrstala u prioritete svoje aktuelne ekonomske politike i razvojne strategije, rezultati ovog istraživanja trebalo bi svojom originalnošću, naučnim pristupom predmetu istraživanja, kvalitetom i stručnošću da upotpune istraživačku građu u ovoj naučnoj oblasti, kao i da kreatorima ekonomske, turističke i investicione politike ukažu na nove mogućnosti razvoja turizma u Srbiji.

Primljeno:
14.09.2015.
Prihvaćeno:
23.03.2016.

Ključne reči: turizam Srbije, privatizacija, efekti privatizacije, investicije, izvori investicija.

JEL klasifikacija: R11, Z32, E22

1. Uvod

Poslednja decenija prošlog (XX) i početak ovog (XXI) veka karakterišu se krupnim promenama među kojima najznačajniju, svakako, predstavlja prelazak netržišnih ekonomija u tržišne uslove privređivanja.

Navedene promene zahvatile su, kako razvijene, tako i manje razvijene zemlje i bile su poznate pod nazivom tranzicija. Pri tome, jedan od najbitnijih segmenata sveobuhvatnog procesa tranzicije predstavljala je *poslovna transformacija* čiji su osnovni ciljevi bili: uspostavljanje tržišne privrede, reforma svojinskih odnosa, opšta liberalizacija uslova privređivanja, kao i izgradnja efikasnijeg privrednog sistema. To znači da je poslovna transformacija predstavljala izuzetno kompleksan proces, to jest proces koji je podrazumevao, pre svega, svojinsku transformaciju (privatizaciju), zatim organizacionu, upravljačku, tehnološku, finansijsku, kadrovsku i drugu transformaciju.

Kao ključni elemenat poslovne transformacije smatra se *privatizacija* koja, po svojoj suštini, predstavlja proces delimičnog ili potpunog prelaska društvene i državne u privatnu svojinu, sa ili bez nadoknade, pod uslovima utvrđenim zakonom. Krajnji cilj privatizacije bio je dominantno učešće privatnog sektora u stvaranju društvenog proizvoda. Pri tome, potrebno je, posebno, naglasiti da privatizacija nije trebala da bude sama sebi cilj, već sredstvo izgradnje institucija i mehanizama tržišne privrede.

U poslednje dve i po decenije u Srbiji je sprovedena privatizacija, sa više ili manje uspeha, u svim privrednim delatnostima, pa i u turizmu kao jednoj od najznačajnijih delatnosti iz tercijarnog sektora. Nažalost, kao i kod drugih zemalja, koje su prošle kroz tranzicione promene, i iskustvo naše zemlje pokazalo je brojne nedostatke i apsurdne u sprovođenju procesa privatizacije.

Opređeljujući se za razvoj turizma, kao jedne od strateških delatnosti u svom budućem privrednom razvoju, Srbija se suočava sa nedostatkom kapitala, infrastrukture, znanja, kao i pristupa globalnom marketingu i kanalima distribucije, što otežava brži i uspešniji razvoj ove privredne delatnosti.

Polazeći od činjenice da Republika Srbija ima skromne mogućnosti za finansijsku podršku razvoju turizma, nameće se potreba za pronalaženjem stranih izvora investiranja za ovu privrednu delatnost. Da bi se obezbedio uspešan i kontinuiran razvoj turizma u Srbiji, neophodno je da ona postane poželjna destinacija za dolazak stranih turista i, što je još važnije, stranih investitora. Dakle, Srbiji su preko potrebne kapitalne investicije u turizmu, pa je od ogromnog značaja njeno uspešno predstavljanje na međunarodnom turističkom i investicionom tržištu, kao turističke destinacije sa povoljnom investicionom klimom.

2. Karakteristike procesa privatizacije u Srbiji

Tranzicione promene u Srbiji, a samim tim i vlasnička transformacija, započele su još u drugoj polovini 80-ih godina XX veka, po propisima tadašnje savezne države (SFRJ). *Zakonom o pravu vremenskog korišćenja turističkih objekata (Time Sharing)* iz 1986. godine i *Zakonom o društvenom kapitalu* iz 1989. godine, najavljeni su prvi koraci ka stvaranju uslova za tržišno poslovanje i korporativno upravljanje privredom. Međutim, započeti proces vlasničke transformacije usporile su, pre svega, različite pojave vanprivrednog karaktera (opšta društvena kriza, secesija Slovenije i Hrvatske, raspad zajedničke države – SFRJ, rasplamsavanje ratnih sukoba, veliki broj izbeglih i prognanih lica, kao i ostali poznati događaji).

Sredinom 1991. godine u Srbiji je donet *Zakon o uslovima i postupku pretvaranja društvene svojine u druge oblike svojine*, kojim su bili predviđeni i razrađeni sledeći modeli privatizacije: (1) izdavanje i prodaja akcija radi prodaje društvenog kapitala; (2) izdavanje akcija radi povećanja kapitala; (3) prodaja preduzeća ili njegovog dela; (4) davanje u zakup i (5) zaključivanje ugovora o vođenju posla preduzeća (Ubavić, 2014, str. 65).

Zbog izbijanja i kulminacije hiperinflacije (tokom 1993. godine) u Srbiji je 1994. godine usvojen *Zakon o revalorizaciji društvenog kapitala*, čime je zaustavljen proces vlasničke transformacije. Stupanje na snagu pomenutog Zakona dovelo je do toga da su neka preduzeća poništila već započete procese privatizacije, dok su druga preduzeća nastavila otplatu deonica. U tom periodu došlo je, takođe, i do brojnih sudskih sporova oko imovine i procenjene vrednosti preduzeća.

Hotelsko-ugostiteljska preduzeća bila su među prvim preduzećima koja su započela proces svojinske transformacije (Barjaktarović & Barjaktarović, 2011). U periodu od sredine avgusta 1990. do kraja aprila 1994. godine, vlasničkom transformacijom u Srbiji bilo je obuhvaćeno 69,9%, to jest 2.572 društvenih preduzeća. U tom procesu prednjačila je Vojvodina (u kojoj je bilo obuhvaćeno 81,7% društvenih preduzeća), zatim centralna Srbija (gde je transformacija obuhvatila 61,7% društvenih preduzeća), dok je na Kosovu i Metohiji procesom transformacije bilo obuhvaćeno 253 preduzeća (uz značajnu ulogu države). Od privrednih delatnosti, vlasničkom transformacijom najviše su bile obuhvaćene industrija (sa oko 4/5 preduzeća) i ugostiteljstvo, sa preko 72% preduzeća (Marsenić, 1996, str. 475-476).

Zakon o svojinskoj transformaciji donet je 1997. godine. Jedna od osnovnih odredbi, ovog Zakona, odnosila se na besplatnu podelu akcija zaposlenima, ranije zaposlenim radnicima i penzionerima u visini od najviše 60% vrednosti društvenog kapitala. Navedenim Zakonom, takođe, bilo je propisano da se 30% vrednosti društvenog kapitala može, od strane zainteresovanih kupaca, otplaćivati

na vremenski period do 6 godina, dok se 10% društvenog kapitala prenosilo Fondu za penzijsko i invalidsko osiguranje, a kapital koji bi eventualno preostao, po upisu akcija, prelazio je u svojinu državnog Akcijskog fonda.

Model privatizacije koji se bazirao na pomenutom Zakonu bio je neobavezan i neoročen, to jest organi upravljanja u preduzećima odlučivali su o tome da li će se ići u privatizaciju ili ne. Trpeći veliki pritisak samoupravnih i sindikalnih struktura, organi upravljanja u preduzećima nisu osetili neophodnost promena i prepustili su se stihiji, što je dovelo do toga da se, putem različitih i sumnjivih poslovnih transakcija, kapital iz društvenih preduzeća nekontrolisano prelje u privatne firme.

Zakon o svojskoj transformaciji iz 1997. godine uslovio je početak procesa privatizacije u više od 1.000 preduzeća u Srbiji, od čega je 12 preduzeća bilo iz delatnosti *hotelijerstva i ugostiteljstva*. Kao ključni elementi, prilikom prodaje ovih preduzeća, javljali su se *cena akcija* koju plaća većinski vlasnik i *socijalni program*, dok je *investicioni program* bio u drugom planu.

Posle oktobarskih promena 2000. godine u Srbiji se promenio i politički i ekonomski ambijent u kome je funkcionisala njena privreda. Došlo je, naime, do modifikovanja ranijeg pristupa privatizaciji, pa je krajem juna 2001. godine stupio na snagu novi *Zakon o privatizaciji*. Pomenutim Zakonom bila je predviđena privatizacija ukupnog društvenog kapitala preduzeća odjednom, gde se većinski paket akcija prodavao jednom vlasniku ili malom broju vlasnika. Višak radne snage rešavao se putem socijalnog programa koji se finansirao iz sredstava budžeta a bilo je predviđeno, takođe, i obavezno investiranje u privatizovano preduzeće. Model privatizacije, baziran na ovom Zakonu, bio je centralizovan, jer je celokupan postupak sprovodila država, odnosno Agencija za privatizaciju. Jednom kupcu ili konzorcijumu prodavan je većinski deo društvenog kapitala preduzeća (od minimalno 51% do maksimalno 70%), dok se 30% društvenog kapitala preduzeća (koja su se privatizovala putem aukcije) besplatno delilo zaposlenima i ranije zaposlenima u preduzeću, odnosno kod preduzeća koja su se privatizovala putem tendera 15% društvenog kapitala deljeno je besplatno.

Ključna državna institucija koja se bavila privatizacijom, u skladu sa *Zakonom o privatizaciji* iz 2001. godine, bila je *Agencija za privatizaciju*. U skladu sa pomenutim Zakonom, bila su predviđena još dva državna subjekta nadležna za sprovođenje procesa privatizacije, a to su *Akcijski fond* i *Centralni registar za hartije od vrednosti*.

Polazeći od dva osnovna modela prodaje društvenog, odnosno državnog kapitala i to putem: (1) javnog tendera i (2) javne aukcije, može se zaključiti da su tenderske privatizacije bile namenjene za ona preduzeća koja su bila od strateškog značaja za Srbiju. Na početku XXI veka u Srbiji je bilo oko 150 preduzeća koja je trebalo privatizovati putem javnog tendera, dok je ostala preduzeća (njih oko

4.000) trebalo privatizovati putem javnih aukcija. Kao glavni kriterijumi za odabir najboljeg kupca kod javnih tendera uzimani su: (1) visina prodajne cene; (2) visina investicionog programa; (3) visina socijalnog programa i (4) kvalitet programa zaštite životne okoline (Đorđević, 2009, str. 31).

Sredstva dobijena od privatizacije društvenih i državnih preduzeća trebalo je da posluže za finansiranje sledećih potreba: (1) republičkog fonda nadležnog za penzijsko i invalidsko osiguranje zaposlenih i to 10% od prodajne cene; (2) podsticanje razvoja; (3) isplaćivanje naknade licima čija je imovina nacionalizovana i to 5% od prodajne cene; (4) vraćanje dugova čiji je obveznik ili garant Republika Srbija; (5) troškova prodaje u postupku privatizacije; (6) posebnog programa razvoja privrede i zaštite životne sredine koji donosi organ teritorijalne autonomije, odnosno lokalne samouprave (5% za teritorijalnu autonomiju i 5% za lokalnu samoupravu) i (7) druge namene (Zakon o privatizaciji, 2001).

Kontrola čitavog procesa privatizacije u Republici Srbiji, tokom prve decenije XXI veka, odvijala se po strogo formalizovanom principu vertikalne odgovornosti. Institucije za sprovođenje *Zakona o privatizaciji* odgovarale su izvršnoj vlasti (Vladi Republike Srbije), dok su organi izvršne vlasti odgovarali Narodnoj skupštini Republike Srbije. Dakle, u procesu privatizacije u Republici Srbiji aktivnu ulogu imale su, kako izvršna, tako i zakonodavna vlast, a u pojedinim momentima do izražaja je, takođe, dolazila i uloga sudske vlasti (na primer, u slučaju brojnih i raznovrsnih sudskih sporova vezanih za proces privatizacije).

Kao i kod mnogih drugih zemalja koje su prošle kroz tranzicione promene, u Srbiji su se, takođe, manifestovale različite negativne pojave tokom odvijanja ovog procesa, kao i posle njega. Došlo je, pre svega, do pada društvenog bruto proizvoda, smanjenja izvoza, pogoršanja životnog standarda njenih građana, povećanja broja nezaposlenih lica, povećanja broja različitih krivičnih dela, pojave različitih formi devijantnog ponašanja itd. Međutim, treba reći da je veoma teško dati jednu opštu ocenu o efektima, do sada sprovedenog, procesa privatizacije u Republici Srbiji. Za neke preciznije i stručnije ocene potrebno je da protekne dovoljno dug vremenski period, kako bi se izgradile sve neophodne institucije tržišne ekonomije i privatna svojina pokazala svoj pravi karakter.

3. Analiza efekata privatizacije u turističkoj delatnosti Srbije

Kao jedna od najbitnijih delatnosti u okviru tercijarnog sektora privrede, turizam je među prvima ušao u tranzicione promene. Najveći broj preduzeća iz turističke delatnosti je, zbog svoje vrednosti, privatizovan putem aukcije, dok je neuporedivo manji broj preduzeća privatizovan putem javnog tendera. Kao i u ostalim delatnostima, tako i u turizmu, privatizacija nije uvek davala očekivane rezultate. Između novih vlasnika i radnika iz privatizovanih preduzeća često je dolazilo do različitih sporova koji su rešavani sudskim putem.

Prema podacima Agencije za privatizaciju iz hotelsko-ugostiteljske delatnosti privatizovano je oko 150 preduzeća, što je predstavlja oko 70% od ukupnog broja preduzeća iz ove delatnosti. Međutim, skoro svaki peti ugovor o privatizaciji je poništen zbog neispunjenja ugovornih obaveza od strane novih vlasnika, dok je za izvestan broj preduzeća predloženo restrukturiranje. Ukupan iznos sredstava po osnovu prodaje preduzeća iz ove delatnosti iznosio je oko 500 miliona evra, što je daleko ispod očekivanja, i države i zaposlenih u ovoj delatnosti. Najveći priliv ostvaren je prodajom hotela „Continental“ za 148,8 miliona evra, zatim turističkog preduzeća TP „Putnik“ za 44 miliona evra (po drugi put), hotela „Jugoslavija“ za 31,1 milion evra i hotela „Metropol“ za 23,7 miliona evra (Barjaktarović & Barjaktarović, 2011, str. 343).

Sprovedena privatizacija u hotelsko-ugostiteljskoj delatnosti otvorila je brojna pitanja i dileme, a kao najčešći problemi u ovom procesu javljali su se sledeći: (1) kod većine privatizovanih preduzeća, osim promene vlasnika, nije došlo do promena u ostalim elementima poslovne transformacije, što se negativno odrazilo na kvalitet pruženih usluga i njihovu konkurentsku poziciju; (2) neočekivano mali finansijski efekti od privatizacije uticali su na mali priliv sredstava u republičkom budžetu i veliko nezadovoljstvo zaposlenih, a istovremeno je u ogromnoj meri izostao interes stranih partnera za kupovinu ovih preduzeća; (3) neka preduzeća ili njihovi delovi za vrlo kratko vreme promenila su po nekoliko vlasnika, što najbolje govori o motivima njihove kupovine; (4) samo malim brojem privatizovanih preduzeća upravljali su profesionalni menadžeri, dok je u većini ovih preduzeća dolazilo do čestih smena menadžera, što se negativno odražavalo na njihov imidž, zaposlene i ukupno poslovanje; (5) zbog loše kontrole čitavog procesa privatizacije, veliki broj novih vlasnika nije u potpunosti ispoštovao preuzete obaveze prema investicionim i socijalnim programima; (6) određeni broj preduzeća i posle više održanih aukcija nije privatizovan, pa je po preporuci Vlade predloženo njihovo restrukturiranje.

Nasuprot brojnim primerima loših efekata privatizacije u hotelsko-ugostiteljskoj delatnosti, postoji jedan mali broj ovih preduzeća koja su uspešno prošla kroz sve poteškoće ovog procesa i mogu da posluže kao model za sva ona preduzeća koja nisu započela proces svojinske i ukupne poslovne transformacije. Kao svetli primeri uspešne poslovne transformacije i privatizacije mogu se navesti: hotel „Mona“ na Zlatiboru, hotel „Vojvodina“ u Zrenjaninu, hotel „Park“ u Novom Sadu, hotel „Izvor“ u Arandjelovcu i drugi (Barjaktarović & Barjaktarović, 2011, str. 345).

Opšti je zaključak da su rezultati dosadašnjeg procesa poslovne transformacije, a posebno privatizacije kao njenog ključnog elementa, u turističkoj delatnosti Srbije prilično *poražavajući*. To najbolje potvrđuje veliki broj otpuštenih radnika, mnoštvo ugašenih preduzeća, veliki broj poništenih ugovora o privatizaciji, kao i broj neprivatizovanih preduzeća. Nepostojanje

strategijskog pristupa privatizaciji, neuvažavanje specifičnosti turističke delatnosti, kao i nepostojanje volje, znanja i umeća, kako na strani države, tako i kod menadžerskih struktura (u privatizovanim preduzećima) da se izvrše suštinske promene u poslovanju dovelo je do ovih i ovakvih rezultata. Ovo, i zbog toga, što je glavni motiv kupovine, kod većine novih vlasnika turističkih preduzeća, hotela i drugih objekata bio da se isti, što pre, preprodaju po višoj ceni ili da im se, zbog povoljne lokacije na kojoj su se nalazili, promeni namena. Nezainteresovanost države da proveri poreklo kapitala kojim su kupovana ova (privatizovana) preduzeća dovela je do idealnih mogućnosti za *pranje* novca sumnjivog porekla.

Na drugoj strani, preduzeća koja nisu privatizovana bila su nezainteresovana za neka ozbiljnija ulaganja i uvođenje nekih suštinskih promena u poslovanju, što se veoma loše odrazilo na kvalitet turističke ponude i njihovu konkurentsku poziciju na tržištu.

Dakle, *privatizacija u turističkoj delatnosti Srbije nije dala očekivane rezultate*. Osim toga, u većini slučajeva, izostale su i neophodne promene u ostalim elementima poslovne transformacije (organizacionoj, upravljačkoj, tehnološkoj, kadrovskoj, finansijskoj i drugim), što je dovelo do lošeg kvaliteta naših turističkih proizvoda/usluga i loše pozicije turističke ponude Srbije na međunarodnom i regionalnom turističkom tržištu. Da bi se prevazišle postojeće teškoće i problemi neophodno je, pre svega, poboljšati zakonsku regulativu iz ove oblasti, angažovati profesionalne menadžere sa internacionalnim iskustvom, kao i permanentno raditi na edukaciji svih nivoa menadžmenta i zaposlenih.

4. Investiciona ulaganja u turizmu Srbije

Zemlje u tranziciji, a među njima i Srbija, suočene sa brojnim problemima u toku sprovođenja privrednih reformi neminovno su usmerene na pronalaženje stranih izvora finansiranja, kako bi pokušale da izađu iz nastalih poteškoća. Na taj način, strana ulaganja postaju bitan faktor u privrednom razvoju tranzicionih zemalja i doprinose poboljšanju njihove konkurentnosti na međunarodnom tržištu.

Iako je Republika Srbija uvrstila turističku delatnost u svoje razvojne prioritete ona je još uvek neprepoznatljiva destinacija na svetskoj turističkoj mapi, a njen turizam poseduje samo komparativne, ali ne i konkurentne prednosti.

Trenutno nezavidni položaj turizma u Srbiji ukazuje na nužnost hitne državne finansijske podrške ovoj privrednoj delatnosti u vidu različitih subvencija, poreskih podsticaja, povoljnih kredita i drugih instrumenata finansijske pomoći. Međutim, za dugoročniji i stabilniji razvoj turizma u Srbiji, pored finansijske podrške države, neophodne su i *kapitalne investicije* kao instrument njegovog zdravog razvoja, pa zbog toga, njima treba prioritarno težiti.

Investicije u turizam predstavljaju deo privrednih investicija. U teoriji a, takođe, i u praksi često preovladava sasvim pogrešno shvatanje da su investicije u turizam, u stvari, investicije u ugostiteljstvo. Međutim, iako ugostiteljstvo ima ogroman uticaj na razvoj turizma ne smeju se zanemariti ni ostali elementi turističke ponude (saobraćaj, trgovina, zanatstvo, turističke agencije i drugo) koji, takođe, imaju veliki uticaj na razvoj turizma, pa upravo, iz tog razloga, investicije u turizam treba posmatrati u jednom širem kontekstu (Unković & Zečević, 2011, str. 375). Naime, pri definisanju investicija u turizam, neophodno je obuhvatiti sva ulaganja u ekstenzivni i intenzivni razvoj ugostiteljstva, saobraćaja, trgovine, zanatstva, turističkih agencija i ostalih delatnosti koje čine turističku privredu, u onoj meri u kojoj su one uključene u direktno i indirektno podmirenje potreba turista. Osim navedenog, kao investicije u turizam smatraju se i ulaganja u trajna obrtna sredstva, koja su potrebna za normalno funkcionisanje turističke privrede (Unković & Zečević, 2011).

Kao poseban problem, u većem broju turistički razvijenih zemalja u svetu, javlja se statističko praćenje investicija u turizam. U mnogim zemljama, statistički se prate samo sredstva uložena u ugostiteljstvo i privredne subjekte iz oblasti turizma. U našoj zemlji zvanična statistika je sve do 1965. godine investicije u ugostiteljstvo i turizam iskazivala zajedno sa trgovinom, a tek posle toga one su počele posebno da se iskazuju.

Zbog opšte ekonomske situacije u kojoj se nalazila Republika Srbija u proteklom periodu, nije mogla bitnije da podrži razvoj svog turizma. Ako se analizira prva decenija XXI veka, može se jasno uočiti skromna finansijska podrška izražena, pre svega, u vidu subvencija i povoljnih kredita. Kao glavni davalac subvencija, javljalo se resorno Ministarstvo zaduženo za turizam, dok su povoljni krediti odobravani od strane Ministarstva finansija i privrede. Najbolji primer povoljnih kredita za razvoj turizma su oni krediti koji su odobravani našim građanima za putovanja u Srbiji sa godišnjom kamatnom stopom od 7,5% i rokom otplate od 3 godine. Osim skromnih iznosa, kojima je podržavan razvoj turizma u Srbiji (1,56 milijardi dinara) i samo relativno učešće turizma znatno je zaostajalo za relativnim učešćem ostalih delatnosti u državnoj pomoći u posmatranom periodu, to jest kretalo se u rasponu od 0,8% do 5,2% (Leković & Pantić, 2014, str. 66-67).

Savremenici smo sveukupnog procesa globalizacije i izrazito dinamičnih tokova kretanja međunarodnog kapitala. S druge strane, imajući u vidu činjenicu da je Republika Srbija zemlja u razvoju (sa nešto više od 7 miliona stanovnika), kao i da proces tranzicije u njoj još uvek nije u potpunosti dovršen, jasno je da se oslanjanjem isključivo na sopstvene snage ne mogu ostvariti neki značajniji rezultati u njenom turističkom i sveopštem privrednom razvoju. Zbog toga se nameće zaključak o neophodnosti pribavljanja stranih izvora finansiranja i to, pre

svega, stranih direktnih investicija¹, kako u turizmu, tako i u drugim privrednim delatnostima. Inače, strane direktne investicije mogu se realizovati na različite načine kao, na primer, što su: *grinfild i braunfild investicije, zajednička ulaganja, međunarodni merđžeri i akvizicije* (Grbić & Janković, 2014, str. 62).

Neka istraživanja UNCTAD-a (*United Nations Conference on Trade and Development*) pokazuju da su, posmatrano na globalnom nivou, strane direktne investicije u turizmu relativno niske, u poređenju sa drugim delatnostima. Turizam učestvuje sa svega 1% do 2% u ukupnim izlaznim SDI stokovima iz najvećih matičnih zemalja, dok je njegovo učešće u ukupnim ulaznim SDI stokovima, u najvećim zemljama domaćinima, još i manje (Bošković, 2008, str. 25). Međutim, tokom poslednje decenije XX i početkom XXI veka, registrovan je nagli rast investicija u uslužnom sektoru. Na rast atraktivnosti investiranja u uslužni sektor uticali su brojni faktori, a kao najbitniji mogu se izdvojiti: (1) brzi rast tražnje za uslugama; (2) rast svesti o značaju usluga za ostvarivanje efikasne i produktivne proizvodnje u svim sektorima i (3) liberalizacija investicionih politika u uslužnom sektoru kod mnogih zemalja (Popovčić-Avrić, Đenić, 2011).

Najznačajnije zemlje, izvori za izlazne strane direktne investicije u turizmu, su iz grupe razvijenih zemalja, pre svega, Sjedinjene Američke Države, Velika Britanija, Francuska i Kanada. Međutim, poslednjih godina, sve više se registruje i povećanje SDI od strane multinacionalnih kompanija iz Singapura, Hong Konga, Ujedinjenih Arapskih Emirata, Kube, Malezije, Poljske, Južnoafričke Republike i Mauricijusa. Upravo, investitori iz navedenih zemalja mogu predstavljati izuzetno značajan izvor novih investicija, kapitala i veština za najmanje turistički razvijene zemlje.

Iskustva zemalja, koje su koristile strane direktne investicije u turizmu, su različita i to, kako pozitivna, tako i negativna. Efekti priliva ovih investicija u zemljama domaćinima najviše su izraženi kroz tražnju, kapital, tehnologiju, sticanje veština, ljudske resurse, lokalne firme, platni bilans, zaštitu životne sredine itd. Neki kritičari stranih direktnih investicija upozoravaju da se kroz njih, posle pet do šest godina od momenta investiranja, vrši izvlačenje novca iz zemlje domaćina. Naime, neke multinacionalne kompanije, prilikom uvoza repromaterijala, naduvavaju cene i tako izvlače kapital iz zemlje domaćina u matičnu zemlju. Kao posledica navedenog, u zemlji domaćinu prikazuje se manji profit i plaća manji porez, tako da deo deviza odlazi u inostranstvo a da to niko ne može da kontroliše. Iz navedenih razloga javlja se ogromna odgovornost kod vlada zemalja domaćina jer su prinuđene da pažljivo donose odluke vezane za razvoj turizma, naročito ako žele da taj razvoj baziraju na većem prilivu stranih direktnih investicija.

¹ Potrebno je napomenuti da strane direktne investicije (SDI) ne podrazumevaju samo neposredno investiranje kapitala, već uključuju i transfer novih tehnologija, nov pristup tržištu, implementaciju novih menadžerskih i organizacionih znanja itd.

Što se tiče priliva stranih direktnih investicija u Srbiju, posmatrano sa stanovišta svetskih razmera, može se reći da je on još uvek zanemarljiv. Naime, do 2008. godine ukupan iznos stranih direktnih investicija, plasiranih u Srbiju, iznosio je svega 0,0011% od ukupnih SDI u svetu. I u regionalnim okvirima Srbija, takođe, nije uspela da postane značajnija destinacija za privlačenje inostranog kapitala. Tako je, na primer, u 2008. godini ukupan priliv stranih direktnih investicija u Srbiju činio 0,018% ukupnog iznosa ovih investicija u zemlji Centralne i Istočne Evrope (Grbić & Janković, 2014, str. 64).

Tabela 1. Priliv stranih direktnih investicija u Srbiju od 2000. do 2013. godine (u milionima USD)

GODINA	PRILIV SDI	GODINA	PRILIV SDI
2000.	11	2007.	3439
2001.	35	2008.	2955
2002.	326	2009.	1959
2003.	1071	2010.	1329
2004.	796	2011.	2709
2005.	1577	2012.	352
2006.	4256	2013.	1034

Izvor: UNCTAD, 2011, *World Investment Report 2011*, New York and Geneva, p. 190.; UNCTAD, 2012, *World Investment Report 2012*, New York and Geneva, p. 172.; www.nbs.rs/internet/cirilica/80/platni_bilans.html; <http://bif.rs/2013/08/sdi-srbija-najgore-rangirana-u-poslednjih-12-godina>; <http://bif.rs/2014/07/sta-pokazuje-analiza-priliva-stranih-direktnih-investicija-u-srbiji>.

Na početku XXI veka u Srbiji, iz godine u godinu, dolazi do oscilacija u prilivu stranih direktnih investicija. Najveći priliv stranih direktnih investicija u Srbiju zabeležen je po osnovu privatizacije. Tako je, na primer, rekordan priliv stranih direktnih investicija registrovan u 2006. godini, i to, pre svega, zbog prodaje „Mobtela“, „Hemofarma“, „Vojvođanske banke“, „Panonske banke“ itd.

Najveće iznose, po osnovu stranih direktnih investicija, u privredu Srbije plasirali su investitori iz zemalja Evropske unije i zemalja regiona (Centralne i Istočne Evrope), kao i pojedinih udaljenih zemalja (Sjedinjenih Američkih Država, Rusije, Japana i Izraela), pri čemu se značaj ovih zemalja razlikuje po pojedinim godinama (Jovanović-Stojadinović, 2013, str. 48).

Ukoliko se analizira sektorska struktura stranih direktnih investicija plasiranih u Srbiju, u periodu od 2000. do 2013. godine, može se uočiti različito učešće pojedinih sektora privrede, kao i pojedinih privrednih delatnosti u okviru njih, po pojedinim godinama. Tako, na primer, tokom 2013. godine najviše se ulagalo u uslužni sektor (usluge smeštaja i ishrane) 23%, zatim u poljoprivrednu proizvodnju 21%, snabdevanje vodom 16%, građevinarstvo 9%, rudarstvo 8%,

trgovinsku delatnost 7%, snabdevanje električnom energijom i gasom 2%, dok su prerađivačka industrija, saobraćaj, informisanje i komunikacije imali samo po 1% učešća. Treba, takođe, naglasiti da su evropske kompanije činile blizu 90% od svih stranih investitora u toj godini (Grandov et al., 2014, str. 152-153).

Da bi Srbija postala što atraktivnija investiciona destinacija, neophodno je, pre svega, uspostaviti političku i makroekonomsku stabilnost u zemlji. U Srbiji su, tokom zadnjih 10-15 godina, sprovedene različite društvene, političke i ekonomske reforme, kako bi se ubrzao proces njenog pristupanja Evropskoj uniji. Aprila 2008. godine potpisan je *Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju* kojim je Srbija preuzela obavezu uspostavljanja zone slobodne trgovine i usklađivanja svog zakonodavstva sa zakonodavstvom Evropske unije. Ovaj Sporazum je stupio na snagu septembra 2013. godine, a iste godine Srbija je dobila i *status kandidata* za članstvo u Evropskoj uniji. Za inostrane investitore veoma je važna i činjenica da Srbija od 2000. godine ima potpisan *Sporazum o slobodnoj trgovini* sa Rusijom. Slični sporazumi potpisani su sa Belorusijom i Turskom 2009. godine, kao i sa Kazahstanom 2010. godine. Spoljnotrgovinska razmena sa Sjedinjenim Američkim Državama, najvećim delom, je regulisana *Opštim sistemom preferencijala* (odobrenim jula 2005. godine). Međutim, glavni trgovinski i investicioni partner Srbije, za sada, je Evropska unija, pa je razvijanje intenzivne ekonomske saradnje i jačanje međusobnih odnosa sa Evropskom unijom od ključne važnosti za Srbiju (Grandov et al., 2014).

S obzirom da su inostrani investitori veoma zahtevni, za njihova ulaganja se mora kreirati veoma povoljna investiciona klima, što podrazumeva niz poreskih olakšica, stimulativnih mera, zaštitu od birokratske bahatosti i korupcije i slično. Zemlja domaćin, posebno, treba da omogući različite poreske podsticaje kao, na primer, niske stope poreza na dodatu vrednost (PDV-a), poreza na dobit preduzeća, poreza na zarade itd.²

Investiranje u određenu zemlju često je motivisano i niskim zaradama, prikladnom politikom zapošljavanja, kao i niskim troškovima otpuštanja radnika sa posla. Iako su zarade u Srbiji među najnižima u Evropi, investitori, ipak, smatraju da je rad realno skup zbog različitih fiskalnih opterećenja (poreza i doprinosa na zarade).

Dosadašnje iskustvo je pokazalo da primena samo poreskih podsticaja nije dovoljna za privlačenje inostranih investitora, već da oni dolaze do izražaja tek pošto se u zemlji domaćinu kreira adekvatna investiciona klima i primene različiti neporeski podsticaji. S tim u vezi, veoma je bitna i finansijska podrška u vidu dodeljivanja bespovratnih sredstava, kao i brza registracija privrednih subjekata i minimalne administrativne prepreke pri izgradnji i otvaranju poslovnih objekata.

² Stope navedenih poreza su, danas, u Srbiji među najnižima u regionu (stopa PDV-a 20%, stopa poreza na dobit preduzeća 10%, a poreza na zarade 12%).

Ozbiljnija ulaganja stranih investitora u Srbiju sprečavaju nedovoljno razvijena infrastruktura, loše zakonodavstvo, nedostatak likvidnosti, kao i netransparentnost tržišta. Poteškoće, koje imaju prilikom pripreme i planiranja projekata i nepredvidivost tržišta, predstavljaju najveći problem za strane investitore. U postojećim uslovima institucionalni investitori više su zainteresovani za kratkoročne investicije niskog rizika.

Po mišljenju mnogih eksperata, ključ uspeha koji bi obezbedio fundamentalno poverenje stranih investitora za ulaganja u Srbiju predstavlja njeno pridruživanje Evropskoj uniji, kao i prethodno adaptiranje zakonskog i regulatornog okvira u cilju formiranja bezbednijeg i transparentnijeg tržišta (<http://www.turistickisvet-hotnews.com/vest/sta-koci-investicije-u-srbiji>).

Za privlačenje različitih kategorija investitora neophodno je usmeriti kampanju, to jest prezentaciju investicionih projekata prema ciljnim grupama investitora. Kao realne ciljne grupe investitora u Srbiji treba posmatrati: (1) domaće investitore; (2) strane investitore i (3) dijasporu (naše ljude koji žive u inostranstvu). Investitori se odlučuju za investiranje u određenu destinaciju na osnovu njene reputacije, ugleda, dobrog glasa, imidža i ostalog. S tim u vezi, veoma je bitna uloga lokalnih samouprava koje treba da pripreme investicione projekte, a u određenim slučajevima, i same da investiraju u određene projekte, u skladu sa svojim mogućnostima. Na taj način, stvara se dobra startna osnova za privlačenje većih i ozbiljnijih investitora (<http://turizam-u-srbiji.blogspot.com/2013/12/investicije-u-turizam-kreiranje.html>).

Kao primer uspešne saradnje, između investitora i lokalne samouprave, može se navesti ulaganje u izgradnju i uređenje Srebrnog jezera kod Velikog Gradišta. Ulaskom „NCA Investment Group“ iz Beograda u grandiozan projekat „Silver Lake resort“ iz temelja je promenjen izgled, sadržaj i popularnost Srebrnog jezera, jednog od izuzetnih prirodnih dragulja na severoistoku Srbije. Realizacijom ovog ambicioznog projekta otvoreno je novo poglavlje u razvoju turizma Srbije jer je njime Srebrno jezero počelo da dobija novo obličje, po principu „stara destinacija u sasvim novom ruhu“ (<http://www.nirapress.com/content/view/1951/2>).

U uspešne investicione poduhvate koji su, zadnjih godina, realizovani u turizmu Srbije možemo svrstati, pre svega, višemilionske investicije u hotelijerstvo i to ne samo u Beogradu, već i u ostalim delovima Srbije.³ Na taj

³ Austrijski „Falkensteiner“ („Falkensteiner Michaeler Tourism Group AG“ – FMTG) otvorio je krajem 2012. godine hotel u Novom Beogradu u koji je uloženo oko 45 miliona EUR. Ovaj čuveni austrijski hotelski lanac preuzeo je i upravljanje hotelom na Staroj planini na period od 15 godina. Po obimu investicija vredni pažnje su i sledeći hoteli: „Crowne Plaza“ u sastavu lanca „Inter Continental Hotels Group“, „Holiday Inn“ i „Metropol“ u Beogradu, zatim hotel „Izvor“ u Arandelovcu (u koga je „Alco Grupa“ uložila oko 35 miliona EUR, a zatim još 7 miliona EUR u akva park), hotel „Premier Aqua“ u Banji Vrdnik, turističko-sportski kompleks na Pašinoj česmi kod Leskovca (investitor „Emirates Power“), akva park „Petroland“ u Bačkom Petrovcu (u koji je

način aktivirani su brojni i raznovrsni turistički sadržaji, kao što su: sportski kompleksi, kongresni centri, skijaški centri, *spa i wellness* centri, akva parkovi, ergele, vinarije i drugi, što će svakako značajno doprineti poboljšanju turističke ponude Srbije u narednom periodu.

Osim ulaganja u usluge smeštaja i ishrane, za uspešan i dugoročni razvoj turizma u Srbiji, neophodne su investicije i u druge delatnosti koje su komplementarne sa razvojem turizma i sa njim, na određenom prostoru, čine jedinstvenu celinu. Tu se, pre svega, misli na saobraćaj, trgovinu, građevinarstvo, neke grane industrije, poljoprivredu, proizvodno zanatstvo i druge delatnosti. Za stabilan i kontinuirani razvoj turizma u Srbiji, takođe, od izuzetne važnosti je i formiranje adekvatnih *turističkih klastera*. Pri tome, svaki turistički klaster treba da razvija one vidove turizma i one turističke proizvode/usluge za koje ima najbolje potencijale. Međutim, mora se voditi računa o tome da turistički klasteri ne predstavljaju konkurenciju jedni drugima tako što će razvijati iste turističke proizvode/usluge.

5. Zaključak

Tranzicione promene u Srbiji započete su još krajem 80-ih godina XX veka. Međutim, i pored toga, taj proces traje znatno duže nego u ostalim zemljama Centralne i Jugoistočne Evrope. U tom procesu, jedan od najbitnijih segmenata tranzicije predstavljala je poslovna transformacija. Osnovni ciljevi poslovne transformacije bili su: reforma svojinskih odnosa, opšta liberalizacija uslova privređivanja, uspostavljanje tržišne privrede i izgradnja efikasnijeg privrednog sistema. Kao kompleksan proces, poslovna transformacija je podrazumevala, pre svega, svojinsku transformaciju, to jest privatizaciju, a zatim i organizacionu, upravljačku, tehnološku, kadrovsku, finansijsku i drugu transformaciju.

Slično drugim zemljama, koje su prošle kroz tranziciju, i u Srbiji su do izražaja došli brojni propusti i anomalije tokom sprovođenja procesa privatizacije. Navedene okolnosti rezultirale su padom društvenog bruto proizvoda, pogoršanjem životnog standarda građana, povećanjem broja nezaposlenih lica, opštom krizom u društvu, pojavom različitih formi devijantnog ponašanja itd.

Sudbinu celokupne privrede Srbije, koja je prošla kroz tranziciju, delila je i turistička delatnost. Po brojnim ocenama, rezultati dosadašnjeg procesa poslovne transformacije, a posebno privatizacije, u turističkoj delatnosti Srbije su prilično poražavajući. Ti rezultati su se manifestovali, pre svega, kroz mnoštvo ugašenih

slovačka kompanija „Aqua Therm Invest“ uložila oko 8,5 miliona EUR) itd. (<http://www.ekapija.com/website/sr/page/680851/RETROSPEKTIVA-2012-Investicije-u-oblasti-TURIZMA-ZABAVE-I-REKREACIJE-koje-su-izazvale-najvece-interesovanje-korisnika-eKapije>).

preduzeća i otpuštenih radnika, kao i brojem poništenih ugovora o privatizaciji. Epilog, svega navedenog, je pad kvaliteta turističke ponude Srbije i njena loša pozicioniranost na međunarodnom turističkom tržištu.

Kao još uvek neprepoznatljiva destinacija na svetskoj turističkoj mapi Srbija, pored sopstvene finansijske podrške, mora intenzivno da radi na obezbeđivanju kapitalnih investicija za dugoročni i stabilan razvoj svog turizma. U tom smislu, poseban značaj u razvoju turizma u Srbiji treba da imaju strane direktne investicije, koje ne podrazumevaju samo neposredno investiranje određenog iznosa kapitala već, naprotiv, uključuju i transfer novih tehnologija, implementaciju menadžerskih i organizacionih znanja, nov pristup tržištu itd.

S obzirom da je turizam heterogena delatnost, osim ulaganja u usluge smeštaja i ishrane, neophodne su i investicije u njemu komplementarne delatnosti koje sa njim čine jedinstvenu celinu na određenom prostoru. Shodno tome, do izražaja posebno dolazi uloga lokalne samouprave koja treba da obezbedi osnovnu infrastrukturu, kao i povoljan ambijent za aktivnosti potencijalnih investitora.

Za značajnije privlačenje stranih investitora potrebno je, pre svega, uspostaviti političku, pravnu i makroekonomsku stabilnost u zemlji, kao i permanentno raditi na kreiranju povoljne investicione klime u njoj. Pristup ovom problemu mora biti interdisciplinaran i na njemu moraju raditi stručnjaci različitog profila (ekonomisti, pravnici, finansijski stručnjaci, marketing specijalisti, planeri u turizmu, istraživači turističkog tržišta i trendova, prostorni planeri, urbanisti, arhitekta, grafički dizajneri, umetnici, sociolozi i drugi).

Krajnji cilj kod investicionih poduhvata u turizmu treba da bude kreiranje izvanredno privlačnih, inovativnih i poslovno uspešnih investicionih projekata koji će investitorima i pokretačima omogućiti visoke prihode i finansijsku sigurnost, a budućim turistima jedinstvene doživljaje.

Literatura

- Barjaktarović, D. & Barjaktarović, L. (2011). Transformacija hotelsko-ugostiteljske privrede Srbije ispod očekivanja. 8. *Naučni skup sa međunarodnim učešćem Sinergija 2011*, Bijeljina: Univerzitet Sinergija, str. 340-346. Preuzeto sa: www.singipedia.singidunum.ac.rs/content/2544-Transformacija-hotelsko-ugostiteljske-privrede-Srbije-ispod-očekivanja, pristupljeno: 07.09.2015.
- Biznis i finansije (2013). *Srbija najgore rangirana u poslednjih 12 godina*. Preuzeto sa: <http://bif.rs/2013/08/sdi-srbija-najgore-rangirana-u-poslednjih-12-godina>, pristupljeno: 31.08.2015.
- Biznis i finansije (2014). *Šta pokazuje analiza priliva stranih direktnih investicija u Srbiji?* Preuzeto sa: <http://bif.rs/2014/07/sta-pokazuje-analiza-priliva-stranih-direktnih-investicija-u-srbiji>, pristupljeno: 31.08.2015.

- Bošković, T. (2008). Strane direktne investicije u turizmu kao faktor razvoja. *Škola biznisa*, 3, 23-27.
- Dorđević, M. (2009). Proces privatizacije u Srbiji u periodu od 2000. do 2008. godine. *Škola biznisa*, 2, 29-34.
- Ekapija (2013). Retrospektiva 2012 - Investicije u oblasti turizma, zabave i rekreacije koje su izazvale najveće interesovanje korisnika "eKapije". Preuzeto sa: <http://www.ekapija.com/website/sr/page/680851/RETROSPEKTIVA-2012-Investicije-u-oblasti-TURIZMA-ZABAVE-I-REKREACIJE-koje-su-izazvale-najvece-interesovanje-korisnika-eKapije>, pristupljeno: 27.03.2015.
- Grandov, Z., Stankov, B. & Roganović, M. (2014). Usporedna analiza faktora koji podstiču inostrane investitore na direktna ulaganja u Srbiji i Rumuniji. *Škola biznisa*, 2, 141-169, doi: 10.5937/skolbiz2-7420.
- Grbić, M. & Janković N. (2014). Priliv i sektorska struktura grinfild i braunfild investicija u lokalnoj privredi. U: Maksimović Lj. i Stanišić N. (ured.) *Stanje i perspektive ekonomskog razvoja grada Kragujevca* (str. 61-71). Kragujevac: Ekonomski fakultet. Preuzeto sa: www.ekfak.kg.ac.rs/en/node/1454, Pristupljeno: 25.06. 2015.
- Jovanović-Stojadinović, S. (2013). Strane direktne investicije kao oblik finansiranja globalne ekonomije. *Bankarstvo*, 42 (1), 34-57.
- Leković, M. & Pantić, N. (2014). Državna finansijska podrška i kapitalne investicije kao faktori razvoja srpskog turizma. *Menadžment u hotelijerstvu i turizmu*, 2 (1), 65-70.
- Marsenić, D. (1996). *Ekonomika Jugoslavije*. Beograd: Ekonomski fakultet.
- Narodna banka Srbije. Preuzeto sa: http://www.nbs.rs/internet/cirilica/80/platni_bilans.html pristupljeno: 19.07.2012.
- Nira press. Preuzeto sa: <http://www.nirapress.com/content/view/1951/2/>, pristupljeno: 27.03.2015.
- Popovčić-Avrić, S. & Đenić, M. (2011). Strane direktne investicije kao dinamički faktor svetske privrede. *Singidunum revija*, 8 (1), 197-206.
- Turistički cvet. Preuzeto sa: <http://www.turistickisvet-hotnews.com/vesti/sta-koci-investicije-u-srbiji/>, pristupljeno: 27.03.2015.
- Turizam u Srbiji (2013). *Investicije u turizam - kreiranje projekata i njihova prezentacija*. Preuzeto sa: <http://turizam-u-srbiji.blogspot.com/2013/12/investicije-u-turizam-kreiranje.html>, pristupljeno: 27.03.2015.
- Ubavić, P. (2014). *Strategijske osnove i pravci razvoja turizma na teritoriji Republike Srbije*, doktorska disertacija. Niš: Ekonomski fakultet.
- UNCTAD (2011). *World Investment Report 2011*. New York and Geneva: United Nations.
- UNCTAD (2012). *World Investment Report 2012*. New York and Geneva: United Nations.
- Unković, S. & Zečević, B. (2011). *Ekonomika turizma*, 22. izdanje. Beograd: Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu.
- Zakon o privatizaciji (2001). *Službeni glasnik Republike Srbije*, 38/2001 i 18/2003, Beograd.

PRIVATISATION AND INVESTMENT ACTIVITY IN THE TOURISM OF THE REPUBLIC OF SERBIA

Abstract: As other countries of Central and Southeastern Europe, the Republic of Serbia at the end of the 20th and the beginning of the 21st century entered the process of universal transformation, which in essence represented a powerful political and economic movement for thorough changes in all parts of social and economic life. The central place in total transformational processes was taken by property, that is ownership transformation. The purpose of this research are numerous changes and the effects caused by the ownership transformation, that is privatisation in all economic activities, and in tourism as well. The research methods used in this paper are: analysis method, synthesis method, abstraction method, generalisation method, comparison method, as well as mathematical and statistical methods. The research results show that the effects of the privatisation in the tourism activities of Serbia are rather devastating. Besides, there were no necessary changes in other elements of business transformation (organisational, managerial, personnel, technological and other), what is the decrease in quality of tourist offer in Serbia and its bad position on the international tourism market. Taking into account that the Republic of Serbia has included the development of tourism amongst the priorities of its actual economic policy and development strategy, results of this research should by its originality, scientific approach to the subject of the research, quality and expertise, complete research material in this scientific field, also to point out new possibilities of Serbian tourism development to creators of economic, touristic and investment politics.

Key words: Serbian tourism, privatisation, effects of privatisation, investments, sources of investments.

Biografije autora

Dr Živorad Gligorijević je redovni profesor Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Nišu. Predaje na osnovnim akademskim studijama, na master studijama, kao i na doktorskim studijama. Obavljao je funkciju prodekana za naučni rad (od 1996. do 1998. godine, kao i školske 2003/04. godine), a funkciju prodekana za finansije (od 1998. do 2000. godine). Trenutno se nalazi na funkciji šefa Katedre za nacionalnu ekonomiju i finansije. Bio je sekretar i član redakcije časopisa „Teme“ koji izdaje Univerzitet u Nišu, kao i član redakcije časopisa „Ekonomске teme“ koji izdaje Ekonomski fakultet u Nišu. Objavio je 25 knjiga (udžbenici, monografije), kao i preko stotinu radova (u nacionalnim i međunarodnim časopisima, u zbornicima sa međunarodnih i nacionalnih naučnih skupova, kao i u tematskim zbornicima). Član je predsedništva Društva ekonomista Niš i član Naučnog društva ekonomista Srbije.

Dr Predrag Ubavić je rođen u Blacu. Osnovnu školu završio je u Gornjoj Draguši, a srednju ekonomsku školu u Nišu. Na Ekonomskom fakultetu u Nišu diplomirao je 1989. godine, magistrirao 2009. godine i doktorirao 2014. godine. Zaposlen je u a.d. „Planinka“, Kuršumljija. Obavljao je poslove rukovodilaca ugostiteljstva u Prolom Banji, šefa nabavne službe, a sada je pomoćnik direktora za prodaju. Bio je član Upravnog odbora d.o.o. „Planinka“ – Kuršumljija (od 1995. do 1998. godine). Solidno poznaje rad na računaru (Word, Excel, Internet...). Služi se ruskim jezikom.



DETERMINANTE VISINE DOPRINOSA ZA PENZIJSKO I INVALIDSKO OSIGURANJE: EU I SRBIJA

Milena Nikolić

Student doktorskih studija, Univerzitet u Nišu, Ekonomski fakultet, Srbija

✉ milenanikolic1983@yahoo.com

Biljana Rakić

Univerzitet u Nišu, Ekonomski fakultet, Srbija

✉ biljana.rakic@eknfak.ni.ac.rs

UDK
364.35
(4-672EU
+497.11)
Pregledni
rad

Apstrakt: U teoriji i praksi, velika se pažnja poklanja analizi visine rashoda za penzije, njihovih determinanti, kao i mogućnostima za njihovo smanjenje, dok se analiza visine prihoda i doprinosa, kao najznačajnijeg prihoda u penzijskim sistemima koji su zasnovani na uplati doprinosa, često zanemaruje. Cilj ovog rada je da se analiziraju determinante visine doprinosa za penzijsko i invalidsko osiguranje radi utvrđivanja mogućnosti za povećanje njihove visine u penzijskom sistemu Republike Srbije. Primenom metode komparacije, izvršena je uporedna analiza podataka o kretanju najznačajnijih determinanti visine doprinosa između zemalja Evropske unije i Srbije. Rezultati istraživanja pokazali su da se povećanje visine doprinosa za penzijsko i invalidsko osiguranje u Republici Srbiji može ostvariti proširenjem definicije osnovice doprinosa kod zaposlenih, povećanjem prosečne efektivne starosti pri penzionisanju i povećanjem efektivne pokrivenosti stanovništva ovim osiguranjem. Pored ukazivanja na mogućnosti za povećanje visine doprinosa za penzijsko i invalidsko osiguranje, autori predlažu i mere čijom se primenom može uticati na povećanje visine doprinosa za ovo osiguranje, a samim tim, i visine ukupnih prihoda penzijskog sistema Republike Srbije.

Priljeno:
27.07.2015.
Prihvaćeno:
05.04.2016.

Ključne reči: penzijski sistem, penzijsko i invalidsko osiguranje, determinante visine doprinosa, Evropska unija, Srbija

JEL klasifikacija: H55, G22, J26

Rad je realizovan u okviru projekata br. 179066 i 42006 finansiranih od strane Ministarstva prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije.

1. Uvod

Finansijska ravnoteža u penzijskim sistemima koji su zasnovani na *pay as you go* sistemu finansiranja penzija (*PAYG*), odavno je narušena u velikom broju evropskih zemalja. Ove zemlje suočavaju se sa deficitom sredstava za isplatu penzija, koji ozbiljno ugrožava njihovu stabilnost. U vreme kada se očekuje drastično povećanje rashoda za penzije, usled starenja stanovništva i penzionisanja brojne posleratne generacije, veliki su izgledi da će se ovi deficiti dalje povećavati, što može ugroziti javne finansije mnogih zemalja.

Na nacionalnom nivou i na nivou Evropske unije, ulažu se veliki naponi da se utvrde determinante visine rashoda za penzijsko i invalidsko osiguranje i mogućnosti za njihovo smanjenje. Međutim, to nije slučaj i sa prihodima za penzijsko i invalidsko osiguranje. Da bi se rešio problem deficita, potrebno je razmotriti načine za finansiranje ovih rashoda. Tu se, pre svega, misli na utvrđivanje determinanti, koje određuju visinu prikupljenih doprinosa, s obzirom na to da su u zemljama čiji su penzijski sistemi zasnovani na uplati doprinosa ovi prihodi najznačajniji. Sa tim ciljem, u radu se analiziraju doprinosi za penzijsko i invalidsko osiguranje i determinante koje utiču na njihovu visinu, vrši njihova analiza između zemalja članica Evropske unije i Srbije i ukazuje na mogućnosti koje postoje za povećanje ukupnog iznosa ovih doprinosa.

Na početku rada, utvrđuju se najznačajnije determinante visine doprinosa za penzijsko i invalidsko osiguranje – osnovica i stopa doprinosa, dužina radnog staža, pokrivenost stanovništva ovim osiguranjem i ukazuje na to kako one mogu da utiču na povećanje visine doprinosa. Nakon toga, vrši se komparativna analiza ovih determinanti u Evropi i Srbiji i identifikuju mogućnosti za povećanje visine doprinosa za penzijsko i invalidsko osiguranje u Srbiji. U poslednjem delu, ukazuje se na važnost efikasnog prikupljanja i naplate doprinosa, a sve sa ciljem da se upotpuni analiza determinanti visine doprinosa i da se utvrde sve raspoložive mogućnosti za povećanje visine prikupljenih doprinosa za penzijsko i invalidsko osiguranje.

2. Utvrđivanje najznačajnijih determinanti visine doprinosa za penzijsko i invalidsko osiguranje

Za uspešno upravljanje finansijama penzijskog sistema, potrebno je utvrditi mogućnosti za povećanje visine prikupljenih doprinosa za penzijsko i invalidsko osiguranje. Da bi se one utvrdile, potrebno je odrediti šta utiče na njihovu visinu, odnosno identifikovati determinante visine doprinosa. Kao najznačajnije determinante visine doprinosa mogu se izdvojiti:

1. osnovica doprinosa,
2. stopa doprinosa,

3. dužina radnog staža,
4. pokrivenost stanovništva.

Mogućnosti uticaja svake od ovih determinanti na visinu doprinosa su različite. U ovom delu rada detaljno je analizirana svaka od njih, kako bi se utvrdilo na koji način one mogu da utiču na povećanje doprinosa za penzijsko i invalidsko osiguranje.

2.1. Osnovica i stopa doprinosa za penzijsko i invalidsko osiguranje

Osnovica i stopa doprinosa predstavljaju dva najvažnija parametra u penzijskom sistemu svake zemlje, jer se primenom stope doprinosa na osnovicu utvrđuje iznos doprinosa koji treba uplatiti. S obzirom na to da one predstavljaju važne determinante visine doprinosa za penzijsko i invalidsko osiguranje, potrebno je analizirati svaku od njih ponaosob i utvrditi mogućnosti za povećanje visine ovih doprinosa.

Na visinu doprinosa za penzijsko i invalidsko osiguranje može se uticati definicijom osnovice doprinosa i odredbama o najnižoj i najvišoj osnovici doprinosa. Osnovica doprinosa najčešće se definiše kao referentna zarada, koja se koristi za obračun doprinosa (OECD, 2005, str. 41). Ova definicija se, uglavnom, odnosi na zaposlene, jer je kod njih osnovica zarada, odnosno plata, dok se za osiguranike u samostalnoj delatnosti i poljoprivredi ona razlikuje, jer osnovicu doprinosa predstavljaju prihodi koji se ostvaruju po osnovu obavljanja tih delatnosti. U zavisnosti od toga kako se definiše osnovica doprinosa, kod svake od pomenutih kategorija osiguranika, menja se i visina doprinosa za penzijsko i invalidsko osiguranje.

Utvrđivanje najniže osnovice doprinosa, tj. najnižeg dohotka na koji se plaća doprinos, vrši se sa ciljem da se dohoci zaposlenih, koji imaju veoma niske zarade ili rade skraćeno, oslobode obaveze plaćanja doprinosa, a najviše osnovice doprinosa, da se na najviše zarade ne plaćaju doprinosi za penzijsko i invalidsko osiguranje, s obzirom na to da penzijski sistemi ovim osiguranicima ne mogu obezbediti dovoljno visoke naknade (Cichon et al., 2004, str. 270-271). Smanjenjem najniže i povećanjem najviše osnovice doprinosa za obračun penzije, osnovica doprinosa se povećava (Cichon et al., 2004, str. 272), čime se utiče na povećanje visine doprinosa za penzijsko i invalidsko osiguranje.

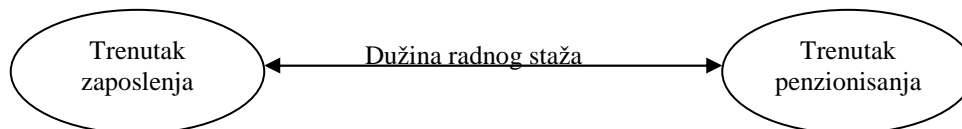
Stopa doprinosa za penzijsko i invalidsko osiguranje je determinanta kojom se određuje koji će se deo zarade osiguranika odvajati za penzijsko i invalidsko osiguranje (Pallares-Miralles et al., 2012, str. 44). Određivanje njene visine treba izvršiti tako, da omogući da se prikupe sredstva doprinosa koja će obezbediti adekvatnu penzijsku naknadu korisnicima penzija u starosti i da se pokriju troškovi funkcionisanja penzijskog sistema. Uticaj na ukupan iznos sredstava doprinosa za penzijsko i invalidsko osiguranje putem stope doprinosa vrši se promenom njene visine, tako što se povećanjem stope doprinosa utiče na

povećanje sredstava doprinosa, i obrnuto. Ipak, to nije uvek slučaj. Naime, samo povećanje stope doprinosa, bez uzimanja u obzir ekonomskih mogućnosti zaposlenih i poslodavaca, može dovesti i do suprotnih posledica. Previsoke stope doprinosa mogu destimulisati poslodavce da zaposle radnike, a zaposlene da rade, kao i uticati na zaposlene da traže posao u neformalnom sektoru (Demarco & Rofman, 1999, str. 4) što može uticati na povećanje evazije doprinosa. Zato se odluka o njenoj promeni mora doneti sa velikim oprezom.

2.2. Dužina radnog staža i njen uticaj na visinu doprinosa za penzijsko i invalidsko osiguranje

Visina doprinosa za penzijsko i invalidsko osiguranje, može se povećati i povećanjem dužine radnog staža, odnosno prosečnog trajanja radnog staža. Kod osiguranika čiji je radni staž duži, duži je period uplate doprinosa za penzijsko i invalidsko osiguranje, što omogućava povećanje visine uplaćenih doprinosa u penzijski sistem. Prema tome, što je broj osiguranika sa dužim radnim stažom veći, to je veći i ukupan iznos doprinosa za ove namene.

Slika 1. Dužina radnog staža



Izvor: Ilustracija autora.

Na dužinu radnog staža značajno utiču trenutak zaposlenja, odnosno trenutak zasnivanja radnog odnosa i trenutak penzionisanja, odnosno starosna granica za penzionisanje (slika 1). Opšte je poznato da je poslednjih decenija prisutan trend kasnijeg ulaska mladih na tržište rada, uglavnom, zbog dužeg trajanja procesa obrazovanja, ali i nemogućnosti zaposlenja. Sa druge strane, evidentno je sve ranije penzionisanje, koje je, najčešće, posledica relaksiranih uslova za penzionisanje i liberalizovanih uslova za obračun penzije (Pošarac, 1995, str. 77-85; Rakić & Ivković, 2010, str. 52-53). Usled masovnog ranijeg penzionisanja, značajno je smanjena dužina radnog staža u drugoj polovini 20. veka, što se odrazilo i na smanjenje iznosa uplaćenih doprinosa u penzijske sisteme.

Penzijskom politikom ne može se uticati na trenutak zaposlenja, ali može na trenutak penzionisanja. Primenom mera, kao što su povećanje starosne granice za odlazak u penziju, ukidanje prevremenog penzionisanja, uvođenje umanjenja za prevremeno penzionisanje i pooštavanje kriterijuma za odlazak u invalidsku penziju, može se uticati na kasnije penzionisanje, a samim tim i na povećanje dužine radnog staža i visine doprinosa za penzijsko i invalidsko osiguranje.

2.3. Pokrivenost stanovništva penzijskim i invalidskim osiguranjem

Pokrivenost stanovništva se može dvojako posmatrati - kao zakonska pokrivenost ili efektivna (stvarna) pokrivenost. Zakonska pokrivenost je šira kategorija od efektivne (stvarne) pokrivenosti, jer ona pokazuje koje su osobe po zakonu ili propisu učesnici u planovima socijalnog osiguranja i imaju obavezu da uplaćuju doprinose u te planove (McGillivrey, 2001, str. 4), dok je uža definicija efektivna (stvarna) pokrivenost, jer ona podrazumeva aktivne osiguranike, one koji zaista učestvuju u ovim planovima (ILO, 2014, str. 165-166).

Utvrđivanje zakonske i efektivne pokrivenosti stanovništva je veoma kompleksno. Reč je o multidimenzionalnom konceptu, tako da je pri njihovom utvrđivanju potrebno imati u vidu bar tri dimenzije (Cichon et al., 2004, str. 452-453; ILO, 2014, str. 165):

1. Obim pokrivenosti (engl. *scope*) - broj i vrste rizika i potreba od kojih je stanovništvo jedne zemlje osigurano (npr. starost, invalidnost, nezaposlenost, bolest, zdravlje, porodijsko itd.);
2. Stepenn pokrivenosti (engl. *extent*) - procenat stanovništva, koje je pokriveno ovim osiguranjem u odnosu na celokupno stanovništvo, odnosno u okviru ciljne grupe (određenog pola, starosti itd.);
3. Nivo pokrivenosti (engl. *level*) - nivo socijalnog osiguranja koji se ostvaruje (npr. apsolutni ili relativni nivo naknade, stopa zamene, linija siromaštva itd).

Bez obzira na to o kojoj dimenziji je reč, važno je praviti razliku između zakonske i efektivne (realne) pokrivenosti stanovništva određenim vidom osiguranja. Dok zakonska pokrivenost ukazuje na broj i vrste područja socijalnog osiguranja kojima se zakonom obezbeđuje pristup, procenat stanovništva ili radne snage, koji prema zakonskim propisima može biti pokriven i nivo naknade, koji se prema zakonu može ostvariti, realna, odnosno efektivna, ukazuje na broj i vrste područja kojima je stanovništvo zaista pristupilo, procenat stanovništva koji je realno pokriven i nivo naknade koji je ostvaren (ILO, 2014, str. 165-166). Prema tome, efektivna (realna) pokrivenost posmatrana prema svim dimenzijama je, uglavnom, manja od zakonske, usled brojnih problema koji nastaju u sprovođenju zakona (ILO, 2014, str. 165-166).

Iste dimenzije za utvrđivanje pokrivenosti socijalnim osiguranjem, moguće je primeniti i u oblasti penzijskog i invalidskog osiguranja. Tako je i kod ovog vida osiguranja moguće utvrditi od kojih rizika je stanovništvo osigurano (npr. starost, invalidnost), zatim procenat stanovništva koje je obuhvaćeno planovima penzijskog i invalidskog osiguranja i adekvatnost njihovih naknada. S obzirom da veća efektivna (stvarna) pokrivenost stanovništva penzijskim i invalidskim osiguranjem omogućava da se prikupi veći iznos doprinosa za ovo osiguranje, praćenje ove pokrivenosti stanovništva značajno je za unapređenje procesa prikupljanja doprinosa.

3. Komparativna analiza determinanti visine doprinosa za penzijsko i invalidsko osiguranje u Evropskoj uniji i Srbiji

Nakon utvrđivanja mogućnosti za uticaj na visinu doprinosa za penzijsko i invalidsko osiguranje, potrebno je analizirati determinante visine doprinosa između različitih zemalja, kako bi se utvrdile mogućnosti za povećanje doprinosa u konkretnoj zemlji. Imajući u vidu da Srbija teži da postane članica Evropske unije, u ovom delu rada analiziraju se determinante visine doprinosa za penzijsko i invalidsko osiguranje u članicama Evropske unije i Srbiji, sa ciljem da se utvrde mogućnosti za povećanje visine doprinosa u Srbiji.

3.1. Analiza osnovice i stope doprinosa za penzijsko i invalidsko osiguranje

Na području Evropske unije, mogu se uočiti različite definicije osnovice doprinosa. Za zaposlene je to, uglavnom, bruto zarada, ali se u nekim zemljama pored bruto zarade računaju i bonusi, stimulacije, naknade za prekovremeni rad (Poljska), regresi za godišnji odmor (Hrvatska i Slovenija), tako da to značajno povećava vrednost osnovice doprinosa (Fultz & Stanovnik, 2004, str. 42). Kod zaposlenih u samostalnoj delatnosti, osnovicu doprinosa predstavlja prihod koji se ostvari obavljanjem te delatnosti, i to prijavljeni, procenjeni ili oporezivi prihod (Slovenija, Češka, Mađarska, Poljska, Švedska), a kod poljoprivrednika katastarski prihod po članu domaćinstva koji prelazi minimalnu zaradu (Slovenija) ili određen procenat prosečne zarade (Hrvatska) (SSA & ISSA, 2014, str. 74, 134, 232, 277, 292; Fultz & Stanovnik, 2004, str. 43-44). Prema Zakonu o doprinosima za obavezno socijalno osiguranje (Službeni glasnik RS, 84/2004, čl. 13, 16, 22) i Zakonu o izmenama i dopunama Zakona o doprinosima za obavezno socijalno osiguranje (Službeni glasnik RS, 47/2013, čl. 3, 6), osnovica doprinosa u Srbiji za zaposlene je zarada, odnosno plata i naknada zarade, za zaposlene u samostalnoj delatnosti oporeziv prihod, paušalno utvrđen prihod, oporeziva dobit, ugovorena naknada ili mesečni iznos lične zarade, a za poljoprivrednike oporeziva dobit ili mesečni iznos lične zarade (ako su obveznici poreza na prihode od samostalne delatnosti), odnosno najniža mesečna osnovica.

Razlike među članicama Evropske unije su evidentne i u definisanju najniže i najviše osnovice doprinosa. Najniža mesečna osnovica doprinosa se u Finskoj, Nemačkoj i Španiji određuje u nominalnom iznosu, u Mađarskoj, Litvaniji, Luksemburgu i Sloveniji kao najniža mesečna zarada, a u Grčkoj, Poljskoj, Rumuniji i Slovačkoj se ne utvrđuje (SSA & ISSA, 2014). Nakon donošenja Zakona o izmenama i dopunama Zakona o doprinosima za obavezno socijalno osiguranje (Službeni glasnik RS, 62/2006, čl. 5) 2006. godine, najniža mesečna osnovica doprinosa se u Srbiji utvrđuje u vrednosti od 35% prosečne mesečne zarade isplaćene u prethodnom tromesečju. Najviša mesečna osnovica

doprinosa kod zemalja članica EU sa visokim zaradama stanovništva (Austrije, Belgije, Nemačke, Švedske, Velike Britanije), utvrđuje se u vrednosti od 1-1,5 prosečne zarade, a u onim sa nižim zaradama stanovnika (Italiji, Grčkoj, Poljskoj, Slovačkoj) u vrednosti od 2,5-5 prosečnih zarada (OECD, 2013, str. 125). Ova osnovica doprinosa je veoma visoka i u Srbiji, pošto je, kao i u Slovačkoj, određena u vrednosti od 5 prosečnih mesečnih zarada (Republički fond za penzijsko i invalidsko osiguranje). Među posmatranim članicama, postoje i one kod kojih se ne utvrđuje najviša osnovica za obračun doprinosa (Estonija, Finska, Mađarska i Rumunija) (SSA & ISSA, 2014).

Komparativna analiza osnovice doprinosa za penzijsko i invalidsko osiguranje pokazuje da postoje mogućnosti za proširenje osnovice doprinosa u samoj definiciji, i to kod osiguranika zaposlenih, gde je u ovu osnovicu moguće uključiti regres za godišnji odmor, bonuse i sl. Kod određivanja najniže i najviše mesečne osnovice doprinosa, evidentno je da ne postoje mogućnosti za povećanje doprinosa za penzijsko i invalidsko osiguranje u Srbiji, jer je najniža mesečna osnovica doprinosa niža nego što bi bila da je utvrđena kao najniža mesečna zarada, a najviša mesečna osnovica doprinosa je već dovoljno visoka u odnosu na članice EU-27.

Analiza stope doprinosa među članicama izvršena je poređenjem njene visine u periodu 2002-2014. godina. U ovom periodu, one su povećane u 10 zemalja članica Evropske unije (tabela 1). Najveće povećanje zabeleženo je u Mađarskoj 9,50, Francuskoj 8,30 i Švedskoj 5,52 procentna poena, dok je u ostalim ono bilo manje - Letonija 3,23, Kipar 3,00, Finska 2,20, Češka i Estonija 2,00 i Litvanija 1,30 procentnih poena.

U nekim zemljama je u posmatranom periodu stopa doprinosa smanjena. Najveće smanjenje primećeno je u Bugarskoj 13,20, Irskoj 8,50, Poljskoj 5,00, Holandiji 3,85 i Rumuniji 3,70 procentnih poena. Među posmatranim zemljama, moguće je uočiti i one kod kojih su stope doprinosa ostale nepromenjene. To je bio slučaj u Austriji, Belgiji, Grčkoj, Luksemburgu, na Malti, u Portugaliji, Sloveniji i Španiji.

Izuzetno visoke stope doprinosa u 2014. godini, zabeležene su u Mađarskoj 35,50%, Portugaliji 34,75%, Letoniji 34,09%, Italiji 33,00%, Rumuniji 31,30%, dok su najniže bile u Irskoj 8,25%, na Kipru 15,60%, u Luksemburgu 16,00%, Belgiji 16,36%, Bugarskoj 17,80% i Nemačkoj 18,90%. Identične stope doprinosa za zaposlene i poslodavce imali su Kipar, Nemačka, Luksemburg i Malta.

Tabela 1. Stope doprinosa u javnim penzijskim sistemima u zemljama članicama EU-27 (u %)

Zemlja	2002			2014		
	Z	P	U	Z	P	U
Austrija	10,25	12,55	22,80	10,25	12,55	22,80
Belgija	7,50	8,86	16,36	7,50	8,86	16,36
Bugarska	22,25	8,75	31,00	7,90	9,90	17,80
Češka	6,50	19,50	26,00	6,50	21,50	28,00
Kipar	6,30	6,30	12,60	7,80	7,80	15,60
Danska	-	-	-	-	-	-
Estonija	0	20,00	20,00	2,00	20,00	22,00
Finska	4,40	16,70	21,10	5,55	17,75	23,30
Francuska	6,65	9,80	16,45	10,05	14,70	24,75
Nemačka	9,55	9,55	19,10	9,45	9,45	18,90
Grčka	6,67	13,33	20,00	6,67	13,33	20,00
Mađarska	8,00	18,00	26,00	8,50	27,00	35,50
Irska	6,00	10,75	16,75	4,00	4,25	8,25
Italija	8,89	23,81	32,7	9,19	23,81	33,00
Letonija	-	-	30,86	10,50	23,59	34,09
Litvanija	2,50	22,50	25,00	3,00	23,30	26,30
Luksemburg	8,00	8,00	16,00	8,00	8,00	16,00
Malta	10,00	10,00	20,00	10,00	10,00	20,00
Holandija	19,15	8,90	28,05	18,50	5,70	24,20
Poljska	16,26	16,26	32,52	11,26	16,26	27,52
Portugalija	11,00	23,75	34,75	11,00	23,75	34,75
Rumunija	11,66	23,34	35,00	10,50	20,80	31,30
Slovačka	6,40	21,60	28,00	7,00	20,00	27,00
Slovenija	15,50	8,85	24,35	15,50	8,85	24,35
Španija	4,70	23,60	28,30	4,70	23,60	28,30
Švedska	7,00	10,21	17,21	7,00	15,73	22,73
V.Britanija	10,00	11,90	21,90	9,05	11,90	20,95

Izvor: SSA & ISSA, 2002, str. 22-23; SSA & ISSA, 2014, str. 23-28.

Napomena: Z-zaposleni, P-poslodavac, U-ukupno.

U posmatranom periodu, promene stope doprinosa su izvršene i u Srbiji. Najpre je 2001. godine ona smanjena sa 32% na 19,6%, a nakon toga povećana u nekoliko navrata (Petraković, 2007, str. 37-38). Prvo povećanje izvršeno je 2003. godine na 20,6% (Nacionalna agencija za lokalni ekonomski razvoj), a drugo 2004. godine Zakonom o doprinosima za obavezno socijalno osiguranje (Službeni glasnik RS, 84/2004, čl. 44), kada je ustanovljena stopa doprinosa od 22%, pri čemu je teret plaćanja doprinosa bio jednako raspoređen između zaposlenih i poslodavaca. Nakon ovog povećanja, stopa doprinosa se nije menjala sve do

2013. godine, kada je Zakonom o izmenama i dopunama Zakona o doprinosima za obavezno socijalno osiguranje (Službeni glasnik RS, 47/2013, čl. 7) povećana na 24%, i to tako što je povećan deo koji plaćaju zaposleni sa 11% na 13%. Poslednje povećanje stope doprinosa u Srbiji, izvršeno je 2014. godine Zakonom o izmenama i dopunama Zakona o doprinosima za obavezno socijalno osiguranje (Službeni glasnik RS, 57/2014, čl. 1), kada je povećana na 26%, tj. na 14% za zaposlene i 12% za poslodavce.

Uporednom analizom visine stope doprinosa za penzijsko i invalidsko osiguranje u Srbiji i članicama EU-27, utvrđeno je da postoji 10 zemalja članica, čija je stopa doprinosa za penzijsko i invalidsko osiguranje veća od one koja se primenjuje u Srbiji, a da je u svega nekoliko od tih zemalja ona značajno veća. U odnosu na Hrvatsku i Sloveniju, stopa doprinosa u Srbiji je veća i to za 6 i 1,65 procentnih poena, respektivno (SSA & ISSA, 2014, str. 23-28). Povećanje stope doprinosa u Srbiji u uslovima kada postoji velika nezaposlenost, odraz je veoma ozbiljne finansijske situacije u njenom penzijskom sistemu. Ipak, postavlja se pitanje da li je odluka o ovom povećanju bila ispravna. Posmatrano sa finansijskog aspekta, povećanje je bilo potrebno, ali zbog pomenutih okolnosti u privredi i visoke evazije doprinosa za penzijsko i invalidsko osiguranje, postoji verovatnoća da ono neće značajno uticati na povećanje visine doprinosa.

Značajne promene stopa doprinosa za penzijsko i invalidsko osiguranje, mogu se očekivati u velikom broju zemalja članica, s obzirom na to da u narednim decenijama predstoji penzionisanje brojne posleratne generacije, i kao posledica toga, znatno povećanje rashoda za penzije (Rakić & Nikolić, 2011, str. 406). Pri donošenju odluke o njenoj promeni, kreatori penzijske politike moraju sagledati sve pozitivne i negativne posledice i razmotriti sve relevantne okolnosti i mogućnosti u konkretnoj zemlji.

3.2. Analiza dužine radnog staža

Za razliku od poslednjih decenija 20. veka, kada se dužina radnog staža smanjivala, od početka 21. veka, počinje da se povećava. Na području EU-27 u periodu 2000-2013. godina, ona je povećana sa 32,9 na 35,2 godine (tabela 2). Povećanje je zabeleženo u svim zemljama članicama, osim u Rumuniji, gde je uočeno smanjenje za 4 godine. Najveće povećanje radnog staža ostvareno je u Holandiji 4,3, Švedskoj 4,1 i Španiji 4,0, a najmanje u Grčkoj 0,4, Litvaniji 0,5, Danskoj 0,6, Finskoj i Slovačkoj 0,8 i Portugaliji 0,9 godina.

Najduži radni staž u posmatranom periodu imali su osiguranici Švedske, Danske, Holandije, Velike Britanije, Finske i Nemačke. Kod njih je u ovom periodu zabeleženo povećanje dužine radnog staža i to od 34,3-38,3 godine, na čak 37,2-40,9 godina. Najkraći radni staž zabeležen je u Mađarskoj, Italiji, Bugarskoj i na Malti. Početkom 21. veka, on se kretao u rasponu od 27,5-29,0 godina, a 2013.

godine u rasponu od 30,3-32,5 godina. Uprkos povećanju radnog staža u ovim zemljama u posmatranom periodu, i dalje je evidentan veoma kratak radni staž.

Tabela 2. Dužina radnog staža u zemljama članicama EU-27

Zemlja	2000			2010			2013		
	M	Ž	U	M	Ž	U	M	Ž	U
Austrija	37,2	29,7	33,5	38,5	33,4	36,3	39,0	34,3	37,0
Belgija	33,8	26,4	30,2	35,0	29,9	32,5	34,8	30,0	32,4
Bugarska	31,0	26,9	29,0	33,1	29,9	31,5	33,2	30,7	32,0
Češka	36,7	30,3	33,6	37,3	30,4	33,9	37,8	31,5	34,7
Kipar	40,1	27,9	34,1	40,7	33,1	36,9	40,0	32,5	36,2
Danska	40,2	36,3	38,3	41,0	37,8	39,4	40,3	37,6	38,9
Estonija	34,1	32,6	33,4	36,1	35,5	35,8	37,2	35,8	36,2
Finska	37,3	35,5	36,4	37,5	36,2	36,8	37,8	36,6	37,2
Francuska	34,4	29,2	31,9	36,0	32,2	34,1	36,5	32,8	34,7
Nemačka	37,7	30,8	34,3	39,4	34,1	36,8	40,2	35,4	37,8
Grčka	37,8	24,7	31,6	36,9	27,4	32,3	36,1	27,9	32,0
Mađarska	30,3	24,7	27,5	31,2	27,1	29,3	33,1	28,4	30,8
Irska	39,4	26,6	33,2	38,2	30,0	34,3	38,4	30,6	34,5
Italija	34,8	21,9	28,5	34,8	24,2	29,7	35,0	25,4	30,3
Letonija	32,8	30,6	31,7	34,5	34,5	34,5	35,1	34,5	34,8
Litvanija	33,9	33,4	33,6	32,8	33,4	33,1	34,1	34,1	34,1
Luksemburg	34,3	23,7	29,2	35,2	28,1	31,6	36,0	29,2	32,6
Malta	39,4	17,4	28,8	38,7	21,6	30,3	39,5	25,0	32,5
Holandija	39,6	31,2	35,5	41,8	36,2	39,0	42,5	37,1	39,8
Poljska	33,3	28,8	31,1	34,1	29,0	31,6	34,8	29,6	32,2
Portugalija	39,0	32,2	35,7	38,6	35,1	36,9	38,4	34,9	36,6
Rumunija	37,8	34,2	36,0	35,2	29,2	31,6	35,5	29,5	32,0
Slovačka	34,8	29,3	32,1	35,2	29,5	32,4	35,8	30,0	32,9
Slovenija	33,6	30,0	31,8	35,9	32,6	34,2	35,1	32,1	33,7
Španija	37,0	24,2	30,8	37,6	31,1	34,5	37,2	32,3	34,8
Švedska	37,9	35,7	36,8	41,6	38,4	40,0	42,1	39,6	40,9
V. Britanija	40,3	33,3	36,9	40,8	34,8	37,9	41,1	35,5	38,4
EU-27	36,4	29,2	32,9	37,4	31,7	34,6	37,8	32,5	35,2

Izvor: Eurostat, online data code: ifsi_dwl_a, pristupljeno: 1. jun 2015.

Napomena: M-muškarci, Ž-žene, U-ukupno.

Dužina radnog staža u Srbiji se, takođe, povećava. U 2010. godini, ukupan radni staž za korisnike starosnih penzija, bio je 30,0 godina, pri čemu je za muškarce bio 33,0, a za žene 28,0 godina, a 2013. godine je ukupan radni staž za korisnike ovih penzija povećan na 31,0 godinu i to zahvaljujući povećanju dužine radnog staža muškaraca za jednu godinu (Republički fond za penzijsko i

invalidsko osiguranje, 2015, str. 28). Upoređivanjem ovih podataka sa podacima za grupaciju EU-27 i Sloveniju, može se uočiti da je ukupan radni staž i radni staž za oba pola u Srbiji značajno kraći. Ipak, to nije slučaj ako se poređenje vrši sa Hrvatskom. U ovoj zemlji je ukupan radni staž u 2010. godini bio 31,2 godine, odnosno 33,7 za muškarce i 29,5 godina za žene, a u 2013. godini 31,0, odnosno 33,2 za muškarce i 28,9 godina za žene. Smanjenje dužine radnog staža za oba pola, uticalo je na smanjenje ukupne dužine radnog staža, tako da je on sada približan dužini radnog staža u Srbiji (Eurostat, online data code: ifsi_dwl_a). Ovi podaci jasno pokazuju da je potrebno uvesti mere koje bi uticale na povećanje dužine radnog staža u Srbiji.

Tabela 3. Prosečna efektivna starost pri penzionisanju muškaraca u EU-27

Zemlja	1970	1980	1990	2000	2010	2012
Austrija	66,8	64,8	62,7	60,3	59,9	61,9
Belgija	64,1	61,5	58,5	58,5	60,6	59,6
Bugarska	66,5	62,4	62,4	58,2	62,9	-
Češka	-	-	-	61,6	62,3	63,1
Kipar	-	-	69,4	63,9	66,5	-
Danska	68,3	65,5	65,4	63,4	64,0	63,4
Estonija	68,1	65,5	67,3	61,0	65,0	63,6
Finska	65,9	65,9	61,3	60,1	61,8	61,8
Francuska	67,6	63,5	60,0	58,8	59,4	59,7
Nemačka	-	-	-	61,0	62,0	62,1
Grčka	67,3	65,9	63,7	63,2	61,9	61,9
Mađarska	69,3	65,2	63,2	58,3	60,3	60,9
Irska	73,1	68,2	64,0	65,2	63,4	64,6
Italija	65,0	61,9	61,8	60,2	60,5	61,1
Letonija	-	-	-	62,2	64,5	-
Litvanija	-	-	-	61,4	62,4	-
Luksemburg	65,3	60,8	60,3	59,7	57,8	57,6
Malta	-	-	60,6	62,4	60,6	-
Holandija	66,6	63,0	59,7	60,6	62,9	63,6
Poljska	73,6	68,0	66,2	61,6	61,6	62,3
Portugalija	73,1	69,0	65,6	65,1	66,5	68,4
Rumunija	69,1	65,2	62,9	66,7	67,4	-
Slovačka	-	-	-	59,4	59,9	60,9
Slovenija	-	-	-	61,1	61,4	62,9
Španija	69,4	64,8	62,9	61,7	62,3	62,3
Švedska	67,9	65,3	64,2	63,7	65,7	66,1
V.Britanija	67,7	66,0	62,8	62,4	64,1	63,7
EU-27	68,4	65,1	63,1	61,5	62,5	-

Izvor: OECD, <http://www.oecd.org/els/public-pensions/ageingandemploymentpolicies-statisticsonaverageeffectiveageofretirement.htm>, pristupljeno: 1. jun 2015.

Uticaj penzijske politike na povećanje dužine radnog staža po osnovu kasnijeg penzionisanja, može se pratiti analizom podataka o prosečnoj efektivnoj starosti prilikom penzionisanja i podataka o zakonskoj starosnoj granici za penzionisanje. Sa tim ciljem, analizirani su podaci o prosečnoj efektivnoj starosti muškaraca i žena u EU-27 i njihovoj zakonskoj starosnoj granici u periodu od 1970-2012. godine (tabele 3 i 4).

Tabela 4. Prosečna efektivna starost pri penzionisanju žena u EU-27

Zemlja	1970	1980	1990	2000	2010	2012
Austrija	64,2	62,6	60,8	58,9	57,9	59,4
Belgija	62,7	59,0	56,1	57,1	58,9	58,7
Bugarska	59,5	55,9	57,6	54,9	60,5	-
Češka	-	-	-	58,0	58,9	59,8
Kipar	-	-	65,1	62,2	60,1	-
Danska	66,0	64,3	61,9	59,8	61,9	61,9
Estonija	64,0	60,6	62,1	59,0	63,2	62,6
Finska	62,0	62,7	60,8	59,9	61,5	61,9
Francuska	68,2	64,1	60,0	58,9	59,7	60,0
Nemačka	-	-	-	60,3	61,2	61,6
Grčka	64,6	63,0	60,9	62,7	60,3	60,3
Mađarska	68,2	61,8	59,0	55,8	58,9	59,6
Irska	74,6	70,0	63,8	66,0	63,8	62,6
Italija	61,7	61,6	59,2	58,8	59,1	60,5
Letonija	-	-	-	59,6	63,5	-
Litvanija	-	-	-	58,7	60,5	-
Luksemburg	63,2	64,0	60,1	60,3	58,6	59,6
Malta	-	-	61,3	63,1	61,2	-
Holandija	66,7	64,1	58,8	58,7	61,4	62,3
Poljska	72,2	65,1	63,3	59,2	59,1	60,2
Portugalija	72,5	67,9	64,3	62,5	64,6	66,4
Rumunija	66,1	62,6	60,7	63,5	63,8	-
Slovačka	-	-	-	55,9	56,9	58,7
Slovenija	-	-	-	56,2	58,0	60,6
Španija	69,0	66,6	64,9	61,9	63,1	63,2
Švedska	66,6	64,0	62,5	62,3	63,9	64,2
V.Britanija	65,7	62,6	60,7	60,9	61,9	63,2
EU-27	65,9	63,0	60,6	59,8	60,8	-

Izvor: OECD, <http://www.oecd.org/els/public-pensions/ageingandemploymentpolicies-statisticsonaverageeffectivageofretirement.htm>, pristupljeno: 1. jun 2015.

Analizom prosečne efektivne starosti pri penzionisanju muškaraca i žena, utvrđeno je da je u periodu 1970-2005. godina postojao trend smanjenja, a nakon toga, trend blagog povećanja prosečne efektivne starosti pri penzionisanju (OECD). Prosečna efektivna starost pri penzionisanju muškaraca 1970. godine

bila je 68,4, a 1980. godine 65,1 godina, dok je kod žena taj prosek bio 65,9 i 63,0 godine, respektivno. Očigledno je, da je na početku posmatranog perioda prosečna efektivna starost pri penzionisanju i kod muškaraca i kod žena na nivou ove grupacije bila veća od 65 godina, što je danas jedna od najčešćih zakonskih starosnih granica za penzionisanje u evropskim zemljama (Belgiji, Danskoj, Finskoj, Luksemburgu, Sloveniji, Švedskoj, na Kipru za žene i za muškarce, a u većini ostalih za muškarce) (SSA & ISSA, 2014, str. 21-22). Nakon toga, prosečna efektivna starost pri penzionisanju se značajno smanjila, da bi u 2010. godini, uprkos blagom povećanju, ona bila 62,5 godina za muškarce i 60,8 godina za žene, što je značajno manje od 65 godina.

Prosečna efektivna starost muškaraca pri penzionisanju od 65 i više godina, 1970. godine zabeležena je u, čak, 18 zemalja članica, 2000. godine u svega 3 zemlje, a 2010. godine u 5 zemalja. Kod žena je prosečna efektivna starost pri penzionisanju još nepovoljnija. Tako je prosečna efektivna starost žena od 65 i više godina utvrđena u 10 zemalja članica 1970. godine, svega 1 zemlji 2000. i ni u jednoj članici ove grupacije 2010. godine. Veliki uticaj na to sigurno imaju zakonski postavljene starosne granice za penzionisanje žena, koje su u većini članica niže od 65 godina, što nije slučaj sa zakonskim starosnim granicama muškaraca.

Prema podacima o prosečnoj starosti novih penzionera u godini penzionisanja, u Srbiji su 2010. godine muškarci odlazili u starosnu penziju sa 61, a žene sa 58 godina (Republički fond za penzijsko i invalidsko osiguranje, 2015, str. 22). Očigledno je, da su se u Srbiji u odnosu na prosek grupacije EU-27, muškarci penzionisali ranije za 1,5, a žene za 2,8 godina, ali i da je starost oba pola pri penzionisanju bila gotovo identična sa Slovenijom.

U uslovima kada se očekuje penzionisanje brojne posleratne generacije, a javni penzijski sistemi suočavaju sa sve većim deficitima, koji vrše uticaj na povećanje budžetskog deficita i javnog duga mnogih evropskih zemalja, ovakav trend imaće veoma nepovoljan uticaj na penzijske sisteme i čitavu fiskalnu stabilnost evropskih zemalja. Iako među članicama postoje zemlje kod kojih je u zakonodavstvu ustanovljena starosna granica od 65 godina za oba pola, a takođe, i one, kod kojih je to starosna granica za penzionisanje muškaraca, dok se postepeno povećava za žene, prosečna efektivna starost na nivou grupacije EU-27 i u Srbiji je i za muškarce i za žene značajno niža u odnosu na ovu granicu, tako da je potrebno preduzeti mere da se ona poveća.

3.3. Analiza pokrivenosti stanovništva penzijskim i invalidskim osiguranjem

Analiza pokrivenosti stanovništva penzijskim osiguranjem može se vršiti za dve kategorije stanovništva – uplatioce doprinosa i korisnike naknada (ILO, 2014, str. 167). S obzirom na to da se u ovom radu posmatraju determinante visine

doprinosa, relevantno je pratiti pokrivenost uplatioca doprinosa. U skladu sa tim, analiza pokrivenosti stanovništva izvršena je praćenjem efektivnog učešća ukupnog broja aktivnih uplatilaca doprinosa u radnoj snazi i radno sposobnom stanovništvu, i to, za svet po regionima, Evropsku uniju i Srbiju (tabele 5 i 6).

Tabela 5. Pokazatelji efektivne pokrivenosti stanovništva penzijskim osiguranjem po regionima u svetu (u %)

	Udeo aktivnih uplatilaca doprinosa u radnoj snazi (15+)	Udeo aktivnih uplatilaca doprinosa u radno sposobnom stanovništvu (15-64)
Region		
Afrika	18,4	10,5
Pod-Saharska Afrika	8,4	5,9
Severna Afrika	47,4	23,9
Srednji istok	37,1	18,6
Latinska Amerika i Karibi	38,0	27,9
Azija i Pacifik	34,0	26,5
Centralna i Istočna Evropa	69,7	48,9
Severna Amerika	98,5	77,5
Zapadna Evropa	89,2	66,7
Svet	41,4	30,9
Grupacije prema stepenu razvijenosti zemalja		
Zemlje u razvoju	29,5	22,0
Tranzicione zemlje	63,8	45,7
Razvijene zemlje	92,9	71,5

Izvor: ILO, 2014, str. 268.

Posmatranjem vrednosti pokazatelja pokrivenosti stanovništva - efektivnog učešća ukupnog broja uplatilaca doprinosa u radnoj snazi i u radno sposobnom stanovništvu po regionima, može se primetiti da najveću pokrivenost stanovništva penzijskim osiguranjem imaju Severna Amerika, Zapadna Evropa i Centralna i Istočna Evropa. U Severnoj Americi, pokrivenost stanovništva penzijskim osiguranjem je dvostruko veća u odnosu na prosek koji je zabeležen u svetu, a neznatno manja u Zapadnoj Evropi. Najmanja pokrivenost stanovništva zabeležena je u Pod-Saharskoj Africi i Africi. U Severnoj Africi i na Srednjem istoku, može se uočiti da je udeo aktivnih uplatilaca doprinosa u radnoj snazi dvostruko veći od udela aktivnih uplatilaca doprinosa u radno sposobnom stanovništvu, što ukazuje na to, da veliki deo radno sposobnog stanovništva ne čini radnu snagu. Razvijene zemlje su po pokrivenosti dominantne i prema jednom i prema drugom pokazatelju, a najmanja razlika između ovih pokazatelja primećena je kod zemalja u razvoju.

Tabela 6. Pokazatelji efektivne pokrivenosti stanovništva penzijskim i invalidskim osiguranjem u EU-27 (u %)

Zemlja	Udeo aktivnih uplatilaca doprinosa u radnoj snazi (15+)	Udeo aktivnih uplatilaca doprinosa u radno sposobnom stanovništvu (15-64)	Godina posmatranja
Austrija	87,1	66,5	2010
Belgija	94,4	64,5	2010
Bugarska	79,2	54,4	2009
Češka Rep.	95,7	67,7	2010
Kipar	77,5	58,1	2010
Danska	96,6	78,1	2010
Estonija	82,3	63,6	2010
Finska	85,0	64,5	2010
Francuska	93,3	66,2	2010
Nemačka	76,8	59,9	2010
Grčka	92,3	64,3	2010
Mađarska	100,0	71,0	2009
Irska	100,0	77,6	2010
Italija	91,9	58,2	2010
Letonija	74,9	56,6	2010
Litvanija	76,0	54,5	2010
Luksemburg	100,0	100,0	2010
Malta	87,2	53,5	2010
Holandija	100,0	100,0	2010
Poljska	88,8	59,1	2010
Portugalija	74,5	58,6	2010
Rumunija	54,7	37,2	2010
Slovačka	77,1	53,2	2010
Slovenija	84,4	61,7	2011
Španija	89,0	66,0	2010
Švedska	100,0	92,8	2010
V.Britanija	92,9	71,4	2005

Izvor: ILO, 2014, str. 270-271.

Na području Evropske unije, najveću pokrivenost penzijskim osiguranjem ostvarile su Holandija i Luksemburg, koje su zabeležile potpunu pokrivenost stanovništva prema posmatranim pokazateljima, a za njima slede i Švedska, Irska i Mađarska, koje beleže potpunu pokrivenost posmatranu kao udeo aktivnih uplatilaca doprinosa u radnoj snazi, a veoma visoku, ali ne potpunu, posmatranu kao udeo aktivnih uplatilaca doprinosa u radno sposobnom stanovništvu. Pored ovih zemalja, visoka pokrivenost zabeležena je i u Danskoj, Češkoj, Belgiji, Francuskoj, Velikoj Britaniji, Grčkoj i Italiji, gde je prema prvom pokazatelju ona preko 90%, a prema drugom pokazatelju manja. Najniža

pokrivenost, ostvarena je u Rumuniji, Portugaliji i Letoniji, a za njima slede i Litvanija, Nemačka, Slovačka i Kipar. Najveća razlika između posmatranih pokazatelja, primećena je kod Italije i Malte, Belgije, Poljske i Mađarske, a najmanja kod Švedske, Portugalije i Nemačke, dok su kod Holandije i Luksemburga ovi pokazatelji identični.

Prema podacima iz 2010. godine, u Srbiji je udeo aktivnih uplatilaca doprinosa u radnoj snazi bio 61,1%, a udeo aktivnih uplatilaca doprinosa u ukupnom radno sposobnom stanovništvu 29,7% (ILO, 2014, str. 271). U odnosu na članice EU-27, ove vrednosti su veoma nepovoljne, jer je samo u Rumuniji zabeležena niža vrednost prvog pokazatelja, dok je drugi pokazatelj dosta niži i od članica EU-27 u kojima je on najniži. Čak su i u Hrvatskoj ove vrednosti veće, gde je iste godine udeo aktivnih uplatilaca doprinosa u radnoj snazi bio 77,3%, a udeo aktivnih uplatilaca doprinosa u ukupnom radno sposobnom stanovništvu 50,8% (ILO, 2014, str. 270). Veoma niska vrednost ovih pokazatelja u odnosu na EU-27, kao i u odnosu na bivše jugoslovenske republike, Hrvatsku i Sloveniju, pokazuje da u Srbiji postoji velika evazija doprinosa i da je potrebno povećati efikasnost prikupljanja i naplate doprinosa za penzijsko i invalidsko osiguranje.

4. Efikasnost prikupljanja i naplate doprinosa za penzijsko i invalidsko osiguranje

Efektivna pokrivenost stanovništva penzijskim osiguranjem uvek je manja od zakonske pokrivenosti, pošto oni koji prema zakonu učestvuju u penzijskim planovima ne ispunjavaju svoje obaveze u pogledu uplate doprinosa za penzijsko i invalidsko osiguranje. Postoje brojni razlozi zbog kojih se to ne čini, zato je od velike važnosti ukazati na njih i na mogućnosti koje su raspoložive za usaglašavanje zakonske i realne pokrivenosti. To će omogućiti smanjenje evazije doprinosa za penzijsko i invalidsko osiguranje i uticati na povećanje prihoda penzijskog sistema.

Evazija doprinosa nastaje kada zaposleni ili poslodavci ne plaćaju ili nedovoljno plaćaju doprinose (Bailey & Turner, 2001, str. 385). Kod poslodavaca se najčešće manifestuje tako što se ne prijave radnici (posebno oni koji rade sa skraćenim radnim vremenom ili obavljaju povremene i privremene poslove), ne prijave zarade radnika (delimično ili u potpunosti), odlaže plaćanje doprinosa ili ne doznače novčana sredstva namenjena doprinosima, a kod zaposlenih radom u neformalnom sektoru (McGillivrey, 2001, str. 5). Zaposleni u neformalnom sektoru su najčešće oni koji imaju niske zarade ili su zaposleni u samostalnoj delatnosti, koji rade u veoma malim (neregistrovanim) firmama ili u sektoru domaćinstva, a veoma često i zaposleni sa skraćenim radnim vremenom (i zaposleni migranti) u oblastima kao što su poljoprivreda, građevinarstvo i usluge (Hu & Stewart, 2009, str. 2).

Razlozi za evaziju doprinosa postoje i kod poslodavaca i kod zaposlenih (McGillivrey, 2001, str. 5-6). Kod poslodavaca ona najčešće nastaje usled težnje da se smanje troškovi radne snage, zatim zbog kompleksne administracije prilikom plaćanja i neadekvatne evidencije u malim firmama na osnovu koje se utvrđuje iznos doprinosa koji treba platiti. Najčešći razlozi za evaziju doprinosa kod zaposlenih su miopija, siromaštvo, nepoverenje u sistem socijalnog, odnosno penzijskog osiguranja, preferiranje tekuće potrošnje i utvrđivanje penzijskih naknada na osnovu zarada iz nekoliko godina, koje prethode penzionisanju u penzijskim planovima sa utvrđenim naknadama (McGillivrey, 2001, str. 5-7).

Posledice evazije doprinosa za penzijsko i invalidsko osiguranje su brojne. Evazija doprinosa značajno smanjuje iznos uplaćenih doprinosa u penzijski sistem i ugrožava njegovu finansijsku održivost, ali i stvara nejednakosti između onih koji plaćaju i onih koji ne plaćaju doprinose (ISSA, 2013, str. 7) (Bailey & Turner, 2001, str. 386). Sa ciljem sprečavanja negativnih posledica evazije i ostvarenja blagovremene i potpune uplate doprinosa, potrebno je efikasno upravljati prikupljanjem i naplatom doprinosa za penzijsko i invalidsko osiguranje. Da bi se to postiglo, neophodno je:

1. definisati sistem za prikupljanje i naplatu doprinosa,
2. izabrati adekvatnu strategiju za smanjenje evazije doprinosa.

Definisanje sistema za prikupljanje i naplatu doprinosa, tj. određivanje njegovih opštih i posebnih aktivnosti i procesa, osnova je za njegovo efikasno funkcionisanje. Najpre se određuju opšte aktivnosti, koje podrazumevaju utvrđivanje misije ovog sistema, definisanje ciljeva, izbor strategije kojom će se oni ostvariti (ISSA, 2013, str. 7-9). Nakon toga se utvrđuju konkretne aktivnosti i procesi, koji su ključni za blagovremenu i potpunu naplatu doprinosa za penzijsko i invalidsko osiguranje. To su (ISSA, 2013, str. 9):

1. registracija poslodavaca, zaposlenih, banaka i drugih finansijskih institucija,
2. utvrđivanje i određivanje obaveza zaposlenih i poslodavaca,
3. potvrđivanje uplate doprinosa,
4. prikupljanje doprinosa,
5. evidentiranje uplaćenih doprinosa tokom radnog veka,
6. nadzor nad naplatom i kontrola utaje,
7. upravljanje dugom,
8. prinudna naplata (koja uključuje i sudove),
9. operativni procesi koji povezuju sve ključne elemente i informacione tokove između različitih delova unutar organizacije.

Kada se utvrde sve aktivnosti i procesi, potrebno je uspostaviti adekvatnu organizaciju i komunikaciju u sistemu, a zatim kontinuirano težiti povećanju efikasnosti prikupljanja i naplate doprinosa, kako bi iznos prikupljenih doprinosa bio što veći, a evazija što manja.

Za ostvarenje efikasnosti prikupljanja i naplate doprinosa za penzijsko i invalidsko osiguranje, podjednako je značajno i izabrati strategiju kojom će se omogućiti smanjenje evazije doprinosa. To se postiže izborom strategije u skladu sa promenama, koje su konkretnom penzijskom sistemu potrebne. Izbor se može vršiti između strategije za (Bailey & Turner, 2001, str. 387-392):

1. promenu strukture sistema socijalnog osiguranja,
2. promenu stavova zaposlenih, poslodavaca i vlade,
3. administrativne promene,
4. promene u makroekonomskom okruženju.

Prva grupa strategija podrazumeva brojne promene u samoj strukturi sistema. Najčešće je reč o smanjenju stope doprinosa, uspostavljanju veze između doprinosa i penzijskih naknada, subvencijama vlade za uplatu doprinosa, usaglašavanju različitih programa socijalnih sigurnosti, kao i o utvrđivanju adekvatnog načina za povećanje pokrivenosti.

Strategije za promenu stavova zaposlenih, poslodavaca i vlade usmerene su na sprovođenje različitih akcija koje će stimulisati plaćanje doprinosa. To se može ostvariti putem javnih i edukativnih kampanja, kojima se ističu prednosti plaćanja doprinosa i ukazuje na kazne za njihovo neplaćanje, zatim objavljivanjem imena zaposlenih i poslodavaca koji ne plaćaju doprinose u novinama ili na internet stranicama i sl.

Smanjenje evazije doprinosa strategijama, koje se oslanjaju na administrativne promene, vrši se povećanjem efikasnosti administracije (promenom izveštavanja, izborom metoda prikupljanja doprinosa, poboljšanjem evidencije doprinosa i sl.), podsticajima za plaćanje doprinosa (isticanjem političara koji to čine, davanjem amnestije, pojednostavljenjem zakona kako bi bili razumljiviji, obukom zaposlenih koji daju savete zaposlenima i poslodavcima, smanjenjem obrazaca koje poslodavci popunjavaju pri uplati doprinosa i sl.) i promenama u naplati i kažnjavanju (usredsređivanjem na veće poslodavce ako nedostaju finansijska sredstva za kontrolu, sprečavanjem korupcije, adekvatnim određivanjem visine kazne za neplaćanje doprinosa).

Poslednja grupa strategija odnosi se na strategije za promene u makroekonomskom okruženju. One predstavljaju svojevrsnu reakciju na promene ovog okruženja i preduzimaju se sa ciljem smanjenja negativnih uticaja tih promena na visinu prikupljenih doprinosa za penzijsko i invalidsko osiguranje. Jedan od primera ovih strategija, jeste situacija kada postoje visoka inflacija, nezaposlenost i finansijski problemi kod zaposlenih i poslodavaca, koji onemogućavaju blagovremeno i potpuno plaćanje doprinosa. Za rešavanje ovih problema, moguće je, na primer, primeniti strategiju kojom se privremeno smanjuje stopa doprinosa za penzijsko i invalidsko osiguranje.

Najzad, da bi se ostvarilo povećanje visine doprinosa za penzijsko i invalidsko osiguranje, pri izboru strategije za smanjenje evazije doprinosa i definisanju sistema za njihovo prikupljanje i naplatu, važno je voditi računa o ciljevima, specifičnostima i potrebama svakog penzijskog sistema ponaosob.

5. Zaključak

Nakon detaljnog objašnjenja i analize najznačajnijih determinanti doprinosa, utvrđeno je na koji način one mogu uticati na doprinose za penzijsko i invalidsko osiguranje i identifikovane su mogućnosti za povećanje visine ovih doprinosa.

Povećanje visine doprinosa za penzijsko i invalidsko osiguranje može se ostvariti proširenjem definicije osnovice doprinosa, kao i smanjenjem najniže i povećanjem najviše osnovice doprinosa. Osnovica doprinosa se različito definiše u članicama Evropske unije, tako da se u skladu sa tim razlikuju i mogućnosti za povećanje doprinosa na ovaj način. Analizom definicije i odredbi o najnižoj i najvišoj mesečnoj osnovici doprinosa za penzijsko i invalidsko osiguranje, utvrđeno je da u Srbiji postoje mogućnosti za proširenje definicije osnovice doprinosa kod kategorije zaposlenih, dok prostora za smanjenje najniže i povećanje najviše osnovice doprinosa nema.

Uticao na visinu doprinosa putem stope doprinosa može se ostvariti njenim povećanjem, ali samo do određenog nivoa. Povećanje ove stope ne utiče uvek na povećanje visine doprinosa penzijskog sistema, već samo onda kada je to povećanje učinjeno uz uvažavanje ekonomskih mogućnosti zaposlenih i poslodavaca. U Srbiji je u proteklom periodu, stopa doprinosa povećana nekoliko puta, tako da sada ona spada u grupu zemalja za visokom stopom doprinosa. Imajući u vidu stanje u privredi, visoku nezaposlenost i zastupljenu evaziju doprinosa, dalje povećanje ove stope nije preporučljivo.

Mogućnost za povećanje doprinosa za penzijsko i invalidsko osiguranje putem povećanja dužine radnog staža ogleda se u kasnijem penzionisanju. U posmatranom periodu, dužina radnog staža je povećana u svim zemljama članicama osim u Rumuniji, što je uticalo na povećanje proseka grupacije EU-27. Ipak, to još uvek nije dovoljno povećanje da se ostvare veći prihodi u penzijskom sistemu. Povećanjem prosečne efektivne starosti, tako što se ustanovljava veća zakonska starosna granica i preduzimaju mere da se destimuliše prevremeno penzionisanje, omogućiće se produženje radnog staža i perioda uplate doprinosa, što će pozitivno uticati i na ukupnu visinu doprinosa. U zemljama u kojima su mogućnosti povećanja doprinosa putem osnovice i stope doprinosa iskorišćene, preporučuje se ubrzanje dinamike dostizanja ove zakonske granice i preduzimanje potrebnih mera za povećanje prosečne efektivne starosti pri penzionisanju. Ova preporuka važi i za Srbiju, ali i za druge zemlje koje su u istoj situaciji.

Najzad, ne treba zanemariti ni mogućnost za povećanje doprinosa za penzijsko i invalidsko osiguranje po osnovu povećanja pokrivenosti stanovništva. To se može ostvariti povećanjem efektivne pokrivenosti stanovništva ovim osiguranjem i njihovim usklađivanjem sa zakonskom pokrivenošću stanovništva. U Srbiji je efektivna pokrivenost stanovništva penzijskim i invalidskim osiguranjem značajno niža u odnosu na članice EU-27, što pokazuje da postoji visoka evazija doprinosa i da je potrebno da se preduzmu mere za povećanje efikasnosti prikupljanja i naplate doprinosa za penzijsko i invalidsko osiguranje.

Literatura

- Bailey, C. & Turner, J. (2001). Strategies to Reduce Contribution Evasion in Social Security Financing. *World Development*, 29 (2), 385-393.
- Cichon, M., Scholz, W., van de Meerendonk, A., Hagemeyer, K., Bertranou, F. & Plamondon, P. (2004). *Financing Social Protection: Quantitative Methods in Social Protection Series*. Geneva: International Labour Office/International Social Security Association.
- Demarco, G. & Rofman, R. (1999). *Collecting and Transferring Pension Contributions*. (Social Protection Discussion Paper Series, No. 9907), Washington D.C.: World Bank.
- Eurostat, online data code: ifsi_dwl_a, pristupljeno: 1. jun 2015.
- Fultz, E. & Stanovnik T. (Eds.) (2004). *The Collection of Pension Contributions: Trends, Issues and Problems in Central and Eastern Europe*. Budapest: International Labour Office.
- Hu, Y. & Stewart F. (2009). *Pension Coverage and Informal Sector Workers: International Experiences* (OECD Working Papers on Insurance and Private Pensions, No. 31), Paris: OECD Publishing, preuzeto sa: <http://dx.doi.org/10.1787/227432837078>, pristupljeno: 11. jun 2015.
- ILO (2014). *World Social Protection Report 2014/15: Building Economic Recovery, Inclusive Development and Social Justice*. Geneva: International Labour Office.
- ISSA (2013). *ISSA Guidelines on Contribution Collection and Compliance*. Geneva: International Social Security Association.
- McGillivrey, W. (2001). Contribution Evasion: Implications for Social Security Pension Schemes. *International Social Security Review*, 54 (4), 3-22.
- Nacionalna agencija za lokalni ekonomski razvoj. Sistem oporezivanja rada i mogući pravci njegove reforme, preuzeto sa: <http://www.naled-serbia.org/upload/CKEditor/Sistem%20oporezivanja%20rada%20i%20moguci%20pravci%20njegove%20reforme.pdf>, pristupljeno: 10. jun 2015.
- OECD (2005). *Private Pensions: OECD Classification and Glossary*. Paris: OECD Publishing, preuzeto sa: <http://www.oecd.org/finance/private-pensions/38356329.pdf>, pristupljeno: 5. jun 2015.
- OECD (2013). *Pensions at a Glance 2013: OECD and G20 Indicators*. Paris: OECD Publishing, preuzeto sa: http://dx.doi.org/10.1787/pension_glance-2013-en, pristupljeno: 5. jun 2015.

- OECD, preuzeto sa :<http://www.oecd.org/els/public-pensions/ageingandemploymentpolicies-statisticsonaverageeffectiveageofretirement.htm>, pristupljeno: 1. jun 2015.
- Pallares-Miralles, M., Romero, C. & Whitehouse, E. (2012). *International Patterns of Pension Provision II: A Worldwide Overview of Facts and Figures* (Social Protection & Labor Discussion Paper, No. 1211), Washington, D.C.: World Bank.
- Petraković, D. (2007). Reforma sistema penzijsko-invalidskog osiguranja u Srbiji. *Industrija*, 2, 29-46.
- Pošarac, A. (1995). Reforma sistema socijalnog i penzijskog osiguranja: nužnost ili modni trend. U: Popović, T. & Stamenković S. (Ur.), *Makroekonomska politika nakon sankcija* (str. 73-93). Beograd: Institut ekonomskih nauka.
- Rakić, B. & Nikolić, M. (2011). Uticaj demografskih kretanja na sisteme penzionog osiguranja. U: Arandelović, Z. (Ur.), *Regionalni razvoj i demografski tokovi zemalja Jugoistočne Evrope* (str. 403-413). Niš: Ekonomski fakultet.
- Rakić, B. & Ivković, M. (2010). Reform of Pension Systems with Respect to the Reform in Serbia. In: Spasić, D. & Stanković, Lj. (Eds.), *The Challenges of Economic Science and Practice in the 21th Century* (pp. 51-63). Niš: Faculty of Economics.
- Republički fond za penzijsko i invalidsko osiguranje (2015). *Statistički godišnji bilten 2014*. Beograd: Republički fond za penzijsko i invalidsko osiguranje.
- Republički fond za penzijsko i invalidsko osiguranje, preuzeto sa: <http://www.pio.rs/lat/osnovice.html>, pristupljeno: 21. jun 2015.
- SSA & ISSA (2002). *Social Security Programs Throughout the World: Europe, 2002*. Washington D.C.: U.S. Government Printing Office.
- SSA & ISSA (2014). *Social Security Programs Throughout the World: Europe, 2014*. Washington D.C.: U.S. Government Printing Office.
- Zakon o doprinosima za obavezno socijalno osiguranje (Službeni glasnik Republike Srbije, 84/2004).
- Zakon o izmenama i dopunama Zakona o doprinosima za obavezno socijalno osiguranje (Službeni glasnik Republike Srbije, 62/2006).
- Zakon o izmenama i dopunama Zakona o doprinosima za obavezno socijalno osiguranje (Službeni glasnik Republike Srbije, 47/2013).
- Zakon o izmenama i dopunama Zakona o doprinosima za obavezno socijalno osiguranje (Službeni glasnik Republike Srbije, 57/2014).

DETERMINANTS OF THE LEVEL OF CONTRIBUTIONS FOR PENSION AND DISABILITY INSURANCE: EU AND SERBIA

Abstract: Both in theory and practice, great attention is paid to the analysis of the pension expenditures level, their determinants, as well as the options for their reduction, whereas the analysis of the revenues level and contributions, as the most significant revenue in contribution-based pension systems, is often neglected. The aim of this paper is to analyse the determinants of the level of contributions for pension and disability insurance in order to identify options for increasing their levels in the pension system of the Republic of Serbia. By using the comparative method, a comparative analysis of data about the trends of the most significant determinants of contribution levels among the European

Union Member States and Serbia is performed. Research results have shown that increase in the contribution level for pension and disability insurance in the Republic of Serbia can be achieved by extending the definition of contribution base of employees, increasing the average effective retirement age and increasing the effective population coverage by this insurance. In addition to pointing out the options for increasing the contribution level for pension and disability insurance, the authors also propose the measures which can be applied in order to affect the increase of the contribution level for this insurance and, therefore, the total revenues level of the pension system of the Republic of Serbia.

Keywords: pension system, pension and disability insurance, determinants of the level of contributions, the European Union, Serbia

Biografije autora

Milena Nikolić je rođena 03.01.1983. u Nišu. Diplomirala je na Ekonomskom fakultetu u Nišu 2007. godine, a 2013. godine na istom fakultetu završila master studije. Trenutno je student doktorskih studija na Ekonomskom fakultetu u Nišu. U periodu od 2007-2008. godine radila je kao saradnik sa stanovništvom i kontrolor blagajnika u Societe Generale banci u Nišu, a potom u školskoj 2009/2010. godini, volonterski kao demonstrator na predmetu Ekonomija javnog sektora na Ekonomskom fakultetu u Nišu. U periodu od 2009-2013. godine, bila je stipendista Ministarstva prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije. Do sada je objavila 5 koautorskih radova i bila angažovana na projektima Ekonomskog fakulteta u Nišu br. 149052 i 179066, koje je finansiralo Ministarstvo prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije.

Biljana Rakić je redovni profesor Ekonomskog fakulteta u Nišu. Magistrirala je na Ekonomskom fakultetu u Beogradu. Doktorirala je takodje na Ekonomskom fakultetu u Beogradu. Najuzja oblast stručnog interesovanja joj je privredni razvoj i javna ekonomija. Objavila je preko sto naučnih radova u međunarodnim i nacionalnim časopisima i učestvovala na brojnim međunarodnim konferencijama. Kao dobitnik prestižne stipendije Vlade SAD provela je 12 meseci na nekoliko američkih univerziteta: University of Minnesota, Minneapolis; Department of Economics, University of Pittsburgh; Center for Russian and East European Studies. Tokom leta 2004. godine volontirala je u ekonomskom odeljenju Ambasade Srbije u Vašingtonu. Prof. Rakić je dugogodišnji član American Economic Association. Takodje je član i brojnih drugih međunarodnih i nacionalnih profesionalnih udruženja: Experts in Public Administration, Education and Public Policy in Countries in Transition, State Department Alumni Association, Fulbright Alumni Association of Serbia, Naučno društvo ekonomista Srbije. Član je HERE (Higher Education Reform Experts) tima Srbije, u tekućem trogodišnjem mandatu. Angažovana je kao recenzent u KAPK (Komisiji za akreditaciju i proveru kvaliteta) Republike Srbije. Završila je edukaciju iz oblasti javnih politika EU, u organizaciji Centra za javne politike Evropske unije Univerziteta u Beogradu. Tečno govori engleski i ruski jezik.



TRANSPACIFIČKI¹ PROCESI EKONOMSKE INTEGRACIJE

Dejana Gajinov

Centar za globalni ekonomski razvoj, Beograd, Srbija

✉ dgajinov@yahoo.com

UDK
339.922(73)
(5-12)
Pregledni
rad

Apstrakt: Azijsko-pacifički (A-P) region je danas najvažniji region u svetu sa stanovišta dugoročnog ekonomskog rasta. On je takođe mesto izuzetno važnih rivalstava ili partnerstava – ili oba – između Kine i SAD. Snažna ekspanzija trgovine, investicija i drugih ekonomskih veza u okviru A-P regiona je stimulisala proces ekonomske integracije. Mreža bilateralnih i regionalnih sporazuma o slobodnoj trgovini se dramatično povećala poslednjih godina, povezujući gotovo sve velike trgovačke zemlje u regionu sa jednim izuzetkom: ni SAD, ni Kina nisu postale članice aranžmana o slobodnoj trgovini koji uključuje onu drugu zemlju. Rad ispituje obim, principe i karakteristike ekonomskih odnosa i saradnje u A-P regionu. Obraduju se pitanja kompatibilnosti azijskih napora u smeru regionalne integracije sa otvorenim multilateralnim trgovinskim sistemom na svetskom nivou. Rad, takođe, procenjuje promene u dinamici regionalne integracije i njene buduće izglede. U tom smislu, danas su se u A-P regionu profilisala dva puta ka formiranju Azijsko-pacifičke zone slobodne trgovine (FTAAP): azijski, zasnovan na Udruženju zemalja Jugoistočne Azije (ASEAN), odnosno Regionalnom sveobuhvatnom ekonomskom partnerstvu (RCEP) i transpacifički, zasnovan na Transpacifičkom partnerstvu (TPP).

Priljeno:
22.09.2015.
Prihvaćeno:
23.03.2016.

Cljučne reči: ekonomska integracija, Azijsko-pacifički region, otvoreni regionalizam, ASEAN, EAC, RCEP, APEC, TPP, FTAAP.

JEL klasifikacija: F150

1. Uvod

Rast azijskih novoindustrijalizovanih zemalja (NiZ) i transpacifičke ekonomske međuzavisnosti, premeštanje svetske ekonomske moći iz Evrope i Atlantika ka Azijsko-pacifičkom (A-P) regionu, kao i promenjen status Japana, Kine i SAD u svetskoj privredi su stvorili nov fokus u međunarodnim ekonomskim odnosima.

¹ Pojmovi transpacifički i azijsko-pacifički se u literaturi koriste kao sinonimi.

„Podaci pokazuju da je A-P region najdinamičniji region u svetskoj privredi danas” (Goeltom, 1997, str. 279), jer dominira u ekspanziji svetske međuregionalne trgovine što mu daje novu težinu i uticaj u međunarodnom sistemu. Tokom perioda 1965-1987, učešće A-P regiona u svetskoj trgovini je poraslo sa 30% na blizu 37%. Učešće A-P regiona u ukupnom svetskom izvozu je raslo stabilno, sa 11,3% 1963. na 12,6% 1968, 15,4% 1973. i 16,2% 1977. Prema podacima ESCAP-a, A-P region danas (2012. g.) učestvuje sa 37% u svetskom robnom izvozu i 36% u svetskom robnom uvozu, dok je njegovo učešće u svetskoj trgovini uslugama poraslo sa 21% 2002. na 28% 2012. godine.

Ekonomska definicija *A-P regiona* podrazumeva pored zemalja regiona Istočne Azije² (IA) i SAD, Kanadu, Rusiju, Australiju, Novi Zeland, zemlje Latinske Amerike (LA) čije obale izlaze na Pacifik, kao i sve manje zemlje koje se graniče sa Pacifičkim okeanom. „Polazeći od jedne široko shvaćene definicije Pacifičkog basena, koga čine zemlje Azijskog i Američkog kontinenta čije se obale nalaze na Pacifiku, treba naglasiti da se radi o površini većoj od 65 miliona km² i tržištu koga čini polovina stanovništva sveta” (Gajinov, 1997, str. 538). Ekonomska i socijalna Komisija za Aziju i Pacifik (ESCAP) navodi da A-P region čini 58 zemalja.

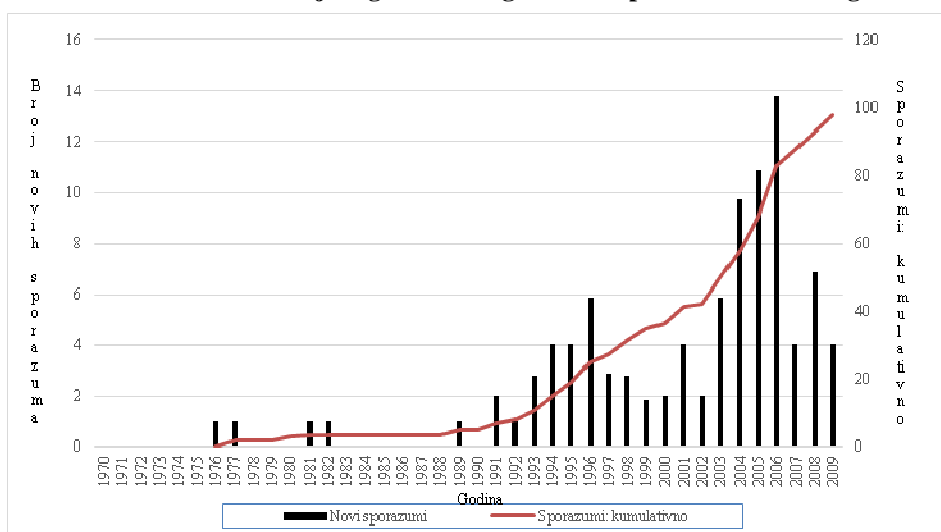
Ne iznenađuje nedostatak unutarregionalne ekonomske saradnje u prošlosti, zbog značajnih razlika među ovim zemljama u pogledu nacionalne istorije, kulture, veličine stanovništva, nivoa privrednog razvoja, ekonomskog sistema i dr. Ipak, interes za učešćem u regionalnoj saradnji koja bi uključila zemlje celokupnog Pacifičkog basena postoji već decenijama. „Međutim, ovo šire članstvo je suviše diversifikovano i sa konfliktnim interesima. Zajednički cilj je suviše opšti da bi bio operativan. Mnogi autori smatraju da rešenje može biti vrsta organizacije kakvu predstavlja Organizacija za ekonomsku saradnju i razvoj (OECD), služeći kao forum za raspravljanje o pitanjima trgovine u regionu. Međutim, to ne može biti supstitut za mnogo tešnje povezanu grupu koja ima precizno definisan zajednički interes” (Yang, 1994, str. 30). Neki autori „glavnu prepreku bližoj ekonomskoj integraciji pre svega pripisuju političkim faktorima“ (Yip, 2001, str. 106). S druge strane, najvažniji kohezioni faktor predstavlja pojava regionalizma ili trgovinskih blokova.

Azijsko-pacifičke zemlje se, kako ističe Fujioka, opiru protekcionizmu i zagovaraju sistem liberalne trgovine na globalnom nivou. „Mere koje uključuju povećanu otvorenost na multilateralnoj bazi mogu učiniti mnogo u ohrabivanju unutarregionalne trgovine. Takav *evolutivni pristup* bi omogućio različitim grupacijama - ASEAN Zoni slobodne trgovine (AFTA), Severnoameričkom

² Ekonomska definicija regiona Istočne Azije obično podrazumeva privrede Severoistočne Azije: Japan, R. Koreju i Tajvan, ali u poslednje vreme i Kinu, kao i članice Udruženja zemalja Jugoistočne Azije (ASEAN).

sporazumu o slobodnoj trgovini (NAFTA) i Azijsko-pacifičkoj ekonomskoj zajednici (APEC) - da koegzistiraju sa minimalnim negativnim efektima ili konfliktima. Primenjeno na transpacifičku ili azijsko-pacifičku ekonomsku saradnju bilo bi tačnije usvojiti pojam *evolutivne integracije* da bi se osvetlili prirodni procesi putem kojih dolazi do integracije. Evolutivna integracija se odnosi na sveobuhvatno procenjivanje bilateralnih, plurilateralnih i multilateralnih inicijativa, uključujući kako ekonomsku kooperaciju koju predvodi privatni sektor, tako i procese koje podstiče ekonomska politika države” (Gajinov, 2002, str. 83). Dispariteti među zemljama regiona daju argument protiv uspostavljanja formalne integracione grupacije, odnosno ekonomska saradnja bi trebalo da se podstiče pristupom *korak-po-korak*.

Grafikon 1. Umnožavanje regionalnih trgovinskih sporazuma u A-P regionu



Izvor: Asia-Pacific Trade and Investment Agreement Database.

Danas su se u A-P regionu profilisala dva puta ka punoj regionalnoj integraciji: jedan *azijski*, zasnovan na Udruženju zemalja Jugoistočne Azije (ASEAN), odnosno Regionalnom sveobuhvatnom ekonomskom partnerstvu (RCEP) i drugi, *transpacifički*, zasnovan na Transpacifičkom partnerstvu (TPP). Dva puta imaju sličnosti i razlike. Ipak, razlike pre svega predstavljaju pragmatično prilagođavanje tekućim političkim i ekonomskim uslovima.

„Do avgusta 2013. godine. potpisana su čak 223 sporazuma o preferencijalnoj trgovini između privreda A-P regiona, od kojih je 150 na snazi, a ostali u različitim etapama pregovaranja” (UNESCAP, 2013, str. 68). Jasno se uočava preferencija ka bilateralnim sporazumima, kojih je, u istom periodu, potpisano 118. Pored toga, postoji 15 plurilateralnih trgovinskih sporazuma sa

prosečno 8,1 zemljom po sporazumu. Većina plurilateralnih sporazuma je subregionalna. Ovo razmnožavanje bilateralnih (i drugih) sporazuma doprinosi njihovom višestrukome preklapanju, odnosno pojavi fenomena poznatog kao *činija špageta*.³ Više od polovine svih trgovinskih sporazuma koji su na snazi između A-P privreda se odnosi na zone slobodne trgovine za robnu trgovinu, dok gotovo 30% podrazumeva slobodnu trgovinu kako dobrima, tako i uslugama. Samo 2% svih sporazuma su carinske unije. „Zemlje postaju sve kreativnije u naporu da svojim sporazumima daju različit naziv umesto sporazuma o slobodnoj trgovini. Kao rezultat, mnogi sporazumi se nazivaju sporazumima o ekonomskom i/ili sveobuhvatnom partnerstvu što treba da ukaže na nameru o angažovanju u široj integraciji... Međutim, trenutna brzina liberalizacije ostaje spora i obuhvatnost niska. Prosečni rok za liberalizaciju carina je 5-7 godina među zemljama u razvoju (ZUR) i 10 godina za najmanje razvijene zemlje članice” (UNESCAP, 2013, str. 70).

2. Unutarregionalna trgovina

Značajnu dimenziju za razumevanje transpacifičkih procesa ekonomske integracije predstavlja ogromno povećanje unutarregionalne trgovine u A-P regionu.

Unutarregionalna trgovina u A-P regionu je od početka 1970-ih godina rasla brže nego svetska trgovina: po podacima MMF-a, dvosmerna trgovina između Evrope i Severne Amerike, izražena u dolarskoj vrednosti, se povećala nešto više od 6 puta; između Japana i Severne Amerike blizu 10 puta; između Japana i NiZ IA 11 puta; i između Severne Amerike i zemalja severnoistočne Azije za čak 48 puta. „U 1980-im godinama obim transpacifičke trgovine je nadmašio obim transatlantske trgovine” (Chaponniere, 1997, str. 183) po prvi put, što je označilo početak *Pacifičke ere*.

O ekspanziji unutarregionalne trgovine u A-P regionu svedoči kako njen apsolutni nivo (841 mlrd. USD 1990. godine, 1.580 mlrd. USD 2000. godine, i 6.963 mlrd. USD 2012), tako i rast njenog učešća u ukupnoj trgovini ovog regiona sa 34% 1986. na 45% 1990, 50% 2003. i 56% 2011. Prema podacima ESCAP-a, očekuje se rast unutarregionalnog izvoza sa 3.100 mlrd. USD na 6.300 mlrd. USD 2016. godine.

Postoji ogroman potencijal za rast unutarregionalne trgovine A-P regiona zasnovan na razlikama u relativnoj obdarenosti prirodnim resursima, radom i kapitalom koje sugerišu veliku komplementarnost između Australoazije i Severne Amerike, s jedne i IA, naročito Japana i NiZ IA, s druge strane. Međutim, nažalost, postoje stare i nove barijere koje sprečavaju realizaciju

³ Pojam *činija špageta* je uveo Bhagwati početkom 90-tih godina. Odnosi se na problem preklapanja pravila višestrukih sporazuma o slobodnoj trgovini kojima pojedine zemlje pripadaju.

potencijalnih koristi od trgovine između azijsko-pacifičkih zemalja. Glavne instance visokih zaštitnih mera se nalaze u sektorima koji brzo gube komparativne prednosti.

Stoga, na kratak rok fokus bi trebalo da bude na eliminisanju barijera koje još uvek postoje usprkos brojnim sporazumima o slobodnoj trgovini među azijsko-pacifičkim privredama. U tom smislu, „stvoren je nekoliko različitih modela liberalizacije trgovine, uključujući *panazijsko-pacifičku* eliminaciju carina, *ASEAN+6* eliminaciju carina i *multilateralnu* liberalizaciju trgovine u okviru Svetske trgovinske organizacije (STO)” (Ratnayake, Mikic, 2009, str. 7).

3. Unutarregionalni finansijski tokovi

A-P region, i posebno, subregion IA su od početka 1980-ih godina postali najdinamičniji regioni u smislu profitabilnih investicionih mogućnosti u industriji i uslugama. „To je dovelo do povećanja učešća A-P regiona u ukupnim stranim direktnim investicijama (SDI) u svetu sa 7% na 12% tokom perioda 1980-1993. godina i sa 30% na 49% u ukupnim SDI u ZUR u istom periodu” (Kerk, 1997, p. 15). SDI među azijskim zemljama čine gotovo polovinu ukupnih priliva stranog kapitala A-P regiona, pri čemu posebno rastući trend pokazuju unutar-ASEAN SDI. Upravo je ovo povećanje investicija promovisalo međuzavisnost kao ključni faktor u privrednom razvoju regiona.

Međutim, iako unutarregionalni finansijski tokovi rastu, njihov apsolutni nivo je još uvek relativno nizak. To je još tačnije u slučaju unutarregionalnog kretanja portfolio kapitala.

Finansijska integracija je verovatno najslabija od svih komponenti regionalne integracije (dobra, usluge, rad i kapital). Saglasno tome, podaci o drugim aspektima regionalne integracije su raspoloživiji u odnosu na podatke o finansijskoj integraciji.

4. Koncept otvorenog regionalizma

Koncept otvorenog regionalizma je bio artikulisan Prvom konferencijom Saveta za pacifičku ekonomsku saradnju (PECC) 1980. godine i Prvim ministarskim sastankom APEC-a 1989. godine, kao ideal za budući razvoj ekonomskih odnosa u A-P regionu. Minimalna interpretacija otvorenog regionalizma implicira da on uključuje regionalnu liberalizaciju trgovine bez nanošenja štete drugim zemljama. Otvoreni regionalizam uključuje tržišnu integraciju, kao i integraciju koja je olakšana državnom politikom u meri u kojoj to ne uključuje diskriminaciju u odnosu na zemlje nečlanice. Kako ističe Garnaut, koncept otvorenog regionalizma može, u principu, da pomiri umnožavanje regionalnih

sporazuma sa multilateralnim sistemom, s tim što ipak postoji veliki prostor između mogućnosti i realizacije.

Ruggiero je istakao da postoje 2 interpretacije otvorenog regionalizma. „Prva se zasniva na pretpostavci da bilo koja zona preferencijalne trgovine može biti konzistentna sa zahtevima multilateralnog sistema. To bi značilo da takve zone mogu u isto vreme biti kompatibilne sa pravilima Svetske trgovinske organizacije i preferencijalne po svojoj prirodi, što znači da bi bile izuzetak od klauzule najpovlašćenije nacije koja je bazni princip multilateralnog sistema. ...Danas, sa umnožavanjem regionalnih grupacija, izuzetak može postati pravilo i to bi značilo rizik u obliku kompletne promene sistema. Druga interpretacija... je prisutna u okviru APEC-a ili Zajedničkog tržišta Južnog roglja (MERCOSUR). Po ovom scenariju, postepena eliminacija unutrašnjih barijera trgovini u okviru regionalne grupacije će biti primenjena po više ili manje istoj stopi i po istom rasporedu kao i smanjenje barijera u odnosu na nečlanice. To bi značilo da će regionalna liberalizacija biti generalno konzistentna ne samo sa pravilima STO, već takođe... sa principom najpovlašćenije nacije” (Garnaut, 1996, str. 3).

Pomenute alternative vode ka vrlo različitim rezultatima. U prvom slučaju, to je podela sveta trgovine u dve ili tri interkontinentalne preferencijalne zone, pri čemu bi svaka imala sopstvena pravila i sopstvenu trgovinu unutar zone, sa spoljnim barijerama u odnosu na druge blokove. Druga alternativa teži postepenoj konvergenciji na bazi pravila i principa svih glavnih regionalnih grupacija što vodi ka globalno slobodnom tržištu sa međunarodno dogovorenim pravilima i disciplinom koje se primenjuju na sve.

Budući da jačanje regionalnih trgovinskih blokova može ugroziti multilateralna pravila, koncept otvorenog regionalizma može da pomiri ova kretanja sa održavanjem multilateralnog sistema.

5. Inicijative o transpacifičkoj zoni slobodne trgovine

Drysdale i Patrick ističu da je ideja o zajednici zemalja A-P regiona, povezanih u određenom obliku regionalnim sporazumom, počela da se pojavljuje sredinom 1960-ih godina. Soesastro navodi da je japanski predlog o Pacifičkoj zoni slobodne trgovine (PAFTA) iz 1966. g., koja bi se sastojala od 5 razvijenih pacifičkih zemalja kao punopravnih članica i ZUR IA kao pridruženih članica, prvenstveno bio reakcija na formiranje Evropske ekonomske zajednice (EEZ). PAFTA je inicirala sazivanje Pacifičkog foruma za trgovinu i razvoj (PTDF) 1968. i Saveta za pacifičku ekonomsku saradnju (PECC) 1980. godine.

Najznačajniji faktor koji je delovao protiv prvobitnog predloga o PAFTA su bili globalni interesi SAD koje nisu mogle da učestvuju u diskriminatornim regionalnim trgovinskim aranžmanima, jer bi to bilo nekompatibilno sa

njihovim statusom u svetskoj trgovini u to vreme. Pored toga, nije bilo verovatno da bi ASEAN zemlje prihvatile članstvo u ovoj zoni usprkos privlačnosti slobodnog pristupa severnoameričkom i australoazijskom tržištu. Uz to Arndt ističe da su tzv. razvijene pacifičke zemlje ili *Pacifička petorka* (SAD, Kanada, Australija, Novi Zeland i Japan) uključivale zemlje različite veličine i bez onog stepena integracije koji je potreban da bi se smanjivanje zaštitnih mera u okviru grupe učinilo politički i ekonomski ostvarljivim. Sve u svemu, PAFTA je bila nepoželjna čak i da je bila praktična mogućnost, zato što bi postavila barijere tržišno orijentisanim reformama.

Kako ističe Garnaut, SAD su krajem 1980-ih godina promenile trgovinsku diplomatiju zasnovanu na uslovnom pristupu najpovlašćenije nacije iznevši predlog o nekoj vrsti *zone slobodne trgovine* između SAD i zapadnopacifičkih zemalja. Američki predlog nije imao za cilj formiranje pacifičke zone slobodne trgovine već pre uspostavljanje bilateralnih aranžmana SAD sa pojedinim zapadnopacifičkim zemljama na različitoj osnovi od, i odvojeno od američkih bilateralnih odnosa sa Japanom. „Oslanjanje na *specifični reciprocitet* kao vodeći princip... je postajalo sve jače u SAD tokom ovog perioda. Specifični reciprocitet (koji se odnosi na brižljivo uravnoteženje koristi u obračunima zemlja po zemlja i sektor po sektor) stoji nasuprot nesigurnim koristima od *difuznog reciprociteta* (koji je uzidan u GATT-ov sistem)” (Garnaut, 1996, str. 172).

Do pre nekoliko godina Azijsko-pacifički forum za ekonomsku saradnju (APEC) je bio najambicioznija inicijativa u transpacifičkim procesima ekonomske integracije. Međutim, „kako Calvert ukazuje, APEC je grupacija koja tek treba da obezbedi organizacionu imenicu koju bi pratila 4 prideva koja čine njegovo ime. Ono što drži zajedno takvu panpacifičku grupu, tvrdi on, je procena, ili bar prihvatanje, određenog imenitelja zajedništva u regionalnim ekonomskim interesima” (Lele, 1996, sl. 14).

APEC je formiran 1989. g. i predstavlja organizaciju čiji je cilj stvaranje Azijsko-pacifičke zone slobodne trgovine (FTAAP) do 2020. g. Sastoji se od 21 zemlje članice, sa stanovništvom koje broji više od 2,8 mlrd. ljudi (39,6% svetskog) i ukupnim BDP-om od oko 42.000 mlrd. USD, odnosno na ovu regionalnu grupaciju otpada gotovo 53% svetskog BDP-a, kao i 50% svetske trgovine (2013. godine). Kada je APEC bio uspostavljen, prosečna carinska stopa u regionu je iznosila 16,9%, da bi 2010. g. bila smanjena na 5,8%. Sledstveno tome, unutar-APEC robna trgovina je porasla sa 1.700 mlrd. 1989. g. na 9.900 mlrd. 2010. i 11.000 mlrd. 2011. godine. Na taj način, učešće unutarregionalne trgovine u ukupnoj trgovini članica je iznosilo čineći 67% 2011, što predstavlja smanjenje u odnosu na 72,2% 2000. godine. Trend rasta je zabeležen u unutar-APEC trgovini uslugama.

APEC je trebalo da predstavlja „neformalni forum za dijalog, zasnovan pre na neformalnim nego na obavezujućim sporazumima” (Tarmidi, 2013, str. 159-60), bez formiranja trgovinskog bloka. Stoga je do 1994. godine, APEC karakterisala prilično labava organizacija (što je bio uslov da članice ASEAN-a uzmu učešća u APEC-u).

APEC je 1994. na Samitu u Bogoru transponovao viziju *otvorenog trgovinskog sistema* u vrlo ambiciozan cilj *slobodne trgovine i investicija* u regionu do 2010. za ekonomski razvijene članice, odnosno 2020. za članice koje su još uvek u procesu razvoja. Međutim, u okviru A-P regiona, postoji duboka i principijelna podela u pogledu odgovarajućeg i preciznog sadržaja *slobodne trgovine*, trgovinske politike prema trećim zemljama, kao i praktičnosti i poželjnosti različitih sredstava i brzine napretka ka slobodnoj trgovini. Takođe, treba istaći da nije bila definisana razlika između RZ i ZUR, da je „Malezija dodala Deklaraciji napomenu da datum 2020. godine nije obavezujući, kao i da su Japan i R. Koreja bili nezadovoljni zbog isključivanja poljoprivrede iz APEC-ovih agendi“ (Fernandez Jilberto & Mommen, 1996, str. 22). Australija i SAD su želele da smanjenja carina u okviru APEC-a idu dalje i brže od onih koja su već dogovorena u okviru GATT-a, dok su Japan i Tajland želeli da STO odredi brzinu. Naročito je Japan naglasio da liberalizacija ne sme da nanese štetu siromašnijim članicama APEC-a. „Asimetrija pristupa širom Pacifika nosi dve velike praktične implikacije za realizaciju APEC obaveza u domenu slobodne trgovine. Prvo, uspeh će zavisi od kontinuirane značajne liberalizacije trgovine u zapadnopacifičkim privredama, tako da SAD mogu da vide svoju buduću liberalizaciju kao recipročni korak koji je već učinjen negde drugde. Drugo, uspeh je mnogo verovatniji ako se obavezivanjima APEC-a pridruže drugi, naročito EU, tako da se severnoamerička liberalizacija u okviru APEC-a posmatra u okviru šireg reciprociteta” (Imada-Iboshi, 1995, str. 142).

Mogućnost da APEC ostane relevantan faktor u A-P regionu je neizvesna. Prvo, na delu je umnožavanje konkurentnih ekonomskih i političkih organizacija, i brojnih bilateralnih sporazuma o slobodnoj trgovini. Tu se ubrajaju predlozi o stvaranju Transpacifičkog partnerstva (TPP), Istočnoazijske zajednice (EAC), odnosno Regionalnog sveobuhvatnog ekonomskog partnerstva (RCEP) i Azijsko-pacifičke zone slobodne trgovine (FTAAP). Drugo, različitost članica APEC-a komplikuje proces pregovora. Različiti interesi i prioriteti, naročito između glavnih pacifičkih privreda, Kine, Japana i SAD, su doveli do konkurentnih vizija o ulozi APEC-a. Treće, spora primena ciljeva iz Bogora: budući da je krajnji rok za slobodnu trgovinu i investicije između razvijenih članica APEC-a 2010. prošao bez ispunjenja tog cilja, trgovinska liberalizacija koja bi uključila sve članice do 2020. godine je blokirana i verovatno neće napredovati u bliskoj budućnosti. Konačno, svetska ekonomska recesija je smanjila interes za slobodnom trgovinom, primoravajući APEC da više vremena provodi u borbi protiv protekcionizma nego u

promovisanju liberalizacije. „Ako se TPP ili EAC razviju u važeću opciju za slobodnu trgovinu u A-P regionu, APEC bi lako mogao da iskoristi ove sporazume kao primer za dalju ekspanziju. Njegova jačina leži u većoj institucionalizaciji u odnosu na ove dve druge grupacije, a takođe je od esencijalnog značaja široko članstvo tako da bi mogao da obezbedi potrebni zamajac za ostvarenje Azijsko-pacifičke zone slobodne trgovine kao dugoročan cilj” (Aggarwal & Volberding, 2010, str. 13).

6. Transpacifičko partnerstvo – TPP

Jednu od najnovijih inicijativa o stvaranju zone slobodne trgovine u A-P regionu predstavlja Transpacifičko partnerstvo (TPP). TPP predstavlja proširenje Sporazuma P-4 (poznatog i kao Transpacifičko strateško ekonomsko partnerstvo - TPSEP) iz 2005. godine koji je povezoao Singapur, Brunej, Novi Zeland i Čile u zonu slobodne trgovine. Krajem 2009. godine, SAD su otpočele pregovore o proširenju P-4 koji su pored ove zemlje uključili Vijetnam, Australiju i Peru. Kasnije su se pridružili Malezija, Japan, Kanada i Meksiko. Tajvan, R. Koreja, Tajland, Indonezija, Filipini, Laos, Bangladeš, Indija, Kostarika i Kolumbija su takođe izrazili interes za pristupanjem. Pridruživanje drugih zemalja LA pregovorima o TPP-u nije verovatno, s tim da bi u tom slučaju prioritet trebalo da dobiju članice Pacifičke alijanse.⁴ Sve članice TPP-a su i članice APEC-a.

Zemlje članice TPP-a, koje trenutno pripadaju sporazumu, su ostvarile robnu trgovinu u vrednosti od 1.500 mlrd. USD 2012. g. i trgovinu uslugama u vrednosti od 242 mlrd. USD 2011. g. TPP učestvuje sa gotovo 40% u svetskom BDP-u i 26% u svetskoj trgovini, što ga čini gotovo istovetnim po veličini Transatlantskom trgovinskom i investicionom partnerstvu (TATIP), drugom ogromnom trgovinskom sporazumu koji se pojavio 2013. godine. (tabela 1). Zajednička carinska stopa sada iznosi 4,43%, što je niže nego u APEC-u i RCEP-u.

Kako navode Aggarwal i Volberding (2010), TPP predstavlja najdinamičniju alternativu APEC-u. S jedne strane, TPP bi mogao da stvori blok slobodne trgovine koji nadmašuje APEC po autoritetu i uticaju. Njegova rastuća ekspanzija bi mogla polako da uključi druge azijsko-pacifičke zemlje u veću zonu slobodne trgovine, erodirajući na taj način još više ekonomsku relevantnost APEC-a. S druge strane, TPP bi mogao da obezbedi neophodan primer za prevazilaženje zastoja u ostvarenju APEC-ovih ciljeva. Budući da TPP-u nedostaje visok nivo institucionalizacije, APEC bi mogao da obezbedi neophodan forum za pregovore, primenu i ekspanziju ugovora o slobodnoj

⁴ Članice Pacifičke alijanse su Čile, Kolumbija, Meksiko i Peru. Kostarika i Panama su posmatračni od početka, a zahtev Paragvaja za članstvo se još uvek razmatra.

trgovini. Ne treba zaboraviti da, kako navodi Williams, APEC posmatra sebe kao *inkubator* Azijsko-pacifičke zone slobodne trgovine (FTAAP) i podržava TPP kao korak u ostvarenju tog cilja.

Mnogi analitičari posmatraju pojavu TPP-a kao posledicu neuspeha APEC-a u stvaranju FTAAP. Postoje tri razloga za takav stav. Prvo, brzina liberalizacije je veoma spora. Neuspeh u ispunjenju Ciljeva iz Bogora je znak neuspeha APEC-ove FTAAP. Drugo, članice APEC-a su vrlo raznolike u smislu nivoa privrednog razvoja, što vodi teškoćama u postizanju konsenzusa. Štaviše, sistem donošenja odluka konsenzusom u APEC-u je problem sam po sebi. Treće, nedostatak institucionalne stabilnosti. „Ako se članice snažno ne slažu o domaćem ekonomskom i u političkom upravljanju, onda nije verovatno da će biti uspostavljena zdrava regionalna institucija“ (Powers, Goertz, 2011, str. 2401). To je očigledno slučaj sa APEC-ovom FTA (FTAAP) u smislu neslaganja između SAD i Kine u pogledu uloge državnih preduzeća u privredi ili političke tenzije između Japana i Kine koja je zaustavila ASEAN+3, kao i dalji razvoj Chiang Mai inicijative.

S druge strane, TPP je gotovo potpuna suprotnost APEC-ovim slabostima. TPP članice su na sličnim etapama privrednog razvoja, ideološki aspekt je konvergentan što čini institucije stabilnijim; raspon koji trgovinski sporazum pokriva je širi; i što je još značajnije očekuje se da će TPP inicirati godišnje prihode na nivou od 295 mlrd. USD.

Međutim, pojedini autori tvrde da TPP nije posledica neuspeha APEC-a. Oni navode sledeće činjenice u odbranu svog stava. Prvo, iako je napredak ka FTAAP prilično spor, ipak je došlo do smanjenja carina i necarinske barijere su značajno smanjene. Drugo, TPP nije supstitucija za APEC; TPP je pre komplementaran sa APEC-ovom FTAAP. Naime, TPP je stvoren sa namerom izgradnje zone slobodne trgovine *visokog standarda* i uključuje veliki broj pitanja koja su još uvek izazov mnogim članicama APEC-a, kao što su javne nabavke, zaštita intelektualne svojine i zaštita prirodne sredine.

Ipak, bez obzira na mogućnosti (sadržaj grupacije još uvek nije finaliziran), postoji skepsa u pogledu rezultata TPP-a u neposrednoj budućnosti. Prvo, iako bi se očekivalo suprotno, učešće unutarregionalne trgovine u ukupnoj trgovini članica se smanjuje: sa 48,1% 2000. godine. na 38,1% 2011. godine.

Drugo, postoji snažno neslaganje o tome kako uključiti postojeće sporazume o slobodnoj trgovini u TPP. Problem je najuočljiviji u slučaju 2 integracione grupacije: Pacifičke alijanse i ASEAN-a. „Mnoge od članica TPP-a već imaju potpisane sporazume o slobodnoj trgovini jedna sa drugom. Takođe, mnoge imaju trgovinske sporazume sa partnerima za koje se ne očekuje da se pridruže TPP-u. U LA, neke zemlje sa postojećim snažnim transpacifičkim trgovinskim vezama su u pregovorima; druge nisu. Takođe se smatra da TPP, kako je trenutno zamišljen, može da ometa postojeće unutarameričke integracione

aranžmane, odnosno da neke zemlje i trgovinske blokove u potpunosti izostavi” (Kotschwar & Schott, 2013, str. 81). U slučaju Pacifičke alijanse problem se rešava produblјavanјem veza sa zemljama na Zapadnoj hemisferi sa kojima su već potpisani sporazumi o slobodnoj trgovini, uključujući SAD.⁵ Problem sa članicama ASEAN-a se rešava putem paralelnog pregovaranja o RCEP-u.

Tabela 1. Ekonomski indikatori privreda članica TPP

	Stanovništvo		BDP		BDP p/c (USD)	Trgovina	
	(mil.)	(%)	(mlrd. USD)	(%)		(mlrd. USD)	(%)
Brunej	0,4	0,0	17,0	0,0	41.126,6	17,0	0,0
Malezija	29,2	0,4	305,0	0,4	10.432,1	424,0	1,1
Singapur	5,3	0,1	274,7	0,4	51.709,5	788,1	2,1
Vijetnam	88,8	1,3	155,8	0,2	1.755,2	228,4	0,6
Japan	127,6	1,8	5959,7	8,2	46.720,4	1.684,4	4,6
Australija	22,7	0,3	1532,4	2,1	67.555,8	517,8	1,4
Novi Zeland	4,4	0,1	167,3	0,2	37.749,4	75,6	0,2
SAD	313,9	4,5	16.244,6	22,4	51.748,6	3.882,7	10,5
Kanada	34,9	0,5	1.821,4	2,5	52.219,0	929,7	2,5
Meksiko	120,8	1,7	1.178,1	1,6	9.748,9	751,4	2,0
Čile	17,5	0,2	269,9	0,4	15.452,2	158,1	0,4
Peru	30,0	0,4	203,8	0,3	6.795,8	88,2	0,2
TPP ukupno	795,5	11,3	28.129,8	38,8	32.751,1	9.545,2	25,8

Izvor: World Bank, World Development Indicators, 2014.

Treće, postoji nesigurnost u pogledu toga kako će TPP zemlje da vode pregovore o liberalizaciji trgovine: bilateralno ili plurilateralno. SAD su predložile da svaka članica pregovara bilateralno, dok Australija, Novi Zeland i Singapur favorizuju plurilateralan pristup.

Četvrto, kao i ASEAN, TPP rizikuje izostavljajući druge velike A-P privrede. Osim SAD i Japana, ostali učesnici su relativno male privrede. Bhagwati ističe da su mnoge od tekućih odredbi TPP-a stvorene da isključe Kinu.

Međutim, ni sama Kina nije mnogo zainteresovana za priključenje, jer TPP doživlјava kao loše prikriven američki pokušaj da ponovo stekne svoj uticaj u regionu, preferirajući alternativne grupacije kao što su ASEAN+3 i RCEP.

⁵ Iako trenutno ne postoji zajednički pristup pregovorima sa azijskim zemljama, članice Pacifičke alijanse su angažovane u pregovorima sa azijskim privredama kako sledi: Čile i Peru su potpisale sporazume sa Kinom i R. Korejom, Čile i Meksiko pregovaraju o zoni slobodne trgovine sa Japanom, a Kolumbija je nedavno potpisala takav sporazum sa R. Korejom i u pregovorima je sa Japanom. Članstvo u TPP-u nudi mnogo koordinisaniji put ka ostvarenju njihovog cilja o proširenju veza sa azijskim tržištem.

7. Regionalno sveobuhvatno ekonomsko partnerstvo – RCEP

Udruženje zemalja Jugoistočne Azije (ASEAN) je stvoreno 1967. godine. Dugo vremena, „većina ASEAN članica, zbog natprosečnog privrednog rasta, nije osećala potrebu za unapređenjem međusobne saradnje. Manje razvijene zemlje su gajile rezerve u pogledu čvršće integracije, jer su se plašile da slobodna trgovina može značiti kolaps domaćih *infant* industrijskih sektora, rast nezaposlenosti i pogoršanje platnobilansnih pozicija...“(Gajinov, 2000, str. 57).

Danas, ASEAN karakteriše aktivna subregionalna i regionalna saradnja. Stvaranje *neformalnog* ASEAN+3 (odnosno ASEAN + Kina, Japan i R. Koreja) de facto predstavlja ponovno lansiranje predloga Malezije o Istočnoazijskom ekonomskom odboru (EAEC). Grupacija je uspostavljena 1997. godine. i institucionalizovana 1999. godine. U okviru ASEAN+x ili ASEAN+1FTA⁶ formule potpisani su sporazumi o slobodnoj trgovini sa Japanom (2003), Kinom (2004), R. Korejom (2005), i Australijom, N. Zelandom i Indijom (2009). Godine 2005. na taj način stvoren je *formalni* Istočnoazijski samit (EAS), odnosno ASEAN+6. Članstvo u EAS se 2011. povećalo na 18 zemalja uključivši SAD i Rusiju.

Uspostavljanjem EAS-a, status ASEAN+3 je postao nejasan. Takođe, pojavilo se neslaganje među članicama u pogledu toga da li EAS ili ASEAN+3 treba da budu osnova iz koje će nići Istočnoazijska zajednica (EAC). Kina je predložila da se formiranje EAC ostvari putem koncentričnih krugova, pri čemu je ASEAN u centru, ASEAN+3 prvi, a EAS naredni krug. Japan je 2009. predložio koncept ekonomske zajednice koja uključuje članice EAS i koja se fokusira na političke veze, pri čemu je zajednička valuta *vrlo dalek cilj u budućnosti*. Kasniji sastanci ASEAN+3 i EAS nisu preciznije pojasnili ulogu ili oblik koji bi EAC trebalo da ima.

Pregovori o stvaranju Regionalnog sveobuhvatnog ekonomskog partnerstva (RCEP) su formalno otpočeli 2012. godine, a trebalo bi da se okončaju krajem 2015. godine. Jednostavno rečeno, RCEP je zona slobodne trgovine predvođena ASEAN-om, jer je čine 10 članica ASEAN-a plus partneri sa kojima su potpisani ugovori o slobodnoj trgovini. Ova integraciona grupacija prvobitno je nazivana ASEAN+1FTA, inspirisana velikom unutarregionalnom trgovinom u unutar-ASEAN+1 formaciji: ona iznosi 20% do 23% u slučaju ASEAN+1FTA sa Indijom, R. Korejom, Kinom i 24% do 25% u slučaju ASEAN+1FTA sa Novim Zelandom, Australijom, Japanom.

⁶ FTA predstavlja akronim reči koje na engleskom jeziku označavaju Zonu slobodne trgovine (Free Trade Area). Zbog lakšeg korišćenja strane literature, autor je zadržao naziv ASEAN+1FTA.

Tabela 2. Ekonomski indikatori privreda članica RCEP

	Stanovništvo		BDP		BDP p/c (USD)	Trgovina	
	(mil.)	(%)	(mlrd. USD)	(%)		(mlrd. USD)	(%)
Kina	1.350,7	19,2	8.227,1	11,4	6.091,0	3.866,9	10,4
R. Koreja	50,0	0,7	1.129,6	1,6	22.590,2	1.067,5	2,9
Indija	1.236,7	17,6	1.841,7	2,5	1.489,2	782,6	2,1
Kambodža	14,9	0,2	14,0	0,0	944,4	19,2	0,1
Indonezija	246,9	3,5	878,0	1,2	3.556,8	378,4	1,0
Laos	6,6	0,1	9,4	0,0	1.417,1	5,1	0,0
Mjanmar	52,8	0,7	52,5	0,1	861,0	20,4	0,1
Filipini	96,7	1,4	250,2	0,3	2.587,0	117,4	0,3
Tajland	66,8	0,9	366,0	0,5	5.479,8	477,1	1,3
Brunej	0,4	0,0	17,0	0,0	41.126,6	17,0	0,0
Malezija	29,2	0,4	305,0	0,4	10.432,1	424,0	1,1
Singapur	5,3	0,1	274,7	0,4	51.709,5	788,1	2,1
Vijetnam	88,8	1,3	155,8	0,2	1.755,2	228,4	0,6
Japan	127,6	1,8	5.959,7	8,2	46.720,4	1.684,4	4,6
Australija	22,7	0,3	1.532,4	2,1	67.555,8	517,8	1,4
Novi Zeland	4,4	0,1	167,3	0,2	37.749,4	75,6	0,2
RCEP ukupno	3.400,5	48,3	21.180,6	29,2	18.879,1	10.469,6	28,3

Primedba: Svi podaci su uzeti od Svetske banke, dok su BDP i BDP p/c za Mjanmar uzeti iz Sekretarijata ASEAN-a.

Izvor: World Bank, World Development Indicators, 2014

Šesnaest članica RCEP-a bi obuhvatilo 48,8% svetskog stanovništva, 28,7% svetskog BDP-a (sa ukupnim BDP-om članica od 21.200 mlrd. USD 2013. godine), 27% svetske trgovine i 24,4% SDI u svetu. Što se tiče učešća trgovine unutar RCEP u ukupnoj trgovini članica postoje različite procene. Većina autora smatra da bi ono iznosilo oko 40%, dok drugi procenu pomeraju do čak 60% (tabela 2). U ovom trenutku prosečna carinska stopa iznosi 6,94%.

Od RCEP se očekuje: 1) jačanje ASEAN-a i regiona IA kao proizvodne baze, povećanje nivoa liberalizacije carina, činjenje pravila o poreklu liberalnijim i snaženje liberalizacije trgovine uslugama; 2) smanjenje posledica fenomena *činije špageta* i 3) jačanje *centralnog položaja ASEAN-a*.

Poredeći TPP i RCEP po ekonomskim indikatorima može se uočiti da „RCEP članice sveukupno imaju značajno veće stanovništvo - 3,4 mlrd. u poređenju sa TPP članstvom koje ukupno iznosi 0,8 mlrd. TPP članice imaju viši BDP - 28.000 mlrd. USD, u poređenju sa članicama RCEP - 21.000 mlrd. USD. Obim ukupne trgovine ili zbir izvoza i uvoza je sličan za TPP i RCEP, pri čemu u svakoj (*grupaciji*) iznosi oko 10.000 mlrd. USD. ...Konačno, trebalo bi

primetiti da je prosečni BDP p/c značajno veći za članice TPP-a (32.751 USD) u poređenju sa članicama RCEP (18.879 USD), što odražava činjenicu da su nisko dohodovne privrede uključene u RCEP“ (Urata, 2014, str. 122).

Sličnost između dve regionalne grupacije, TPP i RCEP, se odnosi na činjenicu da obe predstavljaju mogući put za ostvarenje FTAAP. Obe se zalažu za liberalizaciju trgovine, i smanjenje carinskih i necarinskih barijera trgovini i investicijama; obe uključuju elemente otvorenog regionalizma; i predstavljaju stepenicu ka većim i sveobuhvatnijim integracionim celinama.

Međutim, razlike između ove dve grupacije su brojnije i pretežu u odnosu na sličnosti. Prva razlika se odnosi na članstvo kako u pogledu ukupnog broja, tako i nivoa privrednog razvoja. Ovo poslednje se pre svega odnosi na niskodohodovne Kambodžu, Laos i Mjanmar. Pored toga, RCEP, bar za sada, isključuje zemlje Američkog kontinenta, dok Kina i još neke azijske zemlje ne učestvuju u pregovorima o TPP-u.

Druga razlika se odnosi na motive i ciljeve: RCEP je podstaknut posle finansijske krize 1997/98. godine u cilju povećanja sposobnosti regiona da spremnije reaguje na različite ekonomske šokove, dok je TPP lansiran radi ubrzanja realizacije APEC ciljeva o slobodnoj trgovini i investicijama. Ciljevi TPP i RCEP su različiti, jer je TPP usmeren ka povećanju unutargrupacijske trgovine i investicija, promovisanja inovacija, privrednog rasta i razvoja, i zaposlenosti, dok je cilj RCEP-a sveobuhvatan sporazum o ekonomskom partnerstvu članica radi ostvarenja pravičnog privrednog razvoja.

Treće, oblasti koje su obuhvaćene TPP-om i RCEP-om su sasvim različite. Glavne razlike leže u domenu javnih nabavki, zaštite prirodne sredine, kretanja radne snage, itd.

Četvrta razlika se odnosi na metode i način funkcionisanja dva trgovinska aranžmana: RCEP se zasniva na postepenom i sekvencijalnom pristupu po kome se različite komponente ugovora pregovaraju i menjuju po različitom vremenskom rasporedu u zavisnosti od težine dostizanja sporazuma, dok TPP koristi sveobuhvatni pristup *iz jednog poteza*. RCEP je spremniji da prihvati izuzetke (poljoprivreda ili usluge) i da izbegne nametanje ograničenja na domaću privrednu regulativu, predviđajući 90-procentnu liberalizaciju trgovine na bazi liberalizacije trgovine koje su ostvarile članice ASEAN+6. S druge strane, TPP želi 100-procentnu eliminaciju carina (mada stope liberalizacije trgovine za neke članice mogu biti 97-98% zbog političke osetljivosti nekih proizvoda).

Peto, razlike postoje u odnosu na tretman najmanje razvijenih zemalja. Tome nema mesta u TPP-u, iako će on obezbediti najmanje razvijenim privredama različit vremenski raspored za primenu sporazuma. S druge strane, RCEP će dati specijalan i različit tretman najmanje razvijenim članicama.

8. Azijsko-pacifička zona slobodne trgovine – FTAAP

Ideja o pacifičkoj zoni slobodne trgovine koju je 1966. g. zagovarao japanski ekonomista Kiyoshi Kojima, čije su praktičnije konture oblikovane 1994. godine u Bogoru, je u FTAAP dobila svoj konačni oblik. Takav sporazum bi predstavljao najveću pojedinačnu liberalizaciju u svetskoj istoriji. Sveukupno, formiranje FTAAP je izazov i mogućnosti koje ovaj integracioni aranžman nudi su mnogobrojne. Sada je potrebno da se postave osnove u cilju transformisanja FTAAP od čiste vizije u realnost.

FTAAP je dugo bio na marginama interesa zemalja A-P regiona, pošto su SAD i azijske NiZ radile na sopstvenim trgovinskim inicijativama. U SAD, TPP ima prioritet u odnosu na FTAAP. Nasuprot tome, Kina daje prednost FTAAP kao potencijalnoj kontrateži TPP-u predvođenom SAD. U većem delu Azije, FTAAP se posmatra kao šira platforma koja bi mogla da predstavlja kompromis između TPP-a predvođenog SAD, koji favorizuje razvijene privrede i RCEP, koji odražava interese *novoindustrijalizovane* Azije. Zato je posebno značajno što bi FTAAP uključio i SAD i Kinu.⁷

Ciljevi FTAAP bi se mogli sumirati kako sledi: „1) da stvori pozitivne dobitke od slobodne trgovine inducirane najvećim jedinstvenim trgovinskoim blokom na svetu; 2) da postane kamen temeljac ostvarenju slobodne trgovine u svetu podsticanjem STO i nečlanica, kao što je EU, da nastave multilateralne Doha pregovore; 3) da postane najbolji mogući *plan B* za Doha pregovore; 4) da spreči konkurentsku liberalizaciju u A-P regionu i ublaži negativne efekte umnožavanja ... međusobno preklapajućih regionalnih trgovinskih sporazuma ...; 5) da revitalizuje APEC-a; 6) da popravi kinesko-američki ekonomski konflikt... i 7) da održi američko angažovanje u Aziji” (Basu Das, 2014, str. 4).

FTAAP ima brojne prednosti u odnosu na TPP i RCEP, jer zbog ograničenog članstva i strogih pravila o poreklu TPP razbija proizvodne mreže u IA, kao što i RCEP isto to čini ne uključujući ekonomske entitete na istočnoj obali Pacifika. Međutim, postoje i nepoželjni faktori stvaranja FTAAP. Prvo, to je njegova kompleksnost. Iako će FTAAP imati mnogo manje članica nego STO, on ima veoma sličnu demografsku strukturu, i njegove članice imaju sasvim različite interese i ciljeve. Drugo, FTAAP je isprva bio inkorporiran u agendu APEC-a 2006. godine pod okriljem SAD. Međutim, SAD su TPP učinile svojim sadašnjim imperativom, pokazujući manji interes za FTAAP-om.

⁷ Ugovor o bilateralnim investicijama i trgovini (BITT) koji stvara zonu slobodne trgovine između SAD i Kine će voditi spajanju TPP i RCEP pravila i otvoriti put za ZUR da se adaptiraju na trgovinska pravila sledeće generacije. Iako takav proces može da bude dug i mukotrpan, iz perspektive regionalne ekonomske integracije u A-P regionu on je konzistentan sa FTAAP i na taj način vredan ozbiljne pažnje na obe strane.

Postoje dva moguća scenarija razvoja integracionih procesa u regionu: 1) spajanje RCEP i TPP radi formiranja FTAAP (TPP sa SAD kao vodećom članicom i RCEP sa Kinom i ASEAN-om kao predvodnicima), i 2) RCEP i TPP ostaju odvojeni, bez dualnog članstva SAD i Kine.

Zemlje članice, naročito one sa dualnim članstvom, biće za spajanje RCEP i TPP da bi se izbegla neefikasnost koja potiče iz koegzistiranja dva regionalna trgovinska bloka. Takođe, veća zona slobodne trgovine podrazumeva veći efekat *stvaranja trgovine* za zemlje članice u odnosu na efekat *odvraćanja trgovine*. Međutim, zemlje članice, kako RCEP-a, tako i TPP-a su na različitim nivoima privrednog razvoja što će voditi do različitih prioriteta u pregovorima i rezultirati *dual-track* pristupom.

RCEP i TPP mogu biti komplementarni i koegzistirati, bez potrebe da se spajaju da bi postali FTAAP. Oni se mogu posmatrati kao dve etape za ostvarenje FTAAP. ZUR u IA mogu prvo učestvovati u RCEP, a zatim se pridružiti TPP kada ostvare viši nivo privrednog razvoja. Sveukupno, postoji više šansi da RCEP i TPP ostanu odvojeni, u tom slučaju uživaju veću podršku azijskih zemalja koje žele američko prisustvo u A-P regionu, ali ipak na distanci od *azijskih pitanja*.

„I RCEP i TPP su održivi putevi ka izgradnji FTAAP i svaki od njih ima svoje komparativne prednosti: RCEP više predstavlja ciljeve ZUR za regionalnom ekonomskom integracijom; TPP predstavlja nameru industrijalizovanih RZ da stvore trgovinska pravila 21. veka. Očigledno je da FTAAP mora da uzme u obzir obe grupe ciljeva. Inkorporiranje RCEP i TPP u FTAAP, i postepeno uklanjanje i spajanje ove dve grupacije je u najboljem interesu celog A-P regiona, i stoga najrazumniji strateški izbor za region“ (Guoqiang, Yhenyu, 2015, str. 37).

9. Zaključak

Zbog svog ogromnog potencijala, A-P region će i u budućnosti biti od rastućeg značaja. Ekonomske veze unutar regiona će postati još bliže pod kombinovanim uticajem trgovine i investicija. Rezultat će biti konsolidacija postojeće blokovske strukture, pri čemu će se na Pacifiku razviti jak regionalni blok, koji će zauzeti svoje mesto zajedno sa evropskim i severnoameričkim blokovima.

Sveukupno, „iako je umnožavanje trgovinskih sporazuma u A-P regionu odvratilo pažnju od APEC-a ipak ova integraciona grupacija i dalje zadržava brojne prednosti. Prvo, njena inkluzivna priroda je u velikoj meri omogućila da se izbegne nadmetanje za članstvo. APEC uključuje sve najdinamičnije aktere regiona, ... dok TPP izostavlja Japan, Kinu i R. Koreju, a ASEAN+x grupacije zemlje Američkog kontinenta... Štaviše, APEC ima sposobnost da uravnoteži političke stavove budući da predloži o trgovinskim aranžmanima obično

odražavaju prioritete zemlje predlagača. Na primer, TPP se posmatra kao način povećanja američkog uticaja, dok EAC naglašava obnovljenu ulogu Japana. Međutim, APEC-ova etablirana i inkluzivna priroda ograničava mogućnosti svake članice da samopromoviše svoje posebne interese” (Aggarwal, Volberding, 2010, str. 12).

Mnogi autori smatraju da grupacije ASEAN+3 i ASEAN+6 mogu biti izvor velikih problema za odnose unutar regiona. Prvo, zato što im nedostaje bilo koja značajnija institucionalizacija van ASEAN-ovih 10 ključnih članica. Iako je ASEAN zaključio sporazume o slobodnoj trgovini sa Kinom, R. Korejom i Japanom, trgovinski sporazumi između ova tri aktera ne postoje. Ovo stvara segmentiran trgovinski blok koji ne vodi ni integraciji, niti sveobuhvatnoj slobodnoj trgovini. Drugo, postoje predlozi za ASEAN+8 koji bi uključio SAD i Rusiju, u želji da se uključe rastući interesi za region ovih zemalja. Iako ASEAN+8 predstavlja zadiranje u funkcije APEC-u, on isključuje Kanadu i zemlje LA, i narušava realizaciju FTAAP. Spremnost ASEAN-a da potpiše sporazume o slobodnoj trgovini koji premošćavaju A-P region je pomogla da se Azija smesti na čelo svetske trgovinske liberalizacije, kao i da se podstakne liberalizacija trgovine u azijskim zemljama koje nisu članice ASEAN-a. Drugim rečima, otvorenost ASEAN-a ka ovim sporazumima je stvorila neku vrstu regionalne trke u ovom domenu.

SAD aktivno promovišu svoje interese i preko Pacifika i preko Atlantika. Na azijsko-pacifičkoj strani manifestacija američke trgovinske politike je TPP, a na atlantskoj Transatlansko trgovinsko i investiciono partnerstvo (TTIP). Gašenje planova o Američkoj zoni slobodne trgovine (FTAA) je probudilo proces rastućeg fokusiranja i integracije na i sa pacifički orijentisanim zemljama Američkog kontinenta. To je takođe imalo negativne posledice. Došlo je do zastoja u ekspanziji MERCOSUR-a, a Andska zajednica je utonula u krizu identiteta.

Suviše je rano da se donesu definitivni zaključci o budućoj FTAAP. Postoje pregovori o pridruživanju Kine TPP-u i o interesima SAD u RCEP. RCEP i TPP su još uvek u fazi pregovaranja i nije jasno kakav bi oblik imala eventualna FTAAP.

Važno je imati nekoliko ključnih stvari na umu. Prvo, ASEAN bi trebalo da zadrži svoju *centralnu poziciju* i da ozbiljno odgovori na bilo koji potencijalni konflikt koji potiče iz RCEP i TPP. Drugo, pošto ASEAN članice imaju koristi od činjenice da su im kako SAD, tako i Kina ključni partneri, vrlo je važno da obe zemlje zadrže zainteresovanim za izgradnju regionalnih trgovinskih institucija. Konačno, zemlje koje imaju dualno članstvo – 4 ASEAN članice (Brunej, Malezija, Singapur i Vijetnam) i Australija, Japan i Novi Zeland – žele da liberalizacija trgovine bilo putem TPP, bilo putem RCEP ne stvori konfliktna pravila. Harmonizacijom pravila u oba sporazuma ove zemlje bi mogle da pomognu da se snize poslovni i transakcioni troškovi u regionu.

Ono što A-P regionu zaista treba je jedan inkluzivni blok, koji odražava interese kako razvijenih, tako i privreda u razvoju, i koji počiva pre na ekonomskim koristima nego na strateškom nepoverenju.

Literatura

- Aggarwal, V. & Volberding, P. (2010). Beyond Bogor: Reflections on APEC's Future. *Japan Spotlight*, Tokyo, (Sep./Oct.), 10-13.
- Basu Das, S. (2014). RCEP and TPP: Can They Converge into an FTAAP? *ISEAS Perspective*, Singapore, 60, 1-11.
- Chaponniere, J.R. (1997). *Trade and Investment in the Asia-Pacific Region*, Ed. by Henry-Claude de Bettignies (p. 166-184). London, Boston: International Thomson Business Press, inseed Euro-Asia Centre.
- Everett, M.W. & Sommerville, M.A. (Eds) (1995). Multilateral Activities in South East Asia. Pacific Symp: Institute for National Strategic Studies; Fort Lesley J. Mc. Nair; Wash.: Nat. Defense Univ. Press. - XV, p. 139-152.
- Fernandez Jilberto, A.E. & Mommen, A. (eds.) (1996). Liberalization in the Developing World: Institutional and Economic Changes p. 1-27. In: *Latin America, Africa and Asia – XIV*. London, New York: Routledge.
- Gajinov, D. (1997). *Procesi ekonomske integracije na Američkom kontinentu*. Beograd: Naučna knjiga.
- Gajinov, D. (2000). ASEAN kao okvir privrednog razvoja i ekonomske integracije zemalja Jugoistočne Azije. *Ekonomski signali*, 76, 57-59.
- Gajinov, D. (2002) Vanevropski procesi ekonomske integracije. *Globus*, 27, 73-88.
- Garnaut, R. (1996). *Open Regionalism and Trade Liberalization*. Singapore: Institute for Southeast Asian Studies & Sidney: Allen & Unwin.
- Goeltom, M.S. (1997). Asia's Economic Prospects in the 21st Century and the Role of AFTA. *The Indonesian Quarterly*, 25(3), 276-283.
- Guoqiang, T. & Yhenyu (2015). Asia Pacific Free Trade Area: A Road Map and Priority Tasks. *China Focus*, 6, 36-38.
- Kotschwar, B. & Schott, J.J. (2013). The Next Big Thing? The Trans-Pacific Partnership and Latin America. *Quarterly Americas*, Spring, 81-87.
- Lele, J. & Ofori-Jeboah, K. (eds.) (1996). Unravelling the Asian Miracle: Explorations in Development Strategies, Geopolitics and Regionalism - VIII (p. 1-21). Darmouth: Aldeshot etc.
- Powers, K. & Goertz, G. (2011). The Economic - Institutional Construction of Regions: Conceptualisation and Operationalisation. *Review of Institutional Studies*, 37(5), 2387-2415.
- Tarmidi, L.T. (2013). Paving the Future Path of APEC: The Need for New Vision. In: *Enhancing APEC Resiliency: More Integrated, Connected, Sustained and Inclusive Development* (p. 154-166). APEC Study Centre Consortium Conference, July 26-27th, 2013, Jakarta, Indonesia.

- UNCTAD (1997). Proceedings of the International Conf. on East Asian Development. Kuala Lumpur, 1 March 1996. – UNCTAD, Geneva & Institute of Strategic & Int. Studies, Kuala Lumpur.
- UNESCAP (2009). Crisis Reinforces Need for Stronger Trade and Financial Integration in Asia and the Pacific. In: *Studies in Trade and Investment*. New York, Kuala Lumpur: UNESCAP.
- UNESCAP (2013). Preferential Trade Policies and Agreements. In: *Asia-Pacific Trade and Investment Report 2013: Turning the Tide: Towards Inclusive Trade and Investment*. Bangkok: UNESCAP.
- Urata, S. (2014). A Stages Approach to Regional Economic Integration in Asia Pacific: The RCEP, TPP, and FTAAP. In: *New Directions in Asia/Pacific Economic Integration*. China National Committee for Pacific Economic Cooperation, Honolulu: East-West Center/Ambassador Tang Guoqiang, Petri P.A. (eds.), p. 119-130.
- Yang, S.-C. (1994). *Manufactured Exports of East Asian Industrializing Economies: Possible Regional Cooperation*. Shu-Chin Yang (ed.), Armonk (N.Y.) London: Sharpe - XII, 274 p.
- Yip, W. K. (2001). Prospects for Closer Economic Integration in East Asia. *Stanford Journal of East Asia Affairs*, 1, 106-111.

TRANSPACIFIC ECONOMIC INTEGRATION PROCESSES

Abstract: Asia-Pacific (AP) region is the world's most important region today from the viewpoint of long-term economic growth. It is also the extremely important cite of rivalries or partnerships - or both - between China and the United States. The strong expansion of trade, investment and other economic ties within the AP region has stimulated the process of economic integration. The network of bilateral and regional free trade agreements has increased dramatically in recent years, linking virtually all major trading countries in the region, with one exception: either the US or China have not become members of the free trade arrangements involving the other country. The paper examines the scope, principles and characteristics of economic relations and cooperation in the AP region. The issue of whether Asian efforts for regional integration have been compatible with an open multilateral trading system at the global level is also addressed. The paper also assesses changes in the dynamics of regional integration and its future prospects. In this sense, in the Asia Pacific there are now two tracks which lead to the formation of a Free Trade Area of the Asia-Pacific (FTAAP): asian, based on the Association of Southeast Asian Nations (ASEAN) and the Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP) and trans-pacific, based on Trans-Pacific Partnership (TPP).

Keywords: economic integration, Asia-Pacific region, open regionalism, ASEAN, EAC, RCEP, APEC, TPP, FTAAP.

Biografija autora

Dejana Gajinov je rođena u Beogradu. Diplomirala, magistrirala i doktorirala na Ekonomskom fakultetu u Beogradu. Engleski, francuski, španski i ruski jezik - aktivno znanje. Za engleski i francuski jezik ovlašćeni sudski tumač. Predmet istraživanja: privredni razvoj i međunarodni ekonomski odnosi. Objavljeni radovi: knjiga "Procesi ekonomske integracije na Američkom kontinentu", 5 zbornika radova i brojni članci u naučnim časopisima. Naučni simpozijumi: više domaćih i ino-simpozijuma (Kongresi međunarodne federacije o Latinskoj Americi i Karibima - FIEALC i Međunarodni Kongresi amerikanista - ICA). Organizator i urednik jednog naučnog simpozijuma. Gostujući profesor na Institutu za ekonomiju, Moskva, predmet: Međunarodni ekonomski odnosi, od 2001-2014.g. Predsednik Centra za globalni ekonomski razvoj. Više od 25 godina radi u privredi, u domaćim i stranim kompanijama, na rukovodećim funkcijama. Od jula 2008.g., u Grupi kompanija EAST LINE, Moskva, kao direktor Sektora prekvalifikacija, tendera i nabavki.



PRIMENA VIŠEKRITERIJUMSKE ANALIZE U OPTIMIZACIJI POSTUPKA JAVNIH NABAVKI

Predrag Mimović

Univerzitet u Kragujevcu, Ekonomski fakultet, Srbija

✉ mimovicp@kg.ac.rs

Ana Krstić

Univerzitet u Kragujevcu, Ekonomski fakultet, Srbija

✉ anakrstic@kg.ac.rs

UDK
658.7:
005.311.121
Pregledni
rad

Apstrakt: Jedna od ključnih faza u sprovođenju postupka javnih nabavki je izbor kriterijuma koji su povezani sa ponuđačima, a koji imaju za cilj da obezbede da će ponuđači moći da zadovolje zahteve ugovora. Implicitno, izbor kriterijuma uključuje i njihovu evaluaciju u situacijama kada se ne primenjuje kriterijum najniže cene, već se izbor vrši prema kriterijumu ekonomski najpovoljnije ponude. Cilj rada je da pokaže kako donosioci odluka u javnom sektoru mogu da koriste višekriterijumsku analizu za efikasno i nepristrasno sprovođenje postupka javnih nabavki i uspostavljanje objektivnih pretpostavki za dodelu ugovora u skladu sa opšte društvenim interesima. U tom smislu, u radu je predstavljen komparativni pristup Analitičkog hijerarhijskog procesa i Analitičkog mrežnog procesa, kao metoda za podršku odlučivanju, u merenju i evaluaciji kriterijuma za izbor najbolje ponude u postupku javnih nabavki. Razvijeni su hijerarhijski model, sa pet kriterijuma i devet podkriterijuma, i mrežni model, koji uzima u obzir međusobne uticaje kriterijuma, u hipotetičkom postupku javnih nabavki za izbor najboljeg izvođača na izgradnji infrastrukturnog objekta. Izbor najboljeg izvođača, odnosno ponude za realizaciju takvog posla, karakterističan je višekriterijumski problem koji uključuje i kvalitativne i kvantitativne faktore.

Primljeno:
22.12.2015.
Prihvaćeno:
23.03.2016.

Ključne reči: javna nabavka, kriterijumi, evaluacija, težinski koeficijenti, izbor, višekriterijumska analiza.

JEL klasifikacija: C44, C82

Rad je rezultat istraživanja na internom projektu Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Kragujevcu, pod naslovom "*Ekonomsko-socijalni aspekti priključivanja Srbije EU*"

1. Uvod

Kao kupovina robe ili usluga od strane javnog sektora, obim javnih nabavki je značajno porastao tokom poslednjih nekoliko decenija. Državne administracije su najveći potrošači širom sveta, tako da se državna potrošnja uglavnom kreće u intervalu od 15% do čak 45% bruto domaćeg proizvoda (BDP), od čega interni troškovi (plate i sl.) čine veći deo te potrošnje, a 20-25% čine eksterni troškovi (nabavka roba i usluga), uglavnom putem javnih nabavki, koje sve više čine ključnu ekonomsku aktivnost svake državne administracije (Dobi et al., 2010, 448). Udeo javnih nabavki u bruto domaćem proizvodu zemalja EU povećao se tokom poslednjih godina i dostigao 16% (U 2008. godini, i 17%; Strand et al., 2011). Istovremeno su, kao rezultat unapređivanja regulative i njene sve efikasnije primene, ostvarene uštede od 30%. Kada je reč o Republici Srbiji, važeći Zakon o javnim nabavkama donet je na zasedanju Narodne skupštine Republike Srbije 29.12.2012. godine, a počeo se primenjivati od 1.04.2012. godine. Navedeni Zakon predstavlja unapređenje u odnosu na dotadašnje propise (iz 2002. godine, sa značajnijim izmenama iz 2004. godine, zatim Zakon iz 2008. godine) i u značajnijoj meri je prilagođen evropskim direktivama koje uređuju oblast javnih nabavki – direktiva EU 2004/18/EZ „Tradicionalna direktiva“ i direktiva EU 2004/17/EZ „Komunalna direktiva“. Vrednost javnih nabavki u Republici Srbiji, u 2003. godini, iznosila je nešto manje od 100 milijardi dinara, a samo u prvih šest meseci 2014. godine, ta vrednost je iznosila gotovo 150 milijardi dinara². Bez obzira na teškoće kroz koje prolazi ekonomija Republike Srbije, za očekivati je da se trend rasta broja i vrednosti javnih nabavki nastavi i da će se njihov relativni značaj povećavati tokom narednih godina.

Prema tome, značaj javnih nabavki proizilazi iz činjenice da se otprilike 10-15% bruto domaćeg proizvoda troši na javne nabavke, te da je reč je o mehanizmu koji predstavlja jednu od najvažnijih budžetskih rashodnih strana. Javne ustanove imaju odgovornost da dobiju najveću vrednost za novac poreskih obveznika za sve što nabavljaju. *Vrednost za novac* se definiše kao optimalna kombinacija troškova čitavog života proizvoda, usluge ili projekta, i kvaliteta (ili podesnosti svrsi) da se ispuni zahtev naručioca (korisnika). Najveća vrednost za novac podrazumeva dobijanje najbolje ponude u okviru postavljenih parametara, a ne samo najjeftiniju ponudu. Pri tome se podrazumeva poštovanje principa unutrašnjeg tržišta, koji čine osnovu zakonskog okvira. Najvažniji od tih principa su princip jednakog tretmana, gde svi učesnici na tenderu treba da imaju jednake mogućnosti da se takmiče za ugovor) i transparentnost, tj. obaveza naručilaca da obavesti učesnike tendera zašto su odbijene njihove ponude).

² Izveštaj o javnim nabavkama u Republici Srbiji za period 01.01.2014-30.06.2014.godine, Republika Srbija, Uprava za javne nabavke, Beograd, 2014.

Javna nabavka izražava specifične interese, zbog specifične situacije koja se javlja kada javni sektor deluje kao kupac na tržištu. Javni sektor podleže zahtevima transparentnosti i generalno je ograničen zakonodavstvom i detaljnim administrativnim propisima i procedurama o javnim nabavkama. Svrha ovih ograničenja je pokušaj da se izbegne bilo kakva zloupotreba od strane javnog sektora, što s druge strane, rezultira nedostatkom fleksibilnosti i ograničava mogućnosti za javne kupce da strateški reaguju na tržištu.

Generalno govoreći, javnim nabavkama se posvećuje posebna pažnja, kako opšte, tako i političke javnosti, ali ne u dovoljnoj meri i akademske zajednice, čije je interesovanje do sada bilo vrlo ograničeno, i bez značajnijih dometa. Naročito su istraživanja o metodološkim aspektima generisanja i evaluacije kriterijuma za izbor još uvek malobrojna i suštinski limitirana.

Odluke javnih nabavki često zahtevaju istovremenu primenu skupa kriterijuma. Jedan od problema koji najčešće uključuju više kriterijuma je izbor jedne između više ponuda. Višekriterijumska analiza (VKA) se može koristiti u evaluaciji ponuda, a težine kriterijuma se određuju s obzirom na prioritete naručioca koji sprovodi javnu nabavku (najniža cena, najkraći implementacioni period, iskustvo u sličnim projektima, itd). Kako se u višekriterijumskom odlučivanju koristi skup kriterijuma koji međusobno mogu da se razlikuju prema relativnoj važnosti, to se metode VKA mogu koristiti za određivanje važnosti kriterijuma korišćenih za izbor najbolje ponude.

Cilj rada je, u tom smislu, da pokaže da primena višekriterijumske analize i konkretno, procedure zasnovane na AHP/AMP metodologiji, može pomoći državnim menadžerima da objektivnije i preciznije identifikuju i ocene kriterijume za izbor najbolje ponude (usluge, dobara, realizacije poslova) u javnim tenderima, čime se stvaraju pretpostavke za optimalnu evaluaciju tendera i izbor najbolje ponude. Izbor i ponderisanje kriterijuma za dodelu ugovora predstavljaju ključan korak u procesu javne nabavke, jer značajno utiču na konačnu odluku.

Definisani cilj je postignut kroz ostvarenje sledećih zadataka:

- pregled literature o ključnim pitanjima uključujući izbor radova;
- ilustracija načina i okvira korišćenja metoda višekriterijumske analize u procesu evaluacije kriterijuma i
- generisanje zaključaka i preporuka za metodologiju evaluacije kriterijuma i ponuđača.

2. Problematika javnih nabavki i pregled literature

2.1. Faze javnih nabavki

Proces javnih nabavki počinje identifikacijom potreba javnog sektora i može trajati sve do kraja životnog ciklusa kupljenog sredstva ili usluge, ili do isteka

ugovora. Hughes (2005) navodi pet glavnih koraka u postupku javne nabavke: utvrđivanje potreba, definisanje usluga, formiranje liste dobavljača, izbor dobavljača i evaluacija performanse dobavljača.

Generalno, mogu se razlikovati dve faze u procesu ocenjivanja ponuđača na tenderu:

- 1) utvrđivanje kvalifikovanosti ponuđača uključuje ispitivanje podobnosti i sposobnosti ponuđača da izvrše ugovor koji će biti dodeljen na kraju tendera, i
- 2) Procena odabranih ponuda i dodela ugovora.

Kvalifikacija (predkvalifikacija) je predpostupak koji omogućuje da se iz reda onih koji izjavljuju spremnost da učestvuju u tenderskom nadmetanju, eliminišu neadekvatni kandidati. Ovaj postupak se takođe primenjuje u situacijama kada nije moguće planirati unapred predmet nabavke sa aspekta obima, količina i vremena potrebnog za realizaciju. U ovoj fazi su svi ponuđači koji ispune minimalne uslove jednaki, a razlike između ponuda se javljaju prilikom ocene ponuda primenom definisanih kriterijuma evaluacije.

Russel i Skibnievski (1987) su pokušali da opišu proces kvalifikacije izvođača radova, zajedno sa strategijama odlučivanja i faktora koji utiču na proces. U strategijama donošenja odluka definisani su kriterijumi za izbor, a njihove težine zavise od odluke naručioca. Najpre donosilac odluke dodeljuje težine izabranim kriterijumima, zatim se računaju ukupni bodovi svakog izvođača, nakon čega se vrši njihovo rangiranje, tako da se dobijena rang lista izvođača koristi za njihovu kvalifikaciju. Russel (1991) je istraživao fazu kvalifikacije izvođača za javne projekte i zaključio da su projekti dodeljeni prema najnižoj ponuđenoj ceni imali nižu performansu kvaliteta i kašnjenje u odnosu na projekte koji su dodeljeni na osnovu posebnih kriterijuma za kvalifikaciju. Brojni istraživači, poput Russell et al. (1992), Ng i Skitmore (1999), Wong et al. (2000, 2001), Molenaar i Johnson (2003), Topcu (2004) i Zavadskas et al. (2001) su identifikovali zajedničke kriterijume za kvalifikaciju i evaluaciju ponuda. Holt i Edvards (2005) vrše kvalitativnu analizu koja identifikuje kriterijume koje je potrebno uzeti u obzir prilikom procene i izbora izvođača radova. U tom smislu, višekriterijumska evaluacija se pokazala kao pogodno sredstvo za rešavanje ovakvih problema. Al-Harbi (2001) i Fong et al. (2000), rešavaju problem kvalifikacije i konačnog izbora izvođača radova primenom Analitičkog hijerarhijskog procesa (AHP) koji omogućava razmatranje problema, sa aspekta više kriterijuma. Kako je istakao Al-Harbi, AHP omogućava grupno donošenje odluka u kojima članovi grupe mogu da koriste svoje iskustvo, vrednosti i znanja u cilju rešavanja problema kvalifikacije izvođača radova, njegovim hijerarhijskim strukturiranjem i rešavanjem pomoću odgovarajućeg AHP modela. Model izbora izvođača radova koji je formulisao Fong et al. (2000), pomaže građevinskim investitorima da identifikuju izvođače sa najvećim potencijalom, dajući

moгуćnost za ostvarenje sasvim zadovoljavajućih rezultata u konačnom izboru izvođača radova. Andruškevičius (2005) predlaže višekriterijumski COPRAS metod za evaluaciju izvođača radova. Hatash i Skitmore (1998), su predložili tehniku višekriterijumske analize za izbor izvođača radova i evaluaciju ponuda, zasnovanu na teoriji korisnosti. Minchin et al. (2005) su predložili inovativni model kvaliteta sistema, nazvan Based Performanse Rating (KBPR), za izbor izvođača radova. Lam et al. (2001) su predložili Fuzzi Neutral Network (FNN) model, koji kombinuje teoriju fuzzi skupova i teoriju neutralnih mreža, za kvalifikaciju i izbor izvođača radova. Paul i Gutierrez (2005) su proučavali ugovaranje projekta iz perspektive cene ponude, koristeći stohastički model. Kandanala et al. (2005) su predložili konceptualni model automatizacije procesa kvalifikacije ponuda u cilju povećanja efikasnosti i minimiziranja mogućih ljudskih grešaka i rizika povezanih sa ovim procesom. Shen et al. (2003) su razvili sistem kompjuterske podrške procesu odlučivanja u proceni konkurentnosti izvođača. Mere konkurentnosti se koriste da opišu prednosti i nedostatke izvođača radova, tako da pomažu naručiocima u identifikovanju pogodnih izvođača u kvalifikacionoj fazi.

Faza dodele ugovora obuhvata ispitivanje osnovanosti ponude. U njoj se identifikuje koji od kvalifikovanih ponuđača će isporučiti najveću vrednost za novac organizacije, i zasniva se ili na ekonomski najpovoljnijoj ponudi ili najnižoj ceni, u zavisnosti od kriterijuma koje je propisao naručilac. Kriterijumi za dodelu ugovora se moraju odnositi direktno i moraju biti srazmerni sa predmetom zahteva. Razlika između kvalifikacionih kriterijuma i kriterijuma za dodelu ugovora je od suštinske važnosti. Kvalifikacioni kriterijumi su fokusirani na ponuđača a kriterijumi za dodelu ugovora su fokusirani na ponude, i naručiocima moraju da održavaju jasnu razliku između oba tokom procesa nabavke.

Kriterijumi za dodelu ugovora se mogu koristiti nakon kvalifikacione faze, kod nabavke u više koraka, da se utvrdi koji ponuđač obezbeđuje ekonomski najpovoljniju ponudu, da se dodatno utvrditi sposobnost ponuđača da izvrši/ isporučiti posao/robu koji se odnosi na ugovor, u cilju procene ekonomski najpovoljnije ponude. Izbor kriterijuma za dodelu, odnosno kriterijuma za evaluaciju, kao i modela za evaluaciju, su od ključnog značaja da naručilac dobije najbolji mogućí rezultat od nabavke, odnosno ono što optimalno zadovoljava identifikovane potrebe. Da bi ponuđač mogao da ponudi i isporučiti ono što naručilac zahteva, naručilac mora da jasno formuliše svoje želje i potrebe u tenderskoj dokumentaciji. Naručilac mora navesti šta predstavlja dodatnu vrednost za nabavku, odnosno šta je to će dovesti do izbora jedne ponude u odnosu na drugu. Naručilac predstavlja svoje želje pomoću modela evaluacije u tenderskoj dokumentaciji. Ovi modeli se međusobno razlikuju prema korišćenim kriterijumima za izbor i načinu njihovog ponderisanja i mogu se bazirati na primeni višekriterijumskog odlučivanja, višestruke regresije,

teorije fazi skupova, klaster analizi i višestruke diskriminativne analize. O primeni navedenih tehnika pisali su, između ostalih, Skibnievski i Chao (1992), Banaitis i Banaitiene (2006), Mitkus i Trinkuniene (2006), Ginevičius i Podvezko (2008), Turskis (2008) i Plenkievicz (2009) itd. Osnovna ideja je da se proces selekcije najbolje ponude zasniva ne samo na ceni, već i na više atributa koji opisuju u kojoj meri alternativne ponude dostižu definisane kriterijume, tako da će najpovoljnija ponuda biti ona koja ima najveću kombinovanu vrednost ostvarenu po svim kriterijumima-atributima.

2.2. Modeli javnih nabavki

Naručiocu mogu izabrati da dodele ugovor na osnovu:

- najniže cene tendera ili
- ekonomski najpovoljnije ponude (precizirajući, pored cene, razne druge kriterijume, uključujući tekuće troškove, troškove servisiranja, nivo usluge posle usluge prodaje, tehničku pomoć, ekološke karakteristike itd).

Najniža cena kao osnov za dodelu ugovora znači da naručilac prihvata ponudu koja ispunjava sve zahteve nabavke i ima najnižu ponuđenu cenu. Ovaj kriterijum ima prednosti koje se ogledaju u jednostavnosti i brzini primene, ali ima i određenih ograničenja, koja se ogledaju u zanemarivanju kvalitativnih aspekata, troškova životnog ciklusa proizvoda i različitih inovativnih rešenja. U javnoj nabavci u kojoj se ocenjuje samo cena, mogu biti povećani zahtevi kvaliteta, u smislu obaveznih uslova koji treba da budu ispunjeni, ali ne moraju biti procenjivani. Postupak najniže cene je pogodan u proceni složenih javnih nabavki, gde je teško definisati kriterijume ali i kod jednostavnih javnih nabavki, gde se ne zahteva analiza osetljivosti rešenja. Ugovor mora biti dodeljen ponudi sa najnižom cenom ali naručilac može odbiti nelogično nisku cenu ponude, koja može biti isključena sledeći direktivu 2004/18/EC, Evropskog parlamenta od 31.03.2004. godine. Rezultat korišćenja najniže ponuđene cene kao jedinog kriterijuma evaluacije je donji kraj cene, jer ponuđači nude najniži nivo svih parametara da dostignu najnižu cenu. Rizik u korišćenju kriterijuma najniže ponuđene cene ogleda se u mogućem izboru ponude slabijeg kvaliteta i nešto niže cene, jer ponuđači i nisu motivisani da ponude kvalitet.

Ako naručilac želi ne samo da proceni i uporedi ponude po najnižoj ceni, već želi da uzme i druge kriterijume u obzir kao osnovu za dodelu ugovora, tada primenjuje ekonomski najpovoljniji tender. Prilikom procene koji tender je ekonomski najpovoljniji, naručilac može da razmotri različite kriterijume za dodelu. Izbor najpovoljnijeg ponuđača, kome se dodeljuje ugovor je jednostavan: ekonomski najpovoljnija ponuda koja odgovara svima zahtevima paketa ponude je ona koja daje najveću vrednost za novac. U meri u kojoj je to moguće, svi kriterijumi koji se pored cene koriste u procesu izbora, trebalo bi da budu izraženi kvantitativno.

Ekonomski najpovoljnija ponuda predstavlja sveobuhvatniji pristup za procenu osnovanosti na tenderima u odnosu na kriterijum najniže cene. Ovakav pristup zahteva od naručioca da formira mišljenje o elementima koji bi napravili ponudu koja je „ekonomski najpovoljnija“, a zatim ih rangira prema prioritetu, što omogućava naručiocu da uporedi ponude koje mogu zadovoljiti različite permutacije kriterijuma za dodelu. Ekonomski najpovoljnija ponuda tendera je pogodan pristup u situacijama gde postoji potreba da se vrednuju operativni troškovi, kao i u slučajevima kada različiti parametri nabavke značajno menjaju korisnost, ali ne i cenu.

Kako neka istraživanja pokazuju (Nikolovova et al., 2012), ponuđači ne veruju i manje učestvuju u tenderima koji se vrednuju sa više kriterijuma, tako da veći značaj necenovnih kriterijuma implicira manji broj ponuda. Smanjenje značaja necenovnih kriterijuma za 14 odsto, povećava broj ponuda za 1. Prosečan broj ponuda u slučaju najniže ponudene cene kao kriterijuma je 2,75, a u slučaju ekonomski najpovoljnije ponude 1,79. Razloge tome trebalo bi tražiti u uvreženom javnom mišljenju, da su tenderi sa više kriterijuma namešteni. Negativan odnos između broja ponuda i broja kriterijuma je dokazan na osnovu podataka iz brojnih empirijskih istraživanja (Carr, 2012). Sličnu situaciju imamo i u Republici Srbiji, gde je važeći Zakon o javnim nabavkama (ZJN), uveo nekoliko značajnih novina u sistem javnih nabavki: sertifikacija službenika za javne nabavke; elektronsko oglašavanje na Portalu javnih nabavki; tromesečno izveštavanje Uprave za javne nabavke o sprovedenim postupcima javnih nabavki i zaključenim ugovorima, itd. Istovremeno je pokazao i određene slabosti, između kojih su to što propisuje suviše obaveznih uslova za učešće u postupku javnih nabavki, čime se smanjuje broj potencijalnih učesnika u postupku i ograničava konkurencija, kao i nedovoljno razrađena merila za primenu pojedinih elemenata kriterijuma ekonomski najpovoljnije ponude. Tako da je u cilju unapređenja sistema javnih nabavki generalno, neophodno povećati efikasnost procedure javnih nabavki, što se može postići ne samo odgovarajućim sistemskim izmenama i promenom zakonske regulative, već i uvođenjem i primenom novih metodologija, utemeljenih na naučnim principima.

Tabela 1. Prednosti i nedostaci modela javnih nabavki

Model	Prednosti	Nedostaci
Najniža cena	<ul style="list-style-type: none"> • Jednostavnost i lakoća sprovođenja postupka • Veći broj ponuda • Niža krajnja cena 	<ul style="list-style-type: none"> • Zanemarivanje kvaliteta • Mogućnost korupcije
Ekonomski najpovoljnija ponuda	<ul style="list-style-type: none"> • Sveobuhvatnost pristupa • Veći broj kriterijuma • Fokus na kvalitetu 	<ul style="list-style-type: none"> • Kompleksna procedura • Manji broj ponuda • Viša krajnja cena • Mogućnost korupcije

Izvor: autori

3. Metodologija

3.1. Primena višekriterijumske analize u javnim nabavkama

Uspostavljanje i ponderisanje kriterijuma za ocenjivanje je važan deo mnogih procesa nabavke. Izbor kriterijuma za evaluaciju ponuda, je zapravo izbor parametara u kojima se ponuđači takmiče. Kada se generišu odgovarajući kriterijumi u fazi kvalifikacije, potrebno je formulisati ih tako da je pomoću njih moguće da se utvrdi da li je ili ne, potencijalni predlog, odnosno ponuđač pogodan, tj. da li je u direktnoj vezi sa predmetom ugovora. Takođe, veoma je važno da kriterijumi budu dovoljno jasno formulisani, tako da osiguraju da ponuđač ima precizno razumevanje onoga što je najvažnije za dodelu ugovora. Identični kriterijumi, međutim, ne bi trebalo da se koriste i u fazi evaluacije, odnosno dodele ugovora. Kriterijumi i njihovi dodeljene težine (težinski koeficijenti) će se razlikovati u zavisnosti od vrste robe, usluge ili posla, koji će se realizovati. Temeljita istraživanja tržišta ponuđača, u kombinaciji sa punim razumevanjem predmeta tražnje, će pomoći u izboru najpovoljnijih kriterijuma evaluacije za specifične vrste nabavki. Teorija javnih nabavki koristi različite definicije (formulacije) kriterijuma tokom faza javne nabavke (usklađenost i usaglašenost, diferencijacija, procena rizika itd.). U skladu s tim, i načini za dodeljivanje težinskih koeficijenata (ponderisanje) kriterijuma se mogu razlikovati po fazama, tako da je veoma važno da kreatori javne politike jasno i nedvosmisleno identifikuju sve faze javne nabavke, kao i kriterijume koji će se koristiti za izbor i težine izabranih kriterijuma, u tenderskoj dokumentaciji. U praksi je prihvaćeno da bi izbor na tenderu trebalo da se bazira na relativnoj važnosti svih postavljenih kriterijuma, tako da je razvijeno više pristupa u cilju ostvarenja ovog zadatka. Jedan od najčešće korišćenih pristupa je da se kriterijumi ponderišu prema njihovoj relativnoj važnosti na skali odnosa. Pri tome, treba imati u vidu razliku između ordinalnih i kardinalnih vrednosti pondera. Dok ordinalne vrednosti samo pokazuju da je jedan kriterijum važniji od drugoga, dajući, dakle, samo njihov poredak, ali ne pokazujući istovremeno za koliko je jedan kriterijum važniji od drugog, kardinalne težine pokazuju relativnu važnost kriterijuma za donosioca odluka, preslikavajući strukturu njegovih preferencija u skup racionalnih brojeva. U tenderskoj praksi, najintuitivniji pristup za kalkulaciju ukupne performanse pojedinih ponuđača po svakom kriterijumu, je da se normalizovane vrednosti rezultata pomnože težinama posmatranih kriterijuma ili tzv. metod ponderisanih suma (*Weighted Sum Method*) Ponderi, pri tome, moraju srazmerno odražavati strukturu preferencija, tako da je, recimo, kriterijum sa ponderom 8, dva puta važniji od kriterijuma sa težinom 4. Dobijena vrednosna funkcija pokazuje kvalitet alternativa, a viši rang implicira veću vrednost alternative. Pored toga, trebalo bi pomenuti i metod jednostavnih aditivnih težina (*Simple Additive Weighting*), gde se rezultati performanse množe kriterijumskim težinama (Tabela 2).

Tabela 2. Metodi ocene ponuda u javnim nabavkama

Metod	Formula	Opis
Metod ponderisanog zbira (Weighted sum method)	$V_i = \sum_{j=1}^m w_j \times q_{ij}, i=1, \dots, k$	V_i – vrednost i -te alternative w_{ij} – ponder j -og kriterijuma q_{ij} – normalizovana vrednost i – te alternative po j -om kriterijumu;
Metod jednostavnih aditivnih težina (Simple additive Weighting)	$V(a_i) = \sum_{j=1}^J (w_j v_j)(a_i)$	w_j – težina j -og kriterijuma $v_j(a_i)$ – vrednost alternative a_i u odnosu na kriterijum v_j

Izvor: autori

Međutim, efikasnost ovog postupka se može održati samo ako su ispunjeni sledeći uslovi:

- Ako su kriterijumi nezavisni;
- Ako donosilac odluka ima tačno razumevanje o korisnosti alternativa i razumevanje težina različitih kriterijuma;
- Ako su težine skalirane konstante, tj. stvarne mere performanse konvertovane na skalu (0,1);
- Ako su težine izvedene iz stvarnih rangova performanse alternativa, i
- Ako su težine izvedene iz *trade-off* procesa, tj. predstavljaju rezultat kompromisa i kompenzacije.

Višeatributivna analiza (MAA), Višeatributivna teorija korisnosti (MAUT) i Analitički hijerarhijski proces (AHP) su uporedivi metodi koji dodeljuju težinske koeficijente (pondere) kriterijumima za izbor. (Holt, 1998; Alarcon & Mourgues 2002). Tabela 3 pokazuje njihove formule kako bi ilustrovali sličnost između njihovih funkcija. (Holt, 1998). Kako je pokazano u tabeli 3, navedeni metodi za evaluaciju ponuđača se koriste za izračunavanje agregatnog ili kompozitnog rezultata za svaki kriterijum. Razlike između metoda se ogledaju u sledećem: 1) MAA i AHP koriste jednostavno bodovanje za rejting kriterijuma, dok MAUT koristi korisnosti; 2) AHP primenjuje poređenje elemenata po parovima za određivanje težina, dok MAA i MAUT koriste jednostavno bodovanje; Mahdi et al. (2002) sugerišu da bi se AHP mogao inkorporirati u MAA ili MAUT, u cilju određivanja težina kriterijuma. S aspekta povezanosti kriterijuma i onoga šta Holt (1997) misli o racionalizaciji, objektivnosti i štednji resursa, Analitički mrežni proces (AMP) bi, čini se, mogao biti pogodniji metod za dodeljivanje težinskih koeficijenata povezanim atributima.

Ako se sprovodi prema modelu ekonomski najpovoljnije ponude, način ponderisanja kriterijuma za dodelu ugovora, mora biti jasno prikazan u tenderskoj dokumentaciji. U slučaju tendera za nabavku robe ili izvođenje radova, kriterijumi moraju biti tako ponderisani da na cenu otpada najmanje 50%, dok je u slučaju usluga, cena po pravilu manje važna od kvaliteta. Podkriterijumi ne moraju biti čisto ekonomske prirode, ali moraju omogućiti da se utvrdi koja ponuda nudi najveću vrednost za novac.

Koji će se model evaluacije primeniti, zavisi od pretpostavki svake pojedinačne nabavke, tako da ne postoji univerzalno primenljiv postupak za sve prilike. Iako se generalno smatra da je model relativne evaluacije lakši za primenu (Laver & Larsberger, 2011), on može dovesti do neočekivanih i nepredviđenih rezultata. S druge strane, tamo gde se može primeniti apsolutni model evaluacije, povećava se predvidljivost. Kod izbora modela evaluacije važno je znati posledice koje mogu nastati, kao i njegove prednosti i mane. Takođe je važno da je testiran u simulacijama pre nego što je završena tenderska dokumentacija.

Tabela 3. Poređenje MAA, MAUT i AHP metoda

Metod	Formula	Opis
Višeatributivna analiza (MAA)	${}^n A Cr_j = \sum_{i=1}^n V_{ij} W_i$	Gde je: ${}^n A Cr_j$ agregatni rezultat za izvođača j ; V_{ij} - rezultat i -tog atributa u odnosu na izvođača j ; n - broj posmatranih atributa; W_i - ponder rezultata i -tog atributa u odnosu na izvođača j
Višeatributivna teorija korisnosti (MAUT)	${}^n A Cr_j = \sum_{i=1}^n U_{ij} W_i$	Gde je: ${}^n A Cr_j$ agregatni rezultat za izvođača j ; U_{ij} - rezultat i -tog atributa u odnosu na izvođača j ; n - broj posmatranih atributa; W_i - ponder rezultata i -tog atributa u odnosu na izvođača j
Analitički hijerarhijski proces (AHP)	${}^n C r_i = \sum_{i=1}^n c_i V_{ij}$	${}^n C r_i$ - kompozitni rezultat izvođača i ; c_i - relativna težina (ponder) za V_i u odnosu na izvođača j ; V_{ij} - izabrani kriterijum i u odnosu na izvođača j

Izvor: Holt (1998).

3.2. Analitički hijerarhijski proces

Analitički hijerarhijski proces (Saaty, 1980) je intuitivni metod za formulisanje i analiziranje odluka, koji se uspešno može upotrebiti za merenje relativnog uticaja brojnih, relevantnih faktora na moguće ishode, kao i za predviđanje, tj. izvođenje distribucije relativnih verovatnoća ishoda. Za navedene probleme višekriterijumskog odlučivanja i predviđanja, procena menadžerskih preferencija igra ključnu ulogu u procesu rešavanja problema. Jedan od najatraktivnijih pristupa u tom smislu, čiji je metodološki pristup organizovanja elemenata problema odlučivanja u lanac hijerarhije dobio pozitivnu potvrdu u praksi stvarajući fleksibilan model usklađivanja preferencija je Analitički hijerarhijski proces.

Četiri osnovna koraka u primeni AHP metoda u rešavanju problema evaluacije i rangiranja alternativnih ishoda su:

- 1) Dekompozicija problema – razvoj hijerarhije međusobno povezanih elemenata odlučivanja koja opisuje problem;
- 2) Poređenje parova – poređenje parova elemenata odlučivanja, korišćenjem skale poređenja 1–9, da bi se dobili ulazni (*input*) podaci;
- 3) Prioritizacija – izračunavanje relativnih pondera elemenata odlučivanja, najčešće korišćenjem metoda karakteristične vrednosti;
- 4) Sinteza – izvođenje relativnih pondera elemenata odlučivanja da bi se izračunao rejting za alternativne opcije odlučivanja (rangiranja).

Analitički hijerarhijski proces dekomponuje problem odlučivanja na elemente prema njihovim zajedničkim karakteristikama, formirajući hijerarhijski model sa različitim nivoima (*princip identiteta i dekompozicije*, Saaty & Kearns 1985, str. 20). Problem je obično formulisan kao hijerarhija sa tri glavna nivoa: na najvišem nivou se nalazi eksplicitno definisan cilj, kriterijumi su na drugom, a alternative na trećem nivou. U brojnim AHP aplikacijama pokazano je da je korišćenje hijerarhijskog strukturiranja problema efektivan način da se donosilac odluka suoči sa kompleksnošću.

Kada se formira AHP hijerarhijska struktura problema, poređenjem parova utvrđuje se relativna snaga ili intenzitet uticaja elemenata u hijerarhiji (*princip diskriminacije i komparativne procene*, Saaty & Kearns 1985, str. 22). Kada se poredi par kriterijuma, postavlja se pitanje šta je važnije ili šta ima veći uticaj, čime se utvrđuje koeficijent njihovog relativnog značaja. U slučaju poređenja dve alternative u odnosu na neki kriterijum utvrđuje se šta se više preferira, a prilikom poređenja neizvesnih događaja ili scenarija, moguće je odrediti verovatnoću njihovog ostvarenja (šta je verovatnije da će se desiti). Opšta preferencija neke alternative se izračunava kao ponderisani zbir pondera kriterijuma i rezultata alternative za taj kriterijum.

Poređenja parova se u AHP prikazuju u formi kvadratne matrice koja daje informacije o dominaciji svakog elementa problema odlučivanja u odnosu na svaki drugi element istog nivoa problema odlučivanja. Iz skupa matrica poređenja parova generiše se skup lokalnih prioriteta koji izražavaju relativni uticaj skupa elemenata na element u nivou neposredno iznad. Na taj način se otkriva relativna snaga, vrednost, poželjnost ili verovatnoća svakog elementa koji se poredi, rešavanjem matrica poređenja. Za n elemenata odlučivanja potrebno je izvršiti $n(n-1)/2$ poređenja.

Poređenje parova elemenata odlučivanja se vrši pomoću skale poređenja 1–9 (tabela 4, Saaty, 2010, str.10), za koju je u brojnim komparativnim studijama pokazano da najbliže simulira ljudsko odlučivanje. Ova skala je što se tiče njene efektivnosti vrednovana ne samo u brojnim praktičnim aplikacijama, već i kroz teorijsko poređenje sa velikim brojem drugih skala.

Kada se unesu procene za svaki deo modela, informacije se sintetizuju da bi se pokazala opšta preferencija (*princip sinteze*, Saaty and Kearns 1985, str. 30). Ova sinteza daje izveštaj koji rangira alternative u odnosu na opšti cilj. Izveštaj uključuje detaljno rangiranje koje pokazuje kako je svaka alternativa evaluirana u odnosu na svaki kriterijum.

Važan pokazatelj konzistentnosti procena je indeks konzistentnosti, čija vrednost treba da bude oko 10% ili niža, da bi bila prihvatljiva, u protivnom postoji potreba da kroz traženje dodatnih informacija donosilac odluka preispita svoje procene. Indeks konzistentnosti se izračunava na sledeći način:

$$CI = (\lambda_{max} - n) / (n - 1),$$

gde je λ_{max} maksimalna karakteristična vrednost matrice poređenja, a n broj elemenata odlučivanja, pri čemu se CI može porediti sa indeksom za slučajnu matricu, RI . Indeks konzistentnosti se onda testira korišćenjem odstupanja λ_{max} od n , u poređenju sa odgovarajućim prosečnim vrednostima za slučajne unose, čime se dobija koeficijent konzistentnosti CR .

3.3. Analitički mrežni proces

Analitički mrežni proces (Saaty, 2001), proširuje koncept Analitičkog hijerarhijskog procesa, na slučajeve kod kojih postoje međuzavisnost i povratna sprega, obuhvatajući interakcije i fidbek u klasterima (unutrašnja zavisnost) i između klastera (spoljašnja zavisnost). Ovakav fidbek najbolje obuhvata kompleksne veze, posebno u situacijama koje karakterišu rizik i neizvesnost. U osnovi, AHP model je okvir za odlučivanje koji pretpostavlja jednosmernu hijerarhijsku vezu između nivoa odlučivanja, gde se elementi nižeg nivoa porede u odnosu na elemente višeg nivoa, dok AMP model ne zahteva striktno hijerarhijsku strukturu, pa je shodno tome i poređenje parova dvosmerno. Za

razliku od AHP modela, jedan AMP model se sastoji iz dva dela. Prvi deo čine kontrolna hijerarhija ili mreža kriterijuma i podkriterijuma, koji kontrolišu interakcije u sistemu koji se proučava. Drugi deo je mreža uticaja, među elementima i klasterima, pri čemu jedan AMP model može imati jednu ili veći broj mreža. Ova mreža varira od kriterijuma do kriterijuma i za svaki kontrolni kriterijum se izračunava supermatrica ograničavajućeg uticaja. Na kraju, svaka supermatrica se ponderiše prioritonom svog kontrolnog kriterijuma a rezultati se sintetizuju kroz dodavanje za sve kontrolne kriterijume. Osim toga, problem se često proučava kroz kontrolnu hijerarhiju ili sistem koga čine benefiti, troškovi, mogućnosti i rizik. Sintetizovani rezultati četiri kontrolna sistema se kombinuju tako što se izračunava količnik proizvoda koristi i mogućnosti i proizvoda troškova i rizika, kako bi se determinisao najbolji ishod. Povremeno se mogu upotrebiti i druge formule u cilju kombinovanja rezultata.

Postupak primene AMP modela odlučivanja ima pet koraka:

- 1) *Dekompozicija problema*. Problem odlučivanja se dekomponuje na njegove glavne komponente.
- 2) *Formiranje klastera za evaluaciju*. Nakon definisanja ciljeva odlučivanja, neophodno je generisati i klastere za evaluaciju i to kriterijumski, sub-kriterijumski i klaster alternativa.
- 3) *Strukturiranje ANP modela*. ANP je primenjivan na različite probleme odlučivanja u oblasti marketinga, zdravstva, politike, vojnih pitanja, društva, predviđanja itd. Njegova tačnost predviđanja se pokazala impresivnom u aplikacijama u oblasti ekonomskih trendova, sportskih događanja i drugih događaja, čiji je ishod kasnije postao poznat.
- 4) *Poređenje parova i prioritizacija*. U ovom koraku potrebno je izvršiti poređenja parova elemenata odlučivanja, kao i sintezu prioriteta za sve alternative. Kada se vrše poređenja parova u ANP modelu, pitanja se formulišu u smislu dominacije ili uticaja. Ako je poznat matični element, koji od dva elementa koji se porede u odnosu na njega, ima veći uticaj (dominantniji je) u odnosu na taj matični element? Ili , koji od ta dva elementa je pod većim uticajem matičnog elementa?
- 5) *Analiza osetljivosti rešenja*. Moguće je na kraju izvršiti i analizu osetljivosti rešenja u smislu uticaja koji promena važnosti nekog kriterijuma ili podkriterijuma ima na dobijeno rešenje i konačan ishod, te posmatranjem utvrditi koliko su veliki ili mali ovi pokazatelji.

Kao i Analitički hijerarhijski proces, i Analitički mrežni proces se može koristiti u rešavanju problema izbora u uslovima neizvesnosti ili kao instrument za predviđanje (Blair & Saaty, 2010; Azis, 2010; Voulgaridou et al., 2009), itd. Problem izbora obično podrazumeva evaluaciju preferentnosti alternativnih tokova akcije, dok se predviđanje primenom AHP/AMP, fokusira na izvođenje distribucije relativnih verovatnoća budućih ishoda. Dobar pregled AHP/AMP aplikacija dali su Vaidya i Kumar (2006), Sipahi i Timor (2010), Ishizaka i

Labib, (2011) i Jayant et al. (2015). S druge strane, iako se mnogi problemi odlučivanja, naročito predviđanje, proučavaju kroz AMP, to nužno ne implicira da primena AMP modela uvek daje bolje rezultate od korišćenja AHP hijerarhija. Zapravo, postoje problemi koji dozvoljavaju primenu oba modela.

Tabela 4. Skala poredenja 1–9

Intenzitet relativne važnosti	Definicija	Objašnjenje
1	Jednaka važnost	Dve aktivnosti jednako doprinose cilju
3	Umerena važnost jednog u odnosu na drugi	Iskustvo i procena blago favorizuju jednu aktivnost u odnosu na drugu
5	Esencijalna ili jaka važnost	Iskustvo i procena jako favorizuju jednu aktivnost u odnosu na drugu
7	Demonstrirana važnost	Jedna aktivnost se jako favorizuje i njena dominacija se demonstrira u praksi
9	Ekstremna važnost	Dokazi koji favorizuju jednu aktivnost u odnosu na drugu su najvišeg mogućeg reda afirmacije
2, 4, 6, 8	Srednje vrednosti dve susedne procene	Kada je potreban kompromis
Reciprociteti gornjih nenultih brojeva		Ako jedna aktivnost ima neki od gornjih brojeva, (npr.3) u poređenju sa drugom aktivnošću, onda druga aktivnost ima recipročnu vrednost (tj. 1/3), kada se poredi sa drugom

Izvor: Saaty, T. L. & Kearns P. K. (1985). *Analytical planning, The Organization of Systems, The Analytic Hierarchy Process Series, Vol. IV, RWS Publications, Pittsburgh, str. 27.*

4. Opis i strukturiranje problema

4.1. Višekriterijumski modeli merenja i evaluacije kriterijuma u postupku javnih nabavki

Jedan od najznačajnijih segmenata javne nabavke je evaluacija tendera. Izbor kriterijuma za dodelu, odnosno kriterijuma za evaluaciju, kao i modela za evaluaciju su, kako je to već rečeno, od ključnog značaja da naručilac dobije najbolji mogući rezultat od nabavke, odnosno ono što optimalno zadovoljava identifikovane potrebe. Da bi ponuđač mogao da ponudi i isporuči ono što naručilac zahteva, naručilac mora da jasno formuliše svoje želje i potrebe u tenderskoj dokumentaciji. Naručilac mora navesti šta predstavlja dodatnu vrednost za nabavku, odnosno šta je to će dovesti do izbora jedne ponude u

odnosu na drugu. Naručilac predstavlja svoje želje pomoću modela evaluacije u tenderskoj dokumentaciji. Prema direktivi EU 2004/18EC, u postupku javne nabavke, kriterijumi koji se koriste za procenu ekonomske i finansijske sposobnosti, kao i procenu profesionalne i tehničke sposobnosti, spadaju u tzv. kriterijume za kvalitativnu selekciju i po pravilu ne mogu biti korišćeni u fazi dodele ugovora. U cilju sveobuhvatne analize faza procesa javne nabavke, u radu ćemo, međutim zanemariti navedeni uslov i pretpostaviti da se radi o otvorenom postupku javnih nabavki (ZJN, član. 32), koji podrazumeva da sva zainteresovana lica mogu podneti ponudu, što neće suštinski uticati na konačne zaključke.

Pretpostavlja se, u tom smislu, da je u pitanju jednostavan slučaj izbora izvođača građevinskih radova na izgradnji nekog infrastrukturnog objekta i da su nakon faze kvalifikacije, preostale tri zadovoljavajuće ponude za tendersko nadmetanje: A, B i C. Takođe pretpostavimo da je u skladu sa izborom ekonomski najpovoljnije ponude kao tipa tendera, kriterijumski skup za dodelu ugovora definisan i da ga čine sledeći kriterijumi:

- cena na tenderu,
- ekonomska i finansijska sposobnost,
- tehnička i profesionalna sposobnost,
- vreme završetka radova i
- reputacija i iskustvo.

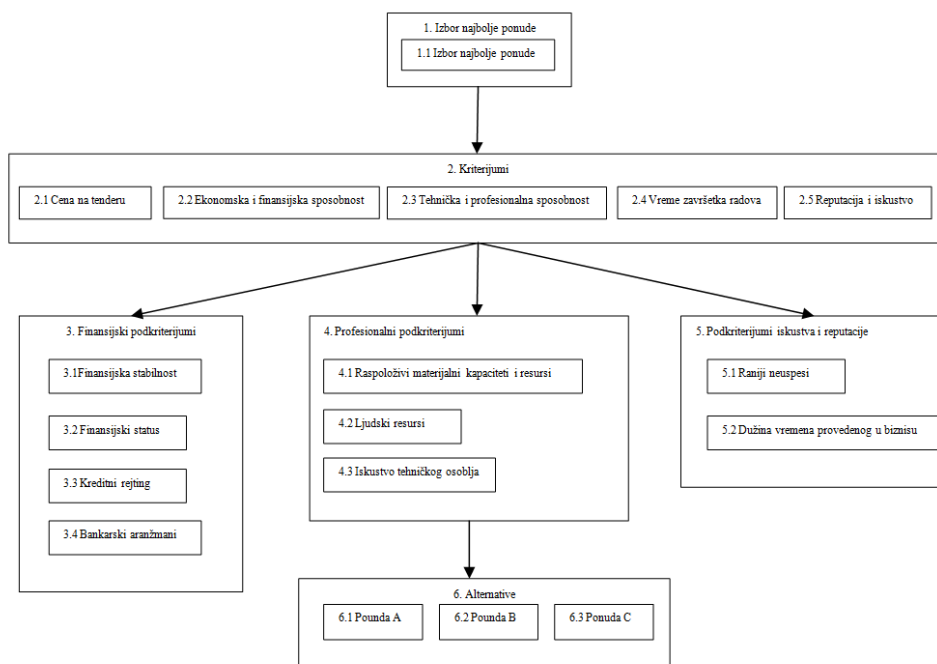
Neki od kriterijuma su i detaljnije opisani skupom podkriterijuma, i to:

- a) finansijski podkriterijumi, koje čine:
 - finansijska stabilnost,
 - finansijski status,
 - kreditni rejting,
 - bankarski aranžmani,
- b) profesionalni podkriterijumi, koje čine:
 - raspoloživi kapaciteti i resursi,
 - ljudski resursi i
 - iskustvo tehničkog osoblja.
- c) podkriterijumi iskustva i reputacije, koje čine:
 - raniji neuspesi u poslu,
 - dužina vremena provedenog u tom poslu.

Imajući u vidu glavni cilj i skup raspoloživih alternativa, u prvom slučaju, formirana je relativno kompleksna hijerarhijska AHP struktura, sa ciljem na najvišem nivou, kriterijumima na drugom nivou, podkriterijumima na trećem nivou i alternativama na četvrtom nivou. U skladu sa definisanim procedurom primene AHP metoda, nakon hijerarhijskog strukturiranja problema (slika 1),

vrši se poređenje elemenata odlučivanja nižeg nivoa u odnosu na elemente višeg nivoa, po parovima, a prema skali poređenja 1-9. Definisani kriterijumi se međusobno porede u odnosu na glavni cilj problema – Izbor ekonomski najpovoljnije ponude, kako bi se utvrdila njihova relativna važnost. Kod primene metoda ekonomski najpovoljnije ponude, cena, kako je već rečeno, može ali i ne mora imati najveći značaj, ili se može uzeti u obzir u drugoj fazi, nakon ocene pristiglih dopustivih ponuda, kao odlučujući faktor. U ovom slučaju, pretpostavićemo da je cena na tenderu samo jedan od definisanih kriterijuma, čiju relativnu važnost tek treba utvrditi. Kriterijum *kvalitet*, bi se takođe mogao detaljnije opisati skupom podkriterijuma prema specifičnosti ponude, ali ćemo u cilju jednostavnosti takođe pretpostaviti da se alternative međusobno porede samo prema kriterijumu kvalitet. Relativne važnosti kriterijuma, dobijene autorskim procenama, date su u tabeli 5.

Slika 1. AHP model izbora ekonomski najpovoljnije ponude



4.2. Rezultati modela

U razvijenom AHP modelu izvršeno je ukupno 53 poređenja parova elemenata na svim nivoima hijerarhije, prema skali poređenja 1-9. Identifikovani kriterijumi su međusobno poređeni u odnosu na glavni cilj problema – izbor najbolje ponude (ponuđača), čime je određena njihova relativna važnost, izražena kroz težinske koeficijente ili prioritete (tabela 5).

Tabela 5. Relativne važnosti kriterijuma za izbor ekonomski najpovoljnije ponude, dobijene primenom AHP metoda.

Kriterijum	Prioritet	Rang
21 Cena na tenderu	0.17370	3
22 Ekonomska i finansijska sposobnost	0.09512	4
23 Tehnička i profesionalna sposobnost	0.05479	5
24 Vreme završetka radova	0.21609	2
25 Reputacija i iskustvo	0.46031	1

Izvor: kalkulacija autora

Nakon poređenja kriterijuma, potrebno je odrediti prioritete podkriterijuma, tako što se međusobno porede u odnosu na kriterijum višeg nivoa kojeg opisuju. Tako se finansijski podkriterijumi porede u odnosu na kriterijum *ekonomska i finansijska sposobnost* itd. Prioriteti podkriterijuma prikazani su u tabeli 6. Takođe, ilustracije radi, izvršeno je i poređenje alternativa, odnosno ponuda, uz pretpostavku da su poznate njihove reference sa stanovišta definisanih kriterijuma i podkriterijuma.

Tabela 6. Prioriteti podkriterijuma dobijeni primenom AHP metoda.

Podkriterijum	Prioritet	Rang
31 Finansijska stabilnost	0.05582	3
32 Finansijski status	0.02702	6
33 Kreditni rejting	0.01914	7
34 Bankarski aranžmani	0.05390	4
51 Raniji neuspesi	0.62862	1
52 Duzina vremena u biznisu	0.12572	2
41 Raspoloživi materijalni kapaciteti i resursi	0.03591	5
42 Ljudski resursi	0.03591	5
43 Iskustvo tehničkog osoblja	0.01796	8

Izvor: kalkulacija autora

Rezultujući konačni prioriteti alternativa dobijeni su njihovim međusobnim poređenjem u odnosu na kriterijume (Cena, kvalitet) i u odnosu na podkriterijume višeg nivoa i prikazani su u tabeli 7. Kao što se iz tabele može videti, najviši rang ima ponuda B, čija je vrednost prioriteta 0.447268, zatim ponuda A (0.323276) i na kraju, ponuda C (0.229556). Dobijeni rezultat odražava strukturu preferencija hipotetičkog donosioca odluka koji vrši procene, odnosno evaluaciju ponuda. Ukoliko, što je realniji scenario kada su u pitanju javne nabavke, imamo više donosilaca odluka odnosno Komisiju za javne nabavke, može se primeniti geometrijska sredina, kao način za kombinovanje i objektivizaciju procena u situacijama grupnog odlučivanja (Saaty & Peniwati, 2008):

$$w_i = \sqrt[k]{\pi_{k=1}^{k=K} w_{ik}} \quad \forall i$$

gde je w_i konačna težina i -tog faktora, a w_{ik} , relativna težina i -tog elementa, izračunata na osnovu procena k -tog evaluatora.

Tabela 7. Konačni prioriteti alternativa dobijeni primenom AHP metoda i softverskog paketa *Superdecisions*.

Name	Ideals	Normals	Raw	Rank
61 Ponuda A	0.722941	0.323276	0.123851	2
62 Ponuda B	1.000000	0.447168	0.171315	1
63 Ponuda C	0.513355	0.229556	0.087945	3

Izvor: kalkulacija autora

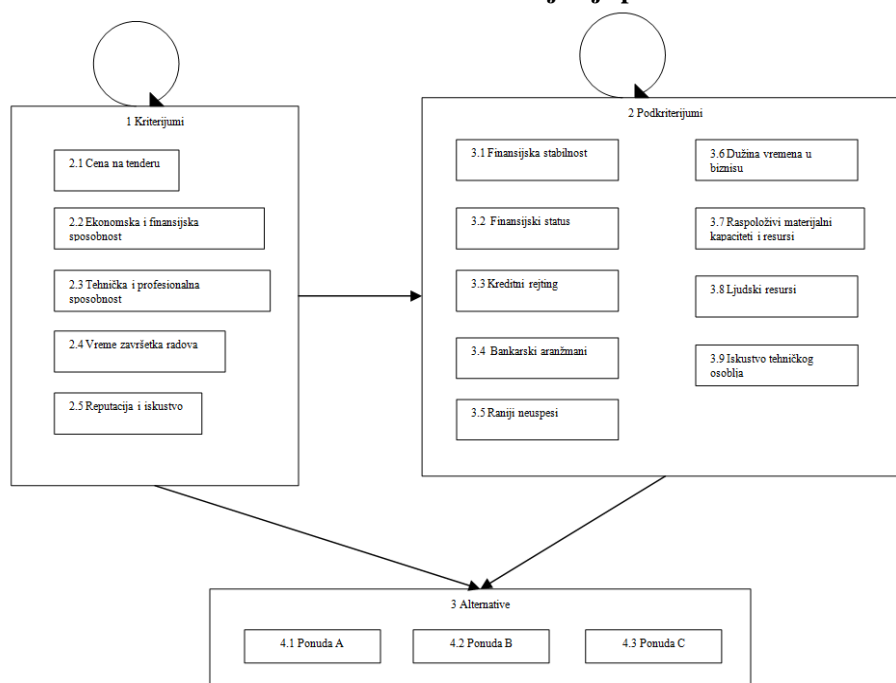
U drugom slučaju, procenili smo da zavisnosti između elemenata viših i nižih nivoa u konkretnom problemu izbora ekonomski najpovoljnije ponude, nisu samo jednosmerne i eksterne, već i da postoje unutrašnje zavisnosti, kako između kriterijuma, tako i između podkriterijuma. Jer, jasno je da u mnogim slučajevima ekonomska i finansijska stabilnost diktiraju cenu na tenderu, kao što i ponudena cena neretko opredeljuje kvalitet robe i usluga i obrnuto. Tako da će unutrašnja zavisnost između pojedinih kriterijuma imati direktan uticaj na uspostavljanje unutrašnje zavisnosti i među podkriterijumima koji ih opisuju. Imajući to u vidu uspostavili smo mrežnu AMP strukturu, kako bismo isti problem sada rešavali primenom modela Analitičkog mrežnog procesa, koji obuhvata situacije u kojima postoji dvosmerna zavisnost elemenata odlučivanja, kako interna tako i eksterna. Odgovarajući AMP model prikazan je na slici 2 a rezultati dobijeni njegovom primenom u tabelama koje slede. U ovom slučaju izvršeno je 59 poređenja parova za prioritizaciju veza koje postoje između elemenata AMP modela, što je očekivano mali broj, s obzirom da se radi o jednostavnom modelu. Iz dobijenih rezultata se može videti da je došlo do inverzije ranga, kako kriterijuma, tako i alternativa - ponuda, kao posledica različitih vrednosti težinskih koeficijenata dodeljenih kriterijumima i interakcija koje postoje unutar i između klastera u AMP modelu.

Tabela 8. Relativne važnosti kriterijuma za izbor ekonomski najpovoljnije ponude, dobijene primenom AMP metoda i softverskog paketa *Superdecisions*.

Kriterijum	Prioritet	Rang
21 Cena na tenderu	0.16654	4
22 Ekonomska i finansijska sposobnost	0.16051	5
23 Tehnička i profesionalna sposobnost	0.27850	1
24 Vreme završetka radova	0.17193	3
25 Reputacija i iskustvo	0.22252	2

Izvor: kalkulacija autora

Slika 2. AMP model izbora najbolje ponude

Tabela 9. Prioriteti podkriterijuma dobijeni primenom AMP metoda i softverskog paketa *Superdecisions*.

Podkriterijum	Prioritet	Rang
31 Finansijska stabilnost	0.08689	4
32 Finansijski status	0.04205	8
33 Kreditni rejting	0.02979	9
34 Bankarski aranžmani	0.08390	7
35 Raniji neuspesi	0.28031	1
36 Dužina vremena u biznisu	0.05606	6
37 Raspoloživi materijalni kapaciteti i resursi	0.16840	2
38 Ljudski resursi	0.16840	2
39 Iskustvo tehničkog osoblja	0.08420	5

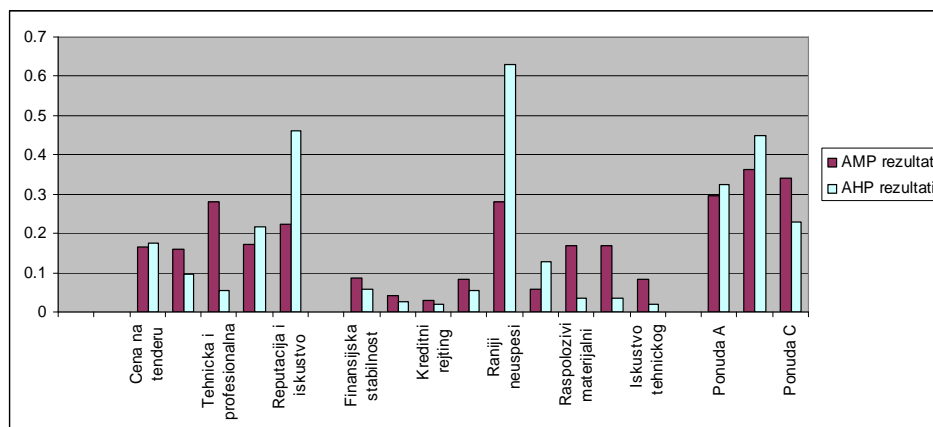
Izvor: kalkulacija autora

Tabela 10. Konačni prioriteti alternativa dobijeni primenom AMP metoda i softverskog paketa *Superdecisions*.

Name	Ideals	Normals	Raw	Rank
41 Ponuda A	0.812482	0.295106	0.147553	3
42 Ponuda B	1.000000	0.363215	0.181608	1
43 Ponuda C	0.940706	0.341679	0.170839	2

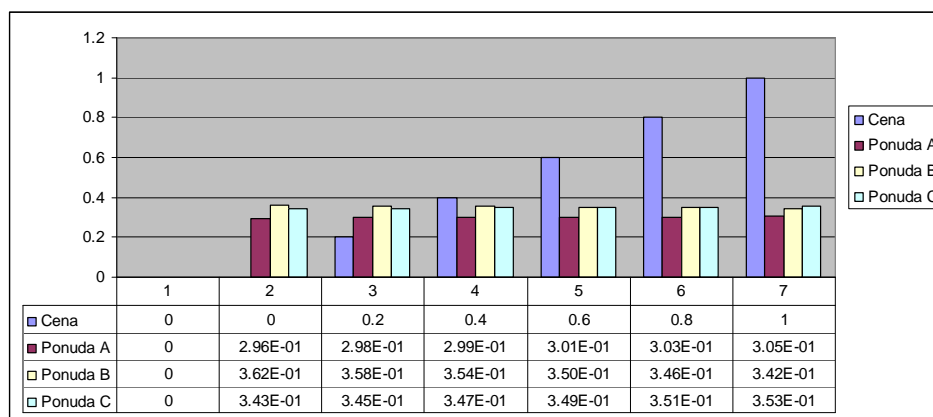
Izvor: kalkulacija autora

Slika 3. Uporedna analiza rezultata dobijenih primenom AHP i AMP metoda.



4.3. Analiza osetljivosti rešenja

Analiza osetljivosti rešenja je fundamentalan koncept za efektivno korišćenje i implementaciju metoda višekriterijumskog odlučivanja i pokazuje kako se i koliko menja rang alternativa, u slučaju promene relativne važnosti jednog ili više kriterijuma, ili podkriterijuma. Sa slike 4, se može uočiti da rast relativne važnosti kriterijuma Cena na tenderu, od 0,001 do 0,999, ne utiče značajnije na rang alternativa. U stvari, tek kada relativna važnost ovog kriterijuma značajnije počne da se približava jedinici, ponuda C, dobija najviši rang, što ukazuje na činjenicu da je za ponudu C, (ali ne i za A i B, slika 4) ponuđena cena na tenderu referentan faktor za naručioca posla. Dobijeni rezultat nije iznenađenje, s obzirom da ovaj kriterijum i nije procenjen kao najvažniji u odnosu na druge kriterijume, koji su opet, referentni za ostale alternative, tj. ponude A i B.

Slika 4. Uporedni prikaz promene ranga alternativnih ponuda u slučaju promene relativne važnosti faktora *Cena na tenderu*. (AMP model)

Ovakav zaključak je potpuno konzistentan sa pravilima i logikom na kojima počiva vrednovanje ponuđača u procesu javnih nabavki. Takođe, u slučajevima kada se ne primenjuje kriterijum najniže cene, preporučuje se da cena čini najmanje 50% ukupne važnosti kriterijuma, tako da sa rastom njene relativne važnosti prednost na tenderu dobijaju ponuđači sa fokusom na nižoj ponuđenoj ceni. Analiza osetljivosti rešenja može biti poželjna i korisna posebno u situacijama kada je, usled izmenjenih okolnosti na tržištu, potrebno brzo reagovati i uključiti nove informacije koje mogu da utiču na donosioca odluka tj. naručioca i njegov odnos, prema izboru modela javnih nabavki, kao i na njegov odnos prema relativnoj važnosti kriterijuma i/ili podkriterijuma.

5. Zaključak

U radu je prezentovan način i okvir korišćenja višekriterijumske analize u izboru i ponderisanju kriterijuma za evaluaciju ponuđača u procesu javnih nabavki. Razvijena su dva višekriterijumska modela, i primenjena na hipotetičkom primeru izbora najbolje ponude. Na jednostavnom hipotetičkom primeru ilustrativno je pokazano kako se može strukturirati i rešavati i jedan kompleksan problem javne nabavke kao što je izbor izvođača infrastrukturnih radova (izgradnja mosta, autoputa i sl.). Pri tome se, logično, podrazumeva detaljnija analiza i prisustvo eksperata u identifikaciji i evaluaciji ključnih kriterijuma za ocenu i dodelu ugovora. Prednost ovakvog pristupa, u odnosu na tradicionalne modele direktnog izbora i ponderisanja kriterijuma je detaljna analiza koju sprovodi donosilac odluka, čime se postiže realniji prikaz problema, veća objektivnost u njegovom rešavanju i eliminiše pristrasnost kao osnova za koruptivne radnje u procesu javnih nabavki. Posebno treba istaći prednosti primene višekriterijumske analize u ovom slučaju, kada se sprovodi preko metoda Analitičkog mrežnog procesa, koji obuhvata i analizu međusobnog uticaja identifikovanih kriterijuma, što se u praksi veoma često izostavlja. Primena metoda Analitičkog hijerarhijskog procesa je jednostavna i lako razumljiva za donosiocima odluka, menadžere ili eksperte. Kada se, međutim, radi o primeni Analitičkog mrežnog procesa, moraju biti zadovoljeni određeni preduslovi. Pitanja koja se postavljaju donosiocu odluka, u smislu poređenja parova kriterijuma u cilju utvrđivanja njihovih težinskih koeficijenata odnosno njihove važnosti, moraju biti pažljivo formulisana, kako bi omogućila analizu njihovog međusobnog uticaja i njihovu prioritizaciju. Drugo, klasterska struktura, karakteristična za primenu AMP, mora biti dobro definisana kako bi AMP mreža bila što jednostavnija za razumevanje i primenu. To zbog toga, što donosioci odluka u procesu javnih nabavki, po pravilu nisu familijarni sa primenom kompleksnih naučnih metoda za optimizaciju procesa odlučivanja. Proces i način postavljanja pitanja prilikom primene AHP i AMP metoda, zahtevaju vreme potrebno za razumevanje postavljenih pitanja i vreme za

odgovore na postavljena pitanja, koga donosioci odluka, po pravilu, nikada nemaju dovoljno.

Analiza rezultata pokazuje određene razlike u vrednostima težinskih koeficijenata kriterijuma, dobijenih primenom AHP i AMP modela, što je dovelo do inverzije ranga. Korišćenje AHP modela omogućuje ekspertima, koji vrše procene, da odrede važnost svakog pojedinačnog kriterijuma, dok AMP pokazuje ne samo važnost kriterijuma, nego je i posmatra u kontekstu njihovih međusobnih uticaja, omogućujući dublju refleksiju problema. U tom smislu, moglo bi se zaključiti da je način na koji AMP generiše rezultate – relativne važnosti kriterijuma, bliži ekspertskoj intuiciji, nego što je to slučaj sa AHP metodom. To, naravno, ne znači da je primena AMP pogodnija u svim situacijama od primene AHP, niti da uvek daje bolje rezultate. Takođe, činjenica da u procesu javnih nabavki postoje mnogi faktori koji redukuju uticaj i važnost drugih faktora, logično opravdava pre primenu AMP metoda, u odnosu na AHP metod. Otežavajuća okolnost, u tom smislu, može biti situacija kada je u pitanju kompleksna javna nabavka, kada je potrebno uzeti u obzir veliki broj faktora i njihovih međusobnih uticaja, što drastično može uvećati broj zahtevanih poređenja i učiniti proceduru ocene ponuda previše komplikovanom, vremenski predugom i neekonomičnom za praktičnu primenu.

Literatura

- Alarcon, L.F. & Mourgues, C. (2002). Performance modelling for contractor selection. *Journal of Management in Engineering*, 18 (2), 52–60.
- Al-Harbi, K. M. & A.- S. (2001). Application of the AHP in project management. *International Journal of Project Management*, 19 (1), 19 –27.
- Andruškevičius, A. (2005). Evaluation of contractors by using COPRAS – the multiple criteria method. *Technological and Economic Development of Economy*, 11(3), 158–169.
- Azis, I.J. (2010). Predicting a Recovery Date from the Economic Crisis of 2008. *Socio economic planning sciences*, 44, 122-129.
- Banaitis, A. & Banaitien, N. (2006). Analysis of criteria for contractors' qualification evaluation, Technological and Economic. *Development of Economy*, 12(4), 276–282.
- Blair, A.R., Mnadelker, G.N., Saaty, T.L. & Whitaker, R. (2010). Forecasting the resurgence of the U.S. economy in 2010: An expert judgment approach. *Socio - Economic Planning Sciences*, 44(3) 114-121.
- Carr, P. G. (2012). Investigation of Bid Price Competition Measured through Prebid Project Estimates, Actual Bid Prices, and Number of Bidders. *Journal of Construction Engineering and Management*, 131(11), 1165–1172.
- Dobi, K., Gugić, J., Kancijan, D. (2010). AHP As a Decision Support Tool in the Multicriteria Evaluation of Bids in Public Procurement Proceedings of the *ITI 2010 32nd Int. Conf. on Information Technology Interfaces*, June 21-24, Cavtat, Croatia.
- Fong, P. S. W. & Choi, S. K.-Y. (2000). Final contractor selection using the analytical hierarchy process. *Construction Management & Economics*, 18(5), 547–557.

- Ginevicius, R. & Podvezko, V. (2008). Multicriteria graphical analytical evaluation of the financial state of construction enterprises. *Technological and Economic Development of Economy*, 14(4), 452–461.
- Hatush, Z. & Skitmore, M. (1998). Contractor selection using multicriteria utility theory: An additive model. *Building and Environment*, 33(2-3), 105–115.
- Holt, G.D. (1997). Classifying construction contractors: a case study using cluster analysis. *Building Research and Information*, 25(6), 374–82.
- Holt, G.D. (1998). Which contractor selection methodology? *International Journal of Project Management*, 16(3), 153–164.
- Holt, G. D. & Edwards, D. J. (2005). Domestic builder selection in the UK housing repair and maintenance sector: a critique. *Journal of Construction Research*, 6(1), 123–137.
- Hughes, M. (2005). Evaluation of the Local Government Procurement Agenda – Baseline Survey Report. The Office of the Deputy Prime Minister, London. [On-line]. Available at www.odpm.gov.uk. [Last retrieved April 20, 2006].
- Ishizaka, A. & Labib, A. (2011). Review of the main developments in the analytic hierarchy process. *Expert Systems with Applications*, 38(11): 14336–14345.
- Izveštaj o javnim nabavkama u Republici Srbiji za period 01.01.2014-30.06.2014.godine, Republika Srbija, Uprava za javne nabavke, Beograd, 2014.
- Jayant, A., Paul, V. & Kumar, U. (2015). Application of Analytic Network Process (ANP) in Business Environment: A Comprehensive Literature Review, *IJRMET*, 5(1), 29-37.
- Kandanala, R., Al-Hussein, M. & Vanderstar, A. (2005). Automation of pre-bidding process for construction projects. *Cost Engineering*, 147(6), 30–34.
- Lam, K.C., Hu, T., Ng, S.T., Skitmore, M. & Cheung, S.O. (2001). A fuzzy neural network approach for contractor prequalification. *Construction Management & Economics*, 19(2), 175–188.
- Laver, J. & Larsberger, O. (2011). The Art of identifying „The Most Economically Advantageous Tender“ – the Use of Relative Evaluation Models in Public and Utilities Procurement, Hannes Snellman Attorneys Ltd., www.whoswholegal.com.
- Mahdi, I.M., Riley, M.J., Fereig, S.M. & Alex, A.P. (2002). A multi-criteria approach to contractor selection. *Engineering, Construction and Architectural Management*, 9(1), 29–37.
- Minchin, Jr. R.E. & Smith, G.R. (2005). Quality-based contractor rating model for qualification and bidding purposes. *Journal of Management in Engineering*, 21(1), 38–43.
- Mitkus, S. & Trinkuniene, E. (2008). Reasoned decisions in construction contracts evaluation. *Technological and Economic Development of Economy*, 14(3), 402–416.
- Molenaar, K. R. & Johnson, D. E. (2003). Engineering the procurement phase to achieve the best value. *Leadership & Management in Engineering*, 3(3), 137–141.
- Ng, S. T. & Skitmore, R. M. (1999). Client and consultant perspectives of prequalification criteria. *Building and Environment*, 34(5), 607–621.
- Nikolovová, P., Palguta, J. & Pertold, F. (2012). Public Contracts in the Czech Republic. What the Data Say on Behaviour of Contracting Authorities? Veřejné zakázky v ČR: Co říkají data o chování zadavatelů? . *Cerge EI*. [Online] 6. [Citace: 10. May 2013.] <http://idea.cerge-ei.cz/docu>.

- Paul, A. & Gutierrez, G. (2005). Simple probability models for project contracting. *European Journal of Operational Research*, 165(2), 329–338
- Plenkiewicz, E. (2009). Contractor prequalification model using fuzzy sets. *Journal of Civil Engineering and Management*, 15(4), 377–385
- Russell, J.S. & Skibniewski M. (1987). A structured approach to the contractor prequalification process in the USA. *CIB-SBI Fourth Int.Sym. on Building Economics*, Session D:240-51. Danish Building Research Copenhagen, Denmark.
- Russel, J.S. (1991). Contractor failure: analysis. *Journal of Performance of Constructed Facilities*, ASCE, 5(3), 163-180.
- Russell, J. S., Hancher, D. E. & Skibniewski, M. J. (1992). Contractor prequalification data for construction owners. *Construction Management & Economics*, 10(2), 117–135.
- Saaty, T. L., (1980). *The Analytic Hierarchy Process*, New York, McGraw-Hill.
- Saaty, T. L. & Kearns P. K. (1985). *Analytical planning, The Organization of Systems, The Analytic Hierarchy Process Series, Vol. IV*, RWS Publications, Pittsburgh.
- Saaty, T. L., (2005). *Theory and Applications of the Analytic Network Process, Decision Making with Benefits, Opportunities, Costs and Risks*, RWS Publications, Pittsburgh.
- Saaty, T. (2010). Economic forecasting with tangible and intangible criteria: the analytic hierarchy process of measurement and its validation, *Economic Horizons*, 1, 5-45.
- Saaty T.L. & Peniwati K. (2008). *Group decision making: drawing out and reconciling differences*. RWS Publications, Pittsburgh.
- Shen, L. Y., Lu, W., Shen, Q. & Li, H. (2003). A computer-aided decision support system for assessing a contractor's competitiveness. *Automation in Construction*, 12(5), 577–587.
- Sipahi, S. Timor, M. (2010). The analytic hierarchy process and analytic network process: an overview of applications. *Management Decision*, 48(5), 775 – 808
- Skibniewski, M., & Chao, L. (1992). Evaluation of advanced construction technology with AHP method. *Journal of Construction Engineering and Management*, ASCE, 118, 255–261.
- Strand, I., Ramada, P. & Canton, E. (2011). *Public procurement in Europe, Cost and effectiveness*, A study on procurement regulation. Prepared for the European Commission, March 2011, London Economics, ECORYS.
- Topcu, Y. I. (2004). A decision model proposal for construction contractor selection in Turkey. *Building and Environment*, 39(4), 469–481.
- Turskis, Z. (2008). Multi-attribute contractors ranking method by applying ordering of feasible alternatives of solutions in terms of preferability technique. *Technological and Economic Development of Economy*, 14(2), 224–239.
- Vaidya, O.S & Kumar, S. (2006). Analytic hierarchy process: An overview of applications, *European Journal Of Operational Research*, Publisher: Emerald Group Publishing Limited, 169(1), 1-29.
- Wong, C. H., Holt, G. D. & Harris, P. (2001). Multi-criteria selection or lowest price? Investigation of UK construction clients' tender evaluation preferences. *Engineering Construction & Architectural Management*, 8(4), 257–271.

Wong, C. H., Holt, G. D. & Cooper, P. A. (2000). Lowest price or value? Investigation of UK construction clients' tender selection process. *Construction Management & Economics*, 18(7), 767–774.

Voulgaridou, D., Kirytopoulos K.E. & Leopoulos, V. (2009). An Analytic Network Process Approach for sales forecasting, *Operations Research International Journal* 9, 35-53.

Zavadskas, E. K., Kaklauskas, A. & Banaitiene, N. (2001). Multi-criteria analysis of a building life cycle. Vilnius: *Technika*, 380 p. (in Lithuanian).

<http://curia.europa.eu/juris/liste.jsf?language=en&num=C-532/06>

<http://www.loc.gov/law/help/govt-procurement-law/eu.php>

APPLICATION OF MULTI-CRITERIA ANALYSIS IN THE PUBLIC PROCUREMENT PROCESS OPTIMIZATION

Abstract: One of the key steps in the implementation of a public procurement process is the criteria selection that are associated with the bidders, which are intended to ensure that bidders will be able to meet the requirements from the contract. Implicitly, the criteria selection includes their evaluation in situations when the criterion of the lowest price is not applied, but instead the criterion of the most economically advantageous tender. The aim of the paper is to show that decision-makers in the public sector can use multi-criteria analysis for the efficient and fair public procurement process implementation and the establishment of objective conditions for the contract awarding in accordance with the general social interests. In this sense, the paper presents a comparative approach to the Analytic Hierarchy Process and Analytic Network Process as the methods of support in decision making, measurement and evaluation criteria for the selection of the best bids in the procurement process. Hierarchical model with five criteria and nine sub-criteria and the network model, which takes into account the mutual influences of criteria, were developed in a hypothetical public procurement selection procedure for the best performers for the construction of the infrastructure facility. Selection of the best bidder, i.e. bids for the realization of the work, is distinctive, multi-criteria problem which includes both qualitative and quantitative factors.

Keywords: procurement, criteria, evaluation, weighting coefficient, choice, multi-criteria analysis

Biografije autora

Predrag Mimović je vanredni profesor na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Kragujevcu, na kojem je i doktorirao u užoj naučnoj oblasti Statistika i informatika. Izvodi nastavu na nastavnim predmetima Operaciona istraživanja i Teorija odlučivanja. Oblasti njegovog istraživačkog interesovanja su višekriterijumsko odlučivanje i optimizacija.

Ana Krstić je saradnik u nastavi na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Kragujevcu, na kojem je odbranila master rad u užoj naučnoj oblasti Statistika i informatika. Angažovana je na nastavnim predmetima Operaciona istraživanja i Finansijska i aktuarska matematika. Oblasti njenog istraživačkog interesovanja su višekriterijumsko odlučivanje i optimizacija.



**NORMATIVNI OKVIR KAO OSNOVA KVALITETA
FINANSIJSKOG IZVEŠTAVANJA NA PODRUČJU
REPUBLIKE SLOVENIJE, REPUBLIKE MAKEDONIJE
I REPUBLIKE SRBIJE**

Dragana Randelović

Visoka poslovna škola strukovnih studija Leskovac, Srbija

✉ randjelovic.dragana@vpsle.edu.rs

Tadija Đukić

Univerzitet u Nišu, Ekonomski fakultet, Srbija

✉ tadija@eknfak.ni.ac.rs

UDK
657.375
(497.4-
497.7-
497.1)
Pregledni
rad

Apstrakt: Kvalitetno finansijsko izveštavanje je preduslov efikasnog funkcionisanja tržišta kapitala usled ekonomsko-finansijske globalizacije poslovanja. U zemljama Istočne i Centralne Evrope, gde je u periodu socijalizma vođenje poslovnih knjiga i priprema završnih računa, bilo prilagođeno potrebama planske ekonomije, neophodno je aktivno raditi na usklađivanju nacionalnih propisa sa međunarodnim, kao i na kulturi finansijskog izveštavanja, jer veliki broj privrednih subjekata, ne razume suštinsku ulogu i značaj kvalitetnog sistema finansijskog izveštavanja za jačanje poslovnih potencijala. U radu smo sagledali računovodstvenu regulativnu finansijskog izveštavanja Slovenije, Makedonije i Srbije, kako bi dali ocenu postojećeg stanja i ukazali na moguće pravce unapređenja ovog procesa, što bi imalo za cilj jačanje konkurentnosti nacionalnih ekonomija navedenih zemalja na svetskom tržištu. U poređnom analizom zakonskih i profesionalnih rešenja, kojima se uređuje sistem finansijskog izveštavanja u ovim državama, uočene su određene nedoslednosti njihovih zakonskih regulativa u odnosu na međunarodnu regulativu, posebno u delu finansijskog izveštavanja za mikro i mala preduzeća. Takođe, u Srbiji i Makedoniji, uočeno je i nedovoljno angažovanje profesionalnih organizacija i tela, što zahteva odgovarajuću reakciju države u pogledu definisanja uslova i odgovornosti za obavljanje računovodstvenih i poslova revizije, a radi višeg kvaliteta rada u ovoj oblasti. To bi omogućilo privrednim subjektima pristup izvorima finansiranja pod povoljnijim uslovima, podizanje njihove konkurentnosti prednosti kvalitetnim informacijama sadržanim u finansijskim izveštajima, kao i dalji razvoj preduzetničke aktivnosti koja generator najrazvijenijih ekonomija sveta.

Primljeno:
17.11.2015.
Prihvaćeno:
19.02.2016.

Ključne reči: finansijsko izveštavanje, MSFI, normativni okvir, računovodstvo, revizija

1. Uvod

Globalizacija je najznačajniji proces današnjice koji briše društvene, političke i ekonomske granice. U ekonomskom smislu, proces globalizacije dovodi do rastuće povezanosti nacionalnih ekonomija, što rezultira stvaranjem globalnog tržišta robe, rada i kapitala. U savremenom poslovnom ambijentu, mogućnost opstanka i razvoja imaju oni privredni subjekti koji prepoznaju potencijale globalnog tržišta za sticanje konkurentske prednosti, putem širenja poslovnih aktivnosti. Finansijsko izveštavanje, u uslovima kada poslovni horizonti prevazilaze nacionalne granice, predstavlja osnovu međusobnog komuniciranja i povezivanja poslovnih subjekata širom sveta. Finansijski izveštaji jesu lična karta preduzeća, jer prezentuju imovinsko stanje, finansijske tokove i prinosnu snagu, što korisnicima, osobito eksternim, pomaže u oceni poslovnih mogućnosti i rizika. S obzirom na značaj i odgovornost finansijskog izveštavanja za rast i razvoj privrednih subjekata, a i šire, za socio-ekonomski prosperitet jednog društva, neophodno je obezbediti odgovarajući kvalitet informacija sadržanih u finansijskim izveštajima. U uslovima kada slobodno tržište ne može postići zadovoljavajući kvalitet finansijskog izveštavanja, javlja se potreba za regulisanjem ovog procesa kako na nacionalnom, tako i na međunarodnom nivou, te dolazi do razvoja globalnih opšteprihvaćenih pravila i principa kojima se uređuje ovaj proces. Razumljivost, relevantnost i pouzdanost informacija sadržanih u finansijskim izveštajima i van granica pojedinih država, otvara mogućnost za korišćenje jeftine radne snage, eksploataciju drugih resursa, prodor na nova tržišta, što neminovno zahteva državni i profesionalni intervencionalizam u oblasti finansijskog izveštavanja.

Za zemlje u razvoju, kakva je Srbija i zemlje iz okruženja, prednosti globalizacije poslovanja, prvenstveno se odnose na mogućnosti privlačenja stranog kapitala i izlazak na svetsko tržište. Srbija, kao i ostale bivše jugoslovenske republike, teži ka jačanju konkurentnosti na makroekonomskom nivou, što će joj omogućiti intenzivnije integrisanje u međunarodne ekonomske tokove. U ovim zemljama, otvaranje nacionalnih ekonomija, liberalizacija tržišta, jačanje bankarskog sektora i finansijskih institucija, zahteva podršku odgovarajuće infrastrukture, čiji je svakako najznačajniji segment efikasni sistem finansijskog izveštavanja. U ovom radu sagledani su modeli finansijskog izveštavanja Slovenije, Srbije i Makedonije, radi uočavanja specifičnosti normativnih okvira ovih zemlja u odnosu na EU regulativu. Takođe, ocenjena su postignuća u integraciji računovodstvenih zahteva definisanih zakonskom, profesionalnom i internom regulativom, u poslovnu praksu privrednih subjekata koji posluju na području pomenutih zemalja.

2. Finansijsko izveštavanje zemalja u razvoju u uslovima globalizacije poslovanja

Globalizacija, liberalizacija, ubrzani tehničko-tehnološki razvoj jesu najizražajni procesi koji odlikuju savremeno društvo. Globalizacija predstavlja ekonomsko, političko-pravno i kulturološko ujedinjavanje sveta, podstaknuto i podržano razvojem novih informatičkih i telekomunikacionih tehnologija. Ekonomska globalizacija je najznačajniji aspekt ovog procesa, jer je ostvarivanje ekonomske koristi osnovni motiv i ishodište brojnih društvenih, ekonomskih i političkih odnosa, koji dovode do nastanka jedinstvenog tržišta, formiranja trgovačkih blokova i globalnih kompanija. Globalizacija i internacionalizacija kapitala je odraz ekonomskih i tržišnih zakonitosti te se ljudskom voljom ne može prekinuti. Tim pre, što sve relevantne međunarodne organizacije (Svetska banka, MMF, WTO), teže ka jačanju globalnih procesa i razvoju tzv. *nove ekonomije*. Novi koncept ekonomije ne vidi ekonomski rast kao krajnji cilj, već naglašavanju međunarodnu dimenziju ljudskog blagostanja (Čekerevac, 2007). Međutim, ovaj proces pored pozitivnih ima i određene negativne implikacije. Tržišne i ekonomske zakonitosti, čine da proces globalizacije i razvoja jedinstvenog tržišta roba, rada i kapitala, dovodi do seljenja kapitala u područja koja obiluju jeftinom radnom snagom ili sirovinama. Obično se radi o područjima koja su na nižem nivou tehničko-tehnološkog razvoja, što dovodi do zaoštavanja tržišnih protivurečnosti. Pozicija rada postaje sve slabija, a pozicija kapitala postaje sve jača. Na taj način, velike svetske kompanije internacionalizuju svoje poslovanje na tržištima koje karakteriše niska cena rada i sirovina, što im omogućava veću profitabilnost i porast tržišnog učešća. Međunarodne organizacije i institucije, monetarnom i finansijskom politikom omogućavaju ovim kompanijama alokaciju i realokaciju resursa, što čini da ovaj proces, iako *pod okriljem razvoja ljudskog blagostanja*, rezultira bogaćenjem manjine (SAD, EU, Japan) i siromašenjem većine, uz brojne društvene i ekološke implikacije (Vojnić & Veselica, 2007).

Međutim, ekonomska globalizacija je proces koji je u ekspanziji i takav trend biće nastavljen i u nastupajućem periodu, usmeravanjem ekonomske politike ka međunarodnim ekonomskim i regionalnim integracijama. Stvaranje Evropske unije ukazuje na dominaciju interesa, nad nacionalnim suverenitetom, jer jedinstveno evropsko tržište pruža veće šanse privrednim subjektima za rast i razvoj, ali ih izlaže i većem riziku u slučaju neadekvatnog ponašanja.

Opstanak, nerazvijene i zemlje u razvoju mogu obezbediti očuvanjem vlastitog identiteta uz poštovanje identiteta drugih zemalja. Srbija, kao i ostale bivše jugoslovenske republike nakon liberalizacije tržišta i otvaranja nacionalnih privreda ka svetu, teži ubrzanom razvoju putem integracija u Evropsku uniju. Ove zemlje trebaju raditi na privlačenju inostranog kapitala, ali i na stvaranju

povoljnog privrednog ambijenta za jačanje konkurentskih prednosti domaćih preduzeća ne samo u nacionalnim, veći i u međunarodnim okvirima. Opstanak i dalji razvoj privrednih subjekata, a samim tim i ekonomija ovih zemalja, moguć je jedino, ukoliko privreda adekvatno odgovori surovoj međunarodnoj konkurenciji koju čine uspešne firme iz različitih zemalja, multinacionalne kompanije sa prepoznatljivim brendovima, kao i kompanije koje svoje komparativne prednosti zasnivaju na najsavremenijoj tehnici i tehnologiji, načinu organizacije poslovanja, visokokvalifikovanim i usko specijaliziranim kadrovima.

Finansijski izveštaji jesu lična karta preduzeća, jer sadrže finansijske informacije o svim aspektima njegove poslovne aktivnosti, te predstavljaju sredstvo putem kojeg preduzeće komunicira sa ostalim stejkholderima. Stoga, finansijski izveštaji jesu bitan faktor koji omogućava nesmetano funkcionisanje tržišta robe, rada i kapitala u uslovima internacionalizacije poslovanja. Upravo je to razlog, zbog čega razvijene zemlje angažuju značajne resurse i posvećuju pažnju jačanju računovodstvene regulative. Tako je u SAD, SEC zadužena za razvoj i održavanje računovodstvene regulative, putem razvoja i implementacije sopstvenih pravila, kao i putem razvoja seta standarda privatnih računovodstvenih tela poput FASB-a. Iako u svetu postoje različiti računovodstveni standardi koji se primenjuju u pojedinim zemljama, IASB čini napore da koncipira jedan prihvatljiv set standarda na globalnom nivou, koji će obezbediti uporedive, pouzdane i transparentne finansijske izveštaje, čime će se podstaći međunarodno kretanje kapitala i razmena dobara i usluga (Deloitte&Touche, 2003). Dalje unapređenje, procesa harmonizacije i standardizacije finansijskog izveštavanja ide u pravcu ujednačavanja pojedinih nacionalnih standarda i IFRS, gde je od posebnog značaja za ovaj proces, konvergencija IFRS i GAAP.

Za zemlje u razvoju usklađivanje nacionalne sa međunarodnom regulativom je prioritet, jer to može unaprediti kvalitet i međunarodnu uporedivost finansijskih izveštaja, što će omogućiti otvaranje njihovih nacionalnih privreda ka svetu. Naime, prema realizovanim studijama postoji povezanost likvidnosti tržišta i troškova kapitala preduzeća sa usvajanjem IFRS. Smatra se da usvajanje IFRS doprinosi povećanju likvidnosti tržišta (Daske et al., 2008). Takođe, veća transparentnost finansijskog izveštavanja, na šta sugerise neposredna primena IFRS, utiče na smanjenje troškova finansiranja i povećanje vrednosti kapitala firmi koje primenjuju standarde za pripremu svojih finansijskih izveštaja (Daske et al., 2011). Dakle, na nivou pojedinih nacionalnih ekonomija, uspostavljeni računovodstveni sistem, a samim tim i sistem finansijskog izveštavanja može biti katalizator finansijskog razvoja privrede (The Association of Chartered Certified Accountants [ACCA], 2012). Smanjenjem asimetričnosti informacija i povećanjem poverenja u finansijske izveštaje preduzeća, kroz usvajanje i primenu adekvatne normativne regulative finansijskog izveštavanja pojedine zemlje, trebaju obezbediti kvalitetnu podršku razvoju tržišta kapitala, čime se dugoročno omogućava globalni ekonomski rast i stabilnost.

Imajući u vidu značaj normativnog okvira finansijskog izveštavanja za razvoj i stabilnost tržišta, ne čudi zalaganje međunarodnih organizacija i institucija, poput WTO i IMF, za usvajanje i primenu visokokvalitetnih računovodstvenih standarda, tj. IFRS. Njihovom primenom obezbeđuje se veća zaštita investitora, čime se stvaraju uslovi za privlačenje stranih investitora, na šta ukazuje i studija koja je obuhvatila 124 zemalja u razvoju, kod kojih je došlo do povećanja stranih direktnih investicija, usvajanjem IFRS (Gordon et al., 2012).

Zemlje Istočne i Centralne Evrope u tranzicionom periodu težile su sticanju puno pravnog članstva u Evropsku uniju. Evrointegracija i prelazak na tržišnu privrednu, značila je i prihvatanje pravila finansijskog izveštavanja zasnovanih na anglosaksonskom ili kontinentalnom konceptu. Napuštanje računovodstvenog sistema, koji je bio namenjen državnim organima, i prelazak na međunarodno priznate forme finansijskog izveštavanja, bio je preduslov za prevazilaženje informacione asimetrije između uprave preduzeća i eksternih korisnika finansijskih izveštaja. Odlukom Saveta ministara Evropske unije, počev od 2005, sva preduzeća čijim se hartijama od vrednosti trguje na berzama EU, imaju obavezu primene MRS i MSFI prilikom pripreme finansijskih izveštaja, što je bio i motiv više da ove zemlje započnu proces usklađivanja nacionalnih normativnih okvira sa međunarodnim i u uspostavljanjem odgovarajućih mehanizama nadzora nad primenom istih u praksi.

Poput ostalih zemalja komandne ekonomije, Srbija i druge bivše jugoslovenske republike prilikom prelaska ka razvijenoj tržišnoj privredi morale su da pređu dug put od društva koje je karakterisala državna dominacija u uređivanju i usmeravanju ekonomskih aktivnosti do ekonomija u kojima vladaju zakoni tržišta. Svakako da se mesto i uloga računovodstva menjala u novonastalom okruženju. Računovodstvo umesto instrumenta državne ekonomske uprave, postaje instrument kojim društvena zajednica raspolaze u regulisanju ekonomskih tokova (Barley, 1995). Međutim, ove države iako su imale slične pozicije, nakon raspada Jugoslavije, dosegle su različite nivoe evrointegracija. Zbog uticaja političkih, ekonomskih i kulturoloških faktora, navedene države su više manje uspešno prihvatile evropske vrednosti i nastojanja koja se odnose na finansijsko izveštavanje. Pored razlika između navedenih država u aktuelnim zakonskim propisima, varira i uticaj i kvalitet računovodstvene profesije. Stoga, postoje razlike u pogledu kvaliteta i poverenja u finansijske izveštaje preduzeća koji posluju na teritoriji nekadašnje Jugoslavije. Ovakvo stanje utiče na trenutne mogućnosti pojedinih država za izlazak na evropsko i svetsko tržište, kao i na privlačenje inostranog kapitala i pozajmljenih izvora finansiranja, čime se determiniše potencijal ovih zemalja u pogledu daljeg privrednog rasta i napredovanja. Dakle, kvalitetan model finansijskog izveštavanja koji je efikasno implementiran u privredni sistem jedne države ima višestruki pozitivni uticaj, koji se ogleda u:

- Privlačenju stranih, direktnih i portfolio investicija;

- Porastu sklonosti ka investiranju i štednji, te razvoju finansijskog tržišta;
- Većem poverenju investitora i kreditora u prikazane performanse preduzeća, pa samim tim smanjenju cene kapitala;
- Dostupnijim izvorima finansiranja za mala i srednja preduzeća
- Smanjenju informativne asimetrije koja postoji između menadžmenta i eksternih korisnika;
- Unapređenju korporativnog upravljanja;
- Transparentnoj privatizaciji državnih preduzeća;
- Stvaranju relevantne i pouzdane informacione osnove za vođenje makroekonomske politike države.

Ne postoji savršen i jednom za svagda definisan okvir finansijskog izveštavanja, ali je neophodno raditi na unapređenju istog primenom međunarodne prakse. Srbija, kao i ostale zemlje iz okruženja moraju raditi na svojim zakonskim propisima u smislu daljeg usklađivanja sa propisima Evropske unije. Takođe, moraju obezbediti primenu zakonske i profesionalne regulative u skladu sa *Acquis communautaire*, za šta je potrebno uspostaviti svrsishodni javni nadzor nad radom revizora i revizijskih kuća. Ove aktivnosti zahtevaju visokostručni kadar, što podrazumeva aktivno učešće profesionalnih organizacija i tela u unapređenju kvaliteta, stručnosti i ugleda računovodstvene profesije. Osim toga, razvoj visokostručnog računovodstvenog kadra zahteva kvalitetno akademsko obrazovanje u skladu sa nastavnim sadržajima evropskih i svetskih obrazovnih institucija, uz obezbeđenje adekvatne podrške kroz koncept celo životnog učenja.

3. Normativni okvir finansijskog izveštavanja Republike Slovenije

Slovenija je nakon sticanja nezavisnosti 1991. godine, krenula putem ubrzanog razvoja, što je podrazumevalo tržišnu ekonomiju i stvaranje povoljnih uslova za privlačenje inostranog kapitala. 2004. godine Slovenija postaje članica EU, te svoj pravni okvir usklađuje sa pravnim tekovinama EU. Na osnovu podataka Agencije za javne registre i srodne usluge Republike Slovenije, danas, u Sloveniji posluje oko 145.000 privrednih subjekata, od toga 61.265 društva sa ograničenom odgovornošću. Akcionarska društva čine 1% od broja registrovanih kompanija, ali upošljavaju četvrtinu radno angažovanog stanovništva. Takođe, 98,89% od ukupnog broja privrednih subjekata su mala i srednja preduzeća, te kao i za većinu razvijenih zemalja i u ovom slučaju sektor male i srednje privrede je generator ekonomskog razvoja (Agency of the Republic of Slovenia for Public Legal Records and Related Services [AJPES], 2014)

Zakonska regulativa u Sloveniji oslanja se na nemačkom pravu. Osnovu zakonskog okvira finansijskog izveštavanja predstavlja Zakon o privrednim društvima koja je usklađen pravnim okvirom Evropske Unije. U ovom Zakonu sadržane su odredbe o računovodstvu, reviziji i finansijskom izveštavanju za sve

privredne subjekte, čime su inkorporirane odredbe IV i VII Direktive Evropske unije, kao i sa Uredbe 1606/2002 Evropske Komisije, po kojoj priprema konsolidovanih finansijskih izveštaja vrši se primenom MSFI. Osim, toga, banke, osiguravajuća društva i ostale finansijske organizacije i institucije pripremaju finansijske izveštaje u skladu sa MSFI za individualna i grupe preduzeća. Dok, preduzeća koja se kotiraju na berzi imaju obavezu da primenjuju MSFI samo za konsolidovane finansijske izveštaje, što je prikazano u sledećoj tabeli:

Tabela 1. Pregled finansijskog izveštavanja, revizije i uslova javnog objavljivanja finansijskih izveštaja u Republici Sloveniji

	Regulatorna tela i nadzor	Računovodstveni standardi	Obaveza revizije	Dostupnost javnosti
Kotirajuća preduzeća, uključujući i državna	Agencija tržišta hartija od vrednosti / Državni fond za državna preduzeća	MSFI za preduzeća koja pripremaju konsolidovane finansijske izveštaje SRS ili MSFI za ostala pravna lica	Da	Na sajtu preduzeća i na sajtu Agencije za javne pravne registre i srodne usluge Republike Slovenije
Ne kotirajuća preduzeća	Nijedan/ Državni fond za državna preduzeća	Slovenački računovodstveni standardi ili MSFI		Na sajtu Agencije za javne pravne registre i srodne usluge Republike Slovenije
Velika			Da	
Srednja			Da	
Mala i mikro			Ne	
Banke	Slovenačka Banka	IFRS za konsolidovane finansijske izveštaje ili za individualna preduzeća	Da	Na sajtu banke i na sajtu Agencije za javne pravne registre i srodne usluge Republike Slovenije
Osiguravajuće i reosiguravajuće kompanije	Supervizorska agencija za osiguranje	IFRS za konsolidovane finansijske izveštaje ili za individualna preduzeća	Da	Na sajtu osiguravajućeg društva i na sajtu Agencije za javne pravne registre i srodne usluge Republike Slovenije

Izvor: The World Bank Centre for Financial Reporting Reform "Report on the Observance of Standards and Codes on Accounting and Auditing – Slovenia", str.12

Prema Zakonu o privrednim društvima preduzeća se, po veličini, mogu razvrstati u mikro, mala, srednja i velika. Kao kriterij koristi se broj zaposlenih, promet i ukupna vrednost aktive. Pri tom, određeni privredni subjekti poput banaka, osiguravajućih kompanija, preduzeća koja se kotiraju na berzi ili preduzeća koja pripremaju konsolidovane finansijske izveštaje, ne mogu se svrstati u grupu mikro, malih ili srednjih preduzeća (MSME), bez obzira na ispunjenost kriterija, koji se mogu predstaviti na sledeći način:

Tabela 2. Klasifikacija privrednih subjekata po kriterijumima definisanim Zakonom o privrednim društvima Republike Slovenije i kriterijumima EU

	Mikro	Mala	Srednja	Velika
Prosečan broj zaposlenih	1-10	11-50	51-250	>250
Godišnji promet	< 2 miliona EUR (<700.000 EUR)	2-8,8 miliona EUR (700.000-8 miliona EUR)	8-35 miliona EUR 8-40 miliona EUR	>35 miliona EUR (>40 miliona EUR)
Vrednost imovine	<2 miliona EUR (< 350.000 EUR)	2-4,4 miliona EUR (350.000-4 miliona EUR)	4,4-17,5 miliona EUR (4-20 miliona EUR)	>17,5 miliona EUR >20 miliona EUR

Izvor: The World Bank Centre for Financial Reporting Reform „Report on the Observance of Standards and Codes on Accounting and Auditing – Slovenia“, str.14

Na osnovu tabele, može se zaključiti da ne postoji poklapanje kriterijuma između slovenačkog zakonodavstva i međunarodne regulative, te je radi dostizanja višeg stepena u jednoobraznosti finansijskog izveštavanja potrebno izvršiti usaglašavanje sa EU.

Prema području regulisanja, Zakon o privrednim društvima u određenim segmentima se prepliće sa Slovenačkim računovodstvenim standardima i sa MSFI, što može uticati na određene nedoslednosti, jer promene u zahtevima okvira finansijskog izveštavanja moraju biti praćene i u Zakonu o privrednim društvima. Takođe, Zakon je više rigidniji u odnosu na Slovenačke računovodstvene standarde i/ili MSFI, posebno u delu koji se odnosi na primenu zvaničnog kontnog okvira. Nedoslednosti, dolaze do izražaja kod preduzeća koja primenjuju MSFI i kod preduzeća sa matičnim kompanijama u inostranstvu, jer su MSFI fleksibilniji u odnosu na Zakon, sa fokusom na prezentaciju materijalno značajnih stavki (The World Bank Centre for Financial Reporting Reform [CFRR], 2014).

Preduzeća su u obavezi da u okviru godišnjeg računa pripreme bilans stanja, bilans uspeha i napomene, dok su srednja i velika preduzeća u obavezi da pripreme još i izveštaj o promenama u novčanim tokovima i izveštaj o promenama na kapitalu. Takođe, Zakon nalaže velikim i srednjim preduzećima pripremu i izveštaja o poslovanju u kome se i detaljnije sagledavaju postignuti rezultati, razvojne mogućnosti i potencijalni rizici i neizvesnosti u poslovanju preduzeća. Godišnji račun, sa izveštajem o nezavisnoj reviziji dostavlja se u roku od osam meseci od datuma bilansiranja Agenciji za javno pravne evidencije i srodne usluge Republike Slovenije, a ove informacije dostupne su široj javnosti na sajtu Agencije. Privredni subjekti koji pripremaju konsolidovane finansijske izveštaje, dužni su da to učine četiri meseca od završetka finansijske godine. Izuzetak su mala i mikro preduzeća, koja nisu u obavezi da pripremaju konsolidovane finansijske izveštaje, osim ukoliko se njihovim hartijama od vrednosti trguje na berzi. Takođe, državna preduzeća moraju poštovati sve propise koji se odnose na računovodstvo, reviziju i finansijsko izveštavanje, kao i privredni subjekti u privatnom vlasništvu.

Zakonska regulativa finansijskog izveštavanja za finansijski sektor podrazumeva primenu pravnog okvira Evropske unije, odnosno, MSFI. Banke i ostale finansijske institucije, dužne su da se pridržavaju Pravilnika o poslovnim knjigama i godišnjim izveštajima za banke i štedionice (Sl. glasnik Republike Slovenije br. 17/12 i 104/13). Dužne su da dostave svoje nerevidirane finansijske izveštaje Slovenačkoj banci u najkasnije mesec dana od dana završetka poslovne godine, odnosno dva meseca od završetka poslovne godine u slučaju pripreme konsolidovanih finansijskih izveštaja. Banke, čijim se hartijama od vrednosti trguje na Ljubljanskoj berzi, revidirane finansijske izveštaje treba da dostave četiri meseca od završetka obračunskog perioda. Informacije sadržane u njima dostupne su javnosti pet godina od datuma objavljivanja.

Takođe, osiguravajuće kompanije pripremaju svoje finansijske izveštaje u skladu sa MFRS, odnosno u skladu sa zahtevima Direktive 91/674 EEC, a na osnovu Zakona o osiguranju (Sl. Glasnik Republike Slovenije br.13/2000) i Zakona o privrednim društvima. Osiguravajuće i reosiguravajuće kompanije podležu kontroli Agencije za nadzor osiguranja, čije se aktivnosti odgledaju u sprečavanju zloupotreba u oblasti osiguranja i zaštiti interesa osiguranika, radi normalnog funkcionisanja privrede osiguranja. Osiguravajuće i reosiguravajuće kompanije podnose svoje nerevidirane finansijske izveštaje u roku od tri, odnosno, četiri meseca od završetka poslovne godine. Takođe, kompanije su dužne da dostave revidirane izveštaje i izveštaje nezavisne revizije najkasnije osam dana od dana prijema izveštaja revizora ili u roku od šest meseci do kraja poslovne godine za prethodnu godinu. Osiguravajuće kompanije kao i ostale finansijske institucije koje su u ingerenciji Agencije za nadzor osiguranja, kao i brokerske kuće, zajednički fondovi, zajednički penzioni fondovi čije je poslovanje u nadležnosti Agencije za hartije od vrednosti, moraju objaviti svoje

finansijske izveštaje na internet stranci svoje kompanije. Takođe, podaci iz finansijskih izveštaja moraju biti dostupni javnosti pet godina od trenutka objavljivanja, a prema Direktivni EU o transparentnosti (2004/109/EEC).

Poresko zakonodavstvo na području Slovenije, zasniva se na Zakonu o porezu na dobit (Sl. Glasnik Republike Slovenije br. 43/10). Poreskom reformom 2006. godine, usklađen je zakon o porezu na dobit sa zahtevima koji su predviđeni Slovenačkim računovodstvenim standardima i MSFI. Tako da poresku osnovicu čini dobit koja predstavlja razliku između prihoda i rashoda koji se priznaju u bilansu uspeha u skladu sa računovodstvenim standardima.

Proces revizije finansijskih izveštaja nalazi svoje pravno utemeljenje u Zakonu o privrednim društvima i Zakonu o reviziji (Sl. glasnik Republike Slovenije 65/2008) u kojima su inkorporirane odredbe Direktive 2006/43 EC, čime se reguliše i osigurava kvalitet obavezne revizije, godišnjih računa i konsolidovanih računa. Rad revizora na teritoriji Slovenije je u nadležnosti Slovenačkog instituta revizora, dok prema Zakonu o privrednim društvima, Agencija za javni nadzor revizije kontroliše rad Instituta. Sva preduzeća, osim malih i mikro privrednih subjekata, su u obavezi da revidiraju svoje finansijske izveštaje, uključujući i izveštaj o poslovanju, u roku od šest meseci od završetka poslovne godine. Obzirom da je uspostavljena dvostruka kontrola procesa revizije, može se reći da slovenački zakonodavac radi na povećanju poverenja u revidirane finansijske izveštaje preduzeća, što je preduslov za privlačenje inostranog kapitala, jer je Slovenija na poslednjem mestu u odnosu na zemlje Evropske unije, po investicijama koje dolaze iz inostranstva.

U Sloveniji postoje tri profesionalne organizacije Slovenački institut revizora, Savez računovođa, blagajnika i revizora Slovenije, Komora računovođa Slovenije. Slovenački institut revizora je vodeća profesionalna organizacija, koja je i glavni nosilac procesa harmonizacije finansijskog izveštavanja u Sloveniji sa međunarodnom regulativom. Institut je 1994. godine doneo prvu verziju Slovenačkih računovodstvenih standarda, koji su zajedno revidiranim Zakonom o privrednim društvima uređivali računovodstveni sistem na području Slovenije. Osnovu za donošenje prvih 32 standarda činili su Jugoslovenski računovodstveni standardi iz 1991 i 1992 godine, kao i međunarodna računovodstvena regulativa. Slovenački računovodstveni standardi su dosada revidirani u dva navrata (Milošević, 2012). Prvi put 2002. godine, uvođenjem anglo-saksonskih računovodstvenih koncepata, prvenstveno fer vrednosti, u slovenačko računovodstvo. Drugi put, 2006. godine, u oblasti priznavanja i merenja, te su dobrim delom usaglašeni sa MSFI (Jeman & Novak, 2014).

Za razliku od Slovenačkih računovodstvenih standarda kojima se detaljno reguliše računovodstveni sistem u državi, proces revizije uređen je Zakonom o reviziji (Sl. Glasnik Republike Slovenije 65/2008) i Međunarodnim standardima revizije, kao i drugim pravilima i principima Međunarodne federacije

računovođa, a u skladu sa članom 4. ovog Zakona. Slovenački institut revizora preveo je standarde prema proceduri koju nalaže Međunarodna federacija računovođa, a u sklopu projekta pružanja tehničke pomoći u procesu finansijskog izveštavanja (Financial Reporting Technical Assistance Project – FRTAP) u okviru programa Švajcarsko – slovenačke saradnje. Od 30.06.2013. godine, primenjuje se zvanični prevod standarda, čime je privremeno prevaziđen problem u Zakonu o reviziji u kome nije određena institucionalna odgovornost za zvanični prevod standarda i ostale međunarodne regulative.

Na osnovu izloženog, može se zaključiti da je slovenački zakonodavac u saradnji sa profesionalnim organizacijama, a pre svega Slovenačkim institutom revizora, dobrim delom inkorporirao u svoju regulativu i praksu međunarodne propise i principe. Međutim, Nova računovodstvena direktiva (2013/34 EU) zahteva izvesna usklađivanja postojećih propisa i Slovenačkih računovodstvenih standarda, te se očekuje da će ista biti i učinjena u najbližoj budućnosti obzirom da je u periodu pisanja rada isticao rok za usklađivanja nacionalnih propisa sa Direktivom (2013/34 EC). Ovo se posebno odnosi na simplifikaciju okvira za finansijsko izveštavanje za mala i mikro preduzeća. Takođe, u nastupajućem periodu neophodno je decidentno odrediti instituciju u čijoj nadležnosti će biti prevođenje izmena i dopuna standarda, kao i novih standarda, i ostale regulative, budući da Zakon o reviziji sadrži odredbe koje se tiču pružanja usluga revizija, ali i ostalih konsultantskih usluga iz ove oblasti.

4. Normativni okvir finansijskog izveštavanja Republike Makedonije

Pridruživanje Evropskoj uniji je strateški interes i prioritet Makedonije, koja je decembra 2005. godine stekla status kandidata, ali do danas pregovori o sticanju članstva nisu počeli. Makedonija će na dugom putu evrointegracija morati da ispuni određene političke, ali i ekonomske kriterije koji podrazumevaju tržišnu ekonomiju, kako bi bila ravnopravni učesnik u sve oštrijem tržišnoj utakmici zajedno sa ostalim članicama Evropske unije. Kao zemlja kandidat, Makedonija će morati da se nosi sa izazovom usklađivanja svog zakonodavstva sa zakonodavstvom Evropske unije. U ovoj državi normativni okvir finansijskog izveštavanja zasniva se na:

- Zakonu o trgovačkim društvima (Sl. vesnik Republike Makedonije 28/04, 84/05, 25/07,87/0842/10, 48/10, 24/11 i 166/12)
- Zakon o obavljanju računovodstvenih poslova (Sl. vesnik Republike Makedonije 95/12, 188/13, 27/14)
- Zakon o reviziji (Sl. vesnik Republike Makedonije 158/10, 135/11)
- Zakon o hartijama od vrednosti (95/2005,25/20077/2008)

Prema podacima Evropske Komisije, navedenim u Izveštaju o malom biznisu za Bivšu jugoslovensku Republiku Makedoniju iz 2013. godine, u toku 2011. godine, na području ove republike poslovalo je 75.227 privrednih

subjekata, od tog broja najveće učešće imaju mikro preduzeća 95,4% koja mobilišu oko 40% ukupno zaposlenih. Mala preduzeća učestvuju sa oko 3,8%, dok je učešće srednjih privrednih subjekata 0,7%. Subjekti kategorisani kao veliki, učestvuju u ukupnom broju sa 0,1% i upošljavaju oko 20% radne snage. (European Commission, 2013) Osnovu okvira za finansijsko izveštavanje čini Zakon o trgovačkim društvima. Prema ovom Zakonu, velika i srednja preduzeća zasnivaju svoj računovodstveni sistem na MSFI. Takođe, banke, osiguravajuće kompanije, preduzeća koja se kotiraju na tržištu hartija od vrednosti, kao i preduzeća koja pripremaju konsolidovane finansijske izveštaje primenjuju MSFI. Mikro i mala preduzeća koriste MSFI za male i srednje privredne subjekte, čime je makedonski zakonodavac delimično prilagodio svoje zahteve u pogledu pojednostavljenog finansijskog izveštavanja za sektor malih i mikro preduzeća, a što nalaže Nova računovodstvena direktiva (2013/34 EC). Nedoslednosti postoje u delu koji se odnosi na finansijsko izveštavanje srednjih privrednih subjekata, koji imaju obavezu primene MSFI.

Tabela 3. Pregled finansijskog izveštavanja, revizije i uslova javnog objavljivanja finansijskih izveštaja u Republici Makedoniji

	Regulatorna tela i nadzor	Računovodstveni standardi	Obaveza revizije	Dostupnost javnosti
Kotirajuća preduzeća	Institut ovlašćenih revizora Republike Makedonije	MSFI	Da	Centralni registar Republike Makedonije
Ne kotirajuća preduzeća	Institut ovlašćenih revizora Republike Makedonije			Centralni registar Republike Makedonije
Velika		MSFI	Da	
Srednja		MSFI	Da	
Mala i mikro		MSFI za MSFP	Ne	
Banke	Nacionalna banka Republike Makedonije Institut ovlašćenih revizora Republike Makedonije	MSFI	Da	Centralni registar Republike Makedonije Narodna banka Republike Makedonije
Osiguravajuće i reosiguravajuće kompanije	Agencija za supereviziju osiguranja	MSFI	Da	Centralni registar Republike Makedonije

Izvor: Zakon o trgovačkim društvima (Sl. vesnik Republike Makedonije 28/04, 84/05, 25/07,87/0842/10, 48/10, 24/11 i 166/12)

Prema članu 470. Zakona o trgovačkim društvima, preduzeća se mogu klasifikovati u četiri kategorije, a na osnovu prosečnog broja zaposlenih, godišnjeg prometa i vrednosti imovine. Za svrstavanje preduzeća u određenu grupu dovoljno je da budu ispunjena dva od zadata tri kriterijuma. Banke, osiguravajuće kompanije i ostale finansijske institucije, kao i subjekti koji pripremaju konsolidovane finansijske izveštaje svrstavaju se u grupu velikih privrednih subjekata, bez obzira na ispunjenost kriterijuma. Na osnovu sledeće tabele, može se zaključiti da postoje razlike između kriterijuma koje je definisao zakonodavac i kriterijuma koji su propisani međunarodnom regulativom:

Tabela 4. Klasifikacija privrednih subjekata po kriterijumima definisanim Zakonom o privrednim društvima Republike Makedonije i kriterijumima EU

	Mikro	Mala	Srednja	Velika
Prosečan broj zaposlenih	1-10	11-50	51-250	>250
Godišnji promet	< 50.000 EUR (<700.000 EUR)	50.000 -2 miliona EUR (700.000-8 miliona EUR)	2 – 10 miliona EUR (8-40 miliona EUR)	>10 miliona EUR (>40 miliona EUR)
Vrednost imovine	< - 350.000 EUR)	< 2 miliona EUR (350.000-4 miliona EUR)	2-11 miliona EUR (4-20 miliona EUR)	>11 miliona EUR >(20 miliona EUR)

Izvor: Zakon o trgovačkim društvima (Sl. vesnik Republike Makedonije 28/04, 84/05, 25/07,87/0842/10, 48/10, 24/11 i 166/12) i Nova računovodstvena direktiva (2013/34 EC)

Svi subjekti dužni su da sastavljaju godišnji račun, odnosno, set finansijskih izveštaja. Mala i mikro preduzeća dužna su da dostave godišnje račune u kojima ulaze bilans stanja, bilans uspeha i napomene uz finansijske izveštaje u roku od dva meseca od završetka poslovne godine Centralnom registru. Ostali privredni subjekti tj. velika i srednja privredna društva, banke, osiguravajuće kompanije i finansijske institucije, kao i privredni subjekti koji na pripremaju konsolidovane finansijske izveštaje, dužni su da iste dostave Centralnom registru, u gore navedenom roku. Finansijski izveštaji sadrže pored bilansa stanja, bilansa uspeha i napomena, još i bilans tokova gotovine i izveštaj o promenama na kapitalu. Međutim, za razliku od Nove računovodstvene direktivne (2013/34 EC), ovde ne postoji opcija za mikro i mala preduzeća koja se sastoji od skraćene verzije bilansa stanja, skraćene verzije bilansa uspeha, napomena koje mikro preduzeća ne moraju pripremati ukoliko informacije koje bi bile sadržane u napomenama objave u bilansima. Takođe, zahtevi u makedonskom zakonodavstvu su rigorozniji u pogledu finansijskog izveštavanja srednjih

privrednih subjekata, jer je po zakonu njihov set finansijskih izveštaja identičan onom koji pripremaju veliki privredni subjekti, uz poštovanje MSFI.

Finansijsko izveštavanje banaka u Makedoniji zasniva se na Zakonu o bankama (Sl. vesnik Republike Makedonije 67/07, 90/09, 67/10, 26/13). Prema članu 103 ovog Zakona banke su dužne da dostave nerevidirani polugodišnji i godišnji set finansijskih izveštaja najkasnije do 30 dana od dana završetka poslovne godine. Izveštaj o nezavisnoj reviziji sa setom finansijskih izveštaja dostavlja se najkasnije osam dana od usvajanja Narodnoj banci. Metodologija računovodstvenog obuhvatanja knjigovodstvenih promena, priprema i prezentacija finansijskih izveštaja banaka u Makedoniji zasnovana je na MSFI i Tumačenjima Komiteta za tumačenje računovodstvenih standarda, kao i na „Smernicama za vrste i sadržaj finansijskih izveštaja banka“ Narodne banke Republike Makedonije (Sl. vesnik Republike Makedonije 67/10). Takođe, osiguravajuće kompanije vode poslovne knjige i pripremaju finansijske izveštaje u skladu sa MSFI i sa odredbama Zakona o nadzoru osiguranja (Sl. vesnik Republike Makedonije 27/2002). Prema ovom Zakonu osiguravajuća društva su dužna da Ministarstvu finansija dostave set finansijskih izveštaja najkasnije tri meseca od isteka poslovne godine, odnosno izveštaj nezavisnog revizora sa setom revidiranih finansijskih izveštaja, najkasnije šest meseci od isteka poslovne godine. Nakon usvajanja završnog računa osiguravajuće kuće trebaju iste objaviti u najmanje jednom glasilu.

Osnovicu za utvrđivanje poreza na dobit preduzeća u Makedoniji čini Zakon o porezu na dobit (Sl. vesnik Republike Makedonije 112/2014). Prema ovom Zakonu poresku osnovicu čini dobit utvrđena u poreskom bilansu. Dobit predstavlja razliku između prihoda i rashoda, priznatih prema računovodstvenim propisima i računovodstvenim standardima, uvećanu za nepriznate troškove u poreske svrhe. Dakle, prema postojećem zakonu, postoje razlike u primenjenoj metodologiji za utvrđivanje rezultata u poreske svrhe i primenjenoj regulativi za potrebe finansijskog izveštavanja.

Revizija finansijskih izveštaja, doprinosi njihovom kvalitetu, jer na osnovu dovoljnih dokaza odgovarajućeg kvaliteta, daje sud o tome da li su informacije u njima realne i pouzdane za poslovno odlučivanje, odnosno, da li su pripremani u skladu sa institucionalnim okvirom i MSFI. U Republici Makedoniji, revizija je regulisana Zakonom o trgovačkim društvima, kao i Zakonom o reviziji (Sl. vesnik Republike Makedonije 158/10, 135/11). Prema ovim Zakonima, obavezu revidiranja seta finansijskih izveštaja imaju velika i srednja preduzeća, organizovana kao akcionarska društva i društva sa ograničenom odgovornošću, kao i preduzeća čije se hartije od vrednosti kotiraju na berzi. Revizorska kuća dužna je da pripremi izveštaj o reviziji mesec dana do skupštine akcionara. Rad ovlašćenih revizora i revizorskih kuća u nadležnosti je Instituta ovlašćenih revizora Republike Makedonije, kao i u nadležnosti Saveta za nadzor i unapređenje revizije. Savet nadzire rad Instituta,

na predlog Instituta izdaje licence ovlašćenim revizorima, radi na unapređenju profesije i saradnji sa sličnim telima i organizacijama iz inostranstva.

U Makedoniji postoje tri profesionalne organizacije i tela, Unija računovođa i finansijskih radnika, Komora računovođa i finansijskih radnika i Institut ovlašćenih revizora. Donošenje Zakona o računovodstvu (Sl. vesnik 95/112, 188/13, 12/14), bilo je od velikog značaja za unapređenje kvaliteta računovodstvene profesije, jer zbog ne postojanja jasnih uslova za obavljanje računovodstvenih poslova, računovođe nisu imale odgovornost za sadržinu finansijskih izveštaja i bile su u podređenom položaju u odnosu na ostale profesije kod kojih je sticanje statusa i zaštita regulisana propisima (Исени, 2013). Cilj ovog Zakona je podizanje kvaliteta i ugleda računovodstvene profesije U skladu sa ovim Zakonom i Zakonom o reviziji, kao regulatorno telo određen je Institut ovlašćenih revizora Republike Makedonije koji je nadležan za uvođenje, primenu i monitoring MSFI, MRS, MSR, Etike profesionalnih računovođa i odgovoran za prevođenje standarda kao i amandmana na standarde. Takođe, Institut teži ka podizanju kompetencija računovodstvene profesije, te definiše uslove i ispite za dobijanje licence i organizuje i sprovodi obuke i treninge iz oblasti računovodstva i revizije.

Dakle, u Makedoniji postoji direktna primena MSFI i MSFI za MSP za mala i mikro preduzeća. Međutim, normativni okvir nije u potpunosti usklađen sa Novom računovodstvenom direktivnom (34/2013 EC), prvenstveno u delu koji se tiče finansijskog izveštavanja mikro, malih i srednjih preduzeća. Poslednjih godina čine se naponi za unapređenje kvaliteta računovodstvene profesije, što je preduslov primene propisane regulative i unapređenja iste u skladu sa međunarodnim tendencijama. Država ima ključnu ulogu u izgradnji kvalitetnog računovodstvenog sistema putem mehanizama kontrole rada računovođa i revizora, gde je kao nadzorno telo uspostavljen Savet za razvoj i unapređenje revizije, ali i profesija čija je vodeća organizacija Institut ovlašćenih revizora Republike Makedonije koji je i član Međunarodne federacije računovođa.

5. Normativni okvir finansijskog izveštavanja Republike Srbije

Završetak procesa tranzicije u Republici Srbiji, povezivanje sa zemljama Evropske unije, proces evrointegracije, uz nastojanje da se uspostavi povoljniji privredni ambijent, otvara pitanje poverenja u finansijske izveštaje domaćih preduzeća. Strateško opredeljenje Republike Srbije je sticanje statusa punopravne članice Evropske unije, što zahteva prihvatanje pravnog okvira iste. Kada se govorio o unapređenju kvaliteta finansijskog izveštavanja u Republici Srbiji definisana je strategija i akcioni plan zasnovan na projektu „Unapređenje korporativnog finansijskog izveštavanja i revizije u Srbiji i izrada zakonskog okvira koji je usklađen sa *acquis communautaire*. Ovom strategijom do 2020. godine predviđa se dalji razvoj finansijskog izveštavanja u pogledu unapređenja

regulatornog okvira, uspostavljanja odgovarajućih mehanizama kontrole i nadzora, kao i u pogledu podizanja kvaliteta kadrova koji se bave računovodstvenim i revizijskim poslovima, uz jačanje uloge profesionalnih organizacija koji deluju na teritoriji Republike Srbije.

U Srbiji je u toku 2014. godine poslovalo ukupno 331.059. privrednih subjekata od toga 115.962 privrednih društva i 215.367 preduzetnika. Finansijsko izveštavanje u Republici Srbiji regulisano je:

- Zakonom o računovodstvu (Sl. glasnik 62/2013);
- Zakonom o reviziji (Sl. glasnik 62/2013);
- Zakonom o tržištu kapitala (Sl. glasnik 31/2011);
- Zakonom o privrednim društvima (Sl. glasnik 36/2011...5/2015).

Tabela 5. Pregled finansijskog izveštavanja, revizije i uslova javnog objavljivanja finansijskih izveštaja u Republici Srbiji

	Regulatorna tela i nadzor	Računovodstveni standardi	Obaveza revizije	Dostupnost javnosti
Kotirajuća preduzeća	Poreska uprava	MSFI	Da	Agencija za privredne registre RS
Ne kotirajuća preduzeća	Poreska uprava			Agencija za privredne registre RS
Velika		MSFI	Da	
Srednja		MSFI za MSP/MSFI	Da	
Mala		MSFI za MSP	Ne	
Mikro		Pravilnik / MSFI za MSP	Ne	
Banke	NBS	MSFI	Da	Agencija za privredne registre RS NBS
Osiguravajuće i reosiguravajuće kompanije	NBS	MSFI	Da	Agencija za privredne registre RS

Izvor: Zakon o računovodstvu (Sl. glasnik RS 62/2013)

Zakon o računovodstvu (Sl. glasnik RS 62/2013) je stožer zakonskog okvira na kome se zasniva proces finansijskog izveštavanja u Republici Srbiji. Prema ovom Zakonu velika pravna lica, pravna lica koja imaju obavezu pripreme konsolidovanih finansijskih izveštaja (matična pravna lica), javna društva, kao i javna društva koja se prema Zakonu o tržištu kapitala pripremaju da postanu javna, nezavisno od veličine, imaju obavezu primene MSFI. Mala i srednja pravna lica primenjuju MSFI za MSP, pri tom, srednje pravno lice se može opredeliti za primenu MSFI, što treba činiti u kontinuitetu. Mikro i druga pravna lica (prema članu 2. tačka 2. ovog Zakona drugim pravnim licima, smatraju se pravna lica čije se poslovanje delom finansira iz javnih prihoda ili drugih namenskih izvora, a delom ili u celini po osnovu učlanjenja i koja se ne osnivaju radi sticanja dobiti (političke organizacije, sindikalne organizacije sa svojstvom pravnog lica, fondacije i zadužbine, udruženja i komore, crkve i verske zajednice u delu obavljanja privredne ili druge delatnosti u skladu sa propisima kojima je uređeno obavljanje tih delatnosti kao i druge organizacije organizovane po osnovu učlanjenja) dužna su da primenjuju Pravilnik o načinu priznavanja, vrednovanja i prezentacije i obelodanjivanja pozicija u pojedinačnim finansijskim izveštajima mikro i drugih pravnih lica (Sl. Glasnik RS 118/2013, 95/2014), ukoliko se ne opredele za kontinuiranu primenu MSFI za MSP.

Tabela 5. Klasifikacija privrednih subjekata po kriterijumima definisanim Zakonom o računovodstvu Republike Srbije i kriterijumima EU

	Mikro	Mala	Srednja	Velika
Prosečan broj zaposlenih	1-10	11-50	51-250	>250
Godišnji promet	< 50.000 EUR (<700.000 EUR)	700.000-8.800.000 EUR (700.000-8 miliona EUR)	8,8– 35 miliona EUR (8-40 miliona EUR)	>35 miliona EUR (>40 miliona EUR)
Vrednost imovine	< 350.000 EUR (< 350.000 EUR)	350.000-4.400.000 EUR (350.000-4 miliona EUR)	4,4-17,5 miliona EUR (4-20 miliona EUR)	>17,5 miliona EUR (>20 miliona EUR)

Izvor: Zakon o računovodstvu (Sl. glasnik RS 62/2013) i Nova računovodstvena direktiva (2013/34 EC)

Prema Zakonu o računovodstvu (Sl. glasnik RS 62/2013), sva pravna lica koja posluju na teritoriji naše zemlje mogu biti razvrstana u četiri kategorije, i to: mikro, mala, srednja i velika pravna lica, ukoliko su ispunjena dva od tri predviđena kriterijuma. Razvrstavanje se vrši na osnovu broja zaposlenih,

poslovnog prihoda i prosečne vrednosti imovine utvrđenih na dan sastavljanja redovnog finansijskog izveštaja za određenu poslovnu godinu. Pri tom, Narodna banka Srbije, banke, osiguravajuće kompanije i ostale finansijske institucije smatraju se velikim pravnim licima. Na osnovu tabele, kao i u slučaju prethodne dve države, možemo zaključiti da ne postoji usklađenost kriterija za razvrstavanje privrednih subjekata sa međunarodnom regulativom, što nameće problem primenjene regulative za pripremu finansijskih izveštaja.

Prema informacijama Agencije za privredne registre, u toku 2013. godine najveće učešće u broju preduzeća koja su poslovala na području Srbije, imala su mikro preduzeća 88,4%, mala preduzeća učestvovala su u ukupnom broju sa 8,9%, srednja 2,2%, dok je učešće privrednih subjekata kategorisanih kao velika 0,5%. Redovan godišnji set finansijskih izveštaja za preduzeća koja primenjuju MSFI ili MSFI za MSP čine bilans stanja, bilans uspeha, izveštaj o ostalom rezultatu, izveštaj o promenama na kapitalu, izveštaj o tokovima gotovine, napomene uz finansijske izveštaje. Redovan godišnji set finansijskih izveštaja za druga lica (političke organizacije, sindikalne organizacije sa svojstvom pravnog lica, fondacije i zadužbine, udruženja i komore, crkve i verske zajednice u delu obavljanja privredne ili druge delatnosti u skladu sa propisima kojima je uređeno obavljanje tih delatnosti kao i druge organizacije organizovane po osnovu učlanjenja), čini bilans stanja, bilans uspeha i napomene uz finansijske izveštaje. Mikro pravna lica i preduzetnici u obavezi su da pripreme bilans stanja i bilans uspeha. Svi privredni subjekti dužni su da Agenciji za privredne registre dostave redovni godišnji račun radi javnog objavljivanja, najkasnije do 30 juna naredne godine za prethodnu godinu, dok privredni subjekti koji pripremaju konsolidovane finansijske izveštaje dužni su da iste Agenciji dostave, kako bi bili javno objavljivani, najkasnije do 31. jula naredne godine za prethodnu godinu. (Agencija za privredne registre Republike Srbije [APR], 2015) Priprema i prezentacija finansijskih izveštaja zasniva se na Zakonu o računovodstvu (Sl. glasnik 62/2013) koji je utemeljen na 4 i 7 Direktivi. Ove direktive su van snage od 26. juna 2013. godine, te između Zakona i Nove računovodstvene direktive (34/2013 EC) i MSFI postoje određene neusklađenosti. Naime, prema Zakonu postoji obaveza pripreme izveštaja o ostalom rezultatu, pored bilansa uspeha, što nije u skladu sa MSFI, koji podrazumeva pripremu izveštaja o ukupnom rezultatu, tj. bilansu uspeha. Takođe, Zakonom nisu podržani zahtevi Nove računovodstvene direktive (34/2013), koja ima za cilj smanjenje administrativnog tereta i pojednostavljenje zakonskog okvira finansijskog izveštavanja za mikro, mala i srednja preduzeća u koja spada preko 98% od ukupnog broja privrednih subjekata koji posluju u našoj zemlji. Tako da po našem Zakonu ne postoji mogućnost pripreme skraćenog bilansa stanja, bilansa uspeha, napomena uz finansijske izveštaje koje se po Novoj računovodstvenoj direktivi mogu izostaviti, ukoliko se informacije iz napomena objave u okviru bilansa. Ova preduzeća nisu u obavezi da pripremaju izveštaj o poslovanju, ukoliko informacije od značaja objave u

napomenama. Takođe, privredni subjekti koji su prema starom Zakonu o računovodstvu i reviziji (Sl. Glasnik RS br. 46/06 111/09, 99/11) primenjivali Pravilnik o načinu priznavanja imovine, obaveza, prihoda i rashoda malih pravnih lica i preduzetnika, mogli su to činiti najkasnije do 31.12.2015. godine, čime je za navedene privredne subjekte neopravdano odložena primena MSFI za MSP. Osim toga, za mikro preduzeća u koja spada preko 88% ukupnog broja privrednih subjekata koji posluju na teritoriji Republike Srbije, zakonodavac je predvideo mogućnost primene Pravilnika pojednostavi vođenje poslovnih knjiga i primenu finansijskih izveštaja za ove subjekte, s ciljem pojednostavljenja vođenja poslovnih knjiga i pripreme finansijskih izveštaja. Međutim, usled određenih nedoslednosti u odnosu na MSFI za MSP, a i imajući u vidu činjenicu da su prema obimu i sadržini navedeni standardi prilagođeni kapacitetima korisnika iz mikro grupacije preduzeća, kao svrsishodnije rešenje za mikro preduzeća, stručna javnost, preporučuje direktnu primenu MSFI za MSP.

Finansijske izveštavanje banaka u Republici Srbiji zasnovano je na MSFI, Zakonu o računovodstvu (Sl. glasnik 62/2013), Zakonu o bankama (Sl. glasnik RS 107/2005, 91/2010 i 14/2015) i propisima koje utvrđuje NBS. Pored Agenciji za privredne registre, banke su dužne da svoje izveštaje koji se odnose na upravljanje podnesu NBS, a radi procene finansijskog stanja banke, sagledavanja strategija i politika upravljanja, te procene rizika poslovanja i adekvatnosti kapitala banke. Takođe, finansijsko izveštavanje osiguravajućih kompanija zasnovano je na pored zakonskog okvira kojim se uređuje računovodstvo, Zakonom o osiguranju (Sl. Glasnik RS 139/2014), kao i propisima koje NBS donosi. Osiguravajuće kuće pripremaju svoje finansijske izveštaje u skladu sa MSFI, prvenstveno u skladu sa MSFI 4 kojim se reguliše priprema i prezentacija izveštaja privrednih subjekata koji posluju u sferi osiguranja.

Priprema finansijskih izveštaja za poreske svrhe zasniva se na Zakonu o porezu na dobit pravnih lica (Sl. glasnik RS 142/2014). Osnovicu poreza na dobit, čini dobit iskazana u bilansu uspeha, koji je sačinjen u skladu sa MSFI, MRS i ostalim propisima. Međutim, između naših računovodstvenih propisa i MSFI, postoje izvesne razlike prilikom priznavanja rashoda i prihoda za poreske svrhe. Navedene razlike se mogu identifikovati, te ne predstavljaju značajnu prepreku kada je u pitanju kvalitet finansijskog izveštavanja (Prokopović, et al., 2014) ali kako Nova računovodstvena direktiva (34/2014 EC) ističe sagledavanje troškova privrednih subjekata u vezi sa finansijskim izveštavanjem, neophodno je uskladiti osnove izveštavanja za poreske i šire svrhe, što je jedan od načina redukcije navedenih troškova.

Reviziju finansijskih izveštaja obavljaju licencirani ovlašćeni revizori, članovi Komore ovlašćenih revizora, što je određeno Zakonom o reviziji (Sl. glasnik RS 62/2013), kojim su bliže predviđeni uslovi za sticanje zvanja ovlašćeni revizor, uređen postupak dobijanja licence i kontinuiranog

profesionalnog usavršavanja, radi obnavljanja iste. Obveznici revizije za redovne godišnje finansijske izveštaje su velika i srednja pravna lica, javna društva učesnici na tržištu kapitala, kao i preduzetnici čiji poslovni prihod ostvaren u prethodnoj poslovnoj godine prelazi 4.400.000 EUR u dinarskoj protiv vrednosti. Takođe, obavezu vršenja revizije imaju i matična pravna lica koja sastavljaju konsolidovane finansijske izveštaje u skladu sa Zakonom o računovodstvu (Sl. glasnik RS 62/2013). Ukupan broj obveznika revizije za 2014. godinu iznosio je 2.611, od toga 858 su mala i mikro preduzeća. U odnosu na prethodnu ovaj broj je manji za 1489 preduzeća. Smanjenje broja obveznika revizije nastalo je zbog novih kriterijuma za razvrstavanje privrednih subjekata, predviđenih zakonima kojima se uređuje računovodstvo i revizija u našoj zemlji (Ivanović, 2014). Prema podacima Komore ovlašćenih revizora Republike Srbije, trenutno revizorske usluge obavlja 66 društva za reviziju, u okviru kojih dejstvuje 252 ovlašćenih revizora (Komora ovlašćenih revizora Republike Srbije [KOR], 2015). Sužavanjem broja obveznika revizije, delimično je rešen problem kvaliteta revizije i kredibiliteta koji izveštaji nezavisnih revizora imaju kod korisnika finansijskih izveštaja. Strateško rešavanje ovog problema zahteva kontinuirano unapređenje akademskog i profesionalnog obrazovanja uz valorizaciju koncepta doživotnog učenja i permanentnu kontrolu kvaliteta rada licenciranih ovlašćenih revizora i društva za reviziju, uz sprovođenje autoritativnog javnog nadzora nad obavljanjem revizije, a prema Osmoj Direktivi EU. U tom smislu, zakonom kojim se reguliše proces revizije finansijskih izveštaja, kao regulatorna profesionalna organizacija, osnovana je Komora ovlašćenih revizora, koja ima za cilj unapređenje i razvoj revizorske profesije, održanje kvaliteta rada revizora kroz kontinuirano profesionalno usavršavanje i kontrolu rada, uz primenu međunarodne računovodstvene i revizorske regulative, a radi zaštite opšteg i pojedinačnog interesa u vršenju revizorskih usluga. Takođe, formiranjem Odbora za javni nadzor nad radom revizije, zakonodavac nastoji da uspostavi adekvatan sistem kontrole kvaliteta rada društva za reviziju, samostalnih revizora i licenciranih ovlašćenih revizora. Odbor za javni nadzor, stara se o saradnji sa državama članicama EU i trećim zemljama, kako bi obezbedila jednoobraznost procesa revizije u skladu sa međunarodnom regulativom.

U Srbiji, kao i u većini zemalja u razvoju, kultura finansijskog izveštavanja nije u dovoljnoj meri zastupljena, te profesionalne organizacije imaju ključnu ulogu u podizanju kvaliteta finansijskih izveštaja, putem građenja svesti o neophodnosti i značaju finansijskog izveštavanja, kako za razvoj privrednih subjekata, tako i za nesmetano funkcionisanje nacionalnih ekonomija. Stručnost i usavršavanje kadrova u oblasti računovodstva i revizije, respektovanje profesionalne etike i međunarodne profesionalne regulative zahteva odgovarajuću institucionalnu podršku dveju nacionalnih profesionalnih organizacija, Saveza računovođa i revizije Srbije i Komore ovlašćenih javnih revizora. Obe organizacije su članice Međunarodne federacije računovođa.

Međutim, delokrug rada ovih organizacija stvara podelu stručne javnosti, te se nameće potreba njihove intenzivnije saradnje, jer i pored potrebe za nezavisnom revijom, kvalitet u ovoj oblasti je nemoguće obezbediti, bez opsežnog poznavanja računovodstvene problematike. Integralni pristup u radu navedenih organizacija, obezbedio bi kvalitetan program sticanja stručnih zvanja u računovodstvu i reviziji, uz odgovarajuće dodatne edukacije za potrebe kontinuiranog usavršavanja u ovim oblastima. Osim toga, razvoj kvalitetnog disciplinskog sistema za pripadnike profesije, kao i odgovarajućeg nadzora nad funkcionisanjem Saveza i Komore je polazište na putu ka podizanju kompetencija kadrova u oblasti računovodstva i revizije, a samim tim su i preduslov za podizanje poverenja i osiguranje kvaliteta informacija sadržanih u finansijskim izveštajima privrednih subjekata koji posluju na području Republike Srbije.

Na osnovu izloženog, nameće se zaključak da normativni okvir finansijskog izveštavanja naše zemlje nije u potpunosti usaglašen sa međunarodnom praksom posebno, u delu koji se odnosi na zakonsko rešenje zasnovano na nevažećim direktivama. Neusklađenost se najočitije ogleda u nepodudaranju kriterijuma za razvrstavanje privrednih subjekata predviđenih našim zakonskim rešenjem sa kriterijumima Nove računovodstvene direktive, što se neposredno odražava na primenu standarda i obaveznost revizije. Takođe, nedoslednost je izražena i u pokušaju pojednostavljanja finansijskog izveštavanja za mikro preduzeća u vidu Pravilnika o načinu priznavanja, vrednovanja i prezentacije i obelodanjivanja pozicija u pojedinačnim finansijskim izveštajima mikro i drugih pravnih lica (Sl. glasnik RS 118/2013, 95/2014). Osim toga, ovakvim zakonskim rešenjem zanemarena je uloga profesije i profesionalnih računovođa, u izgradnji kvalitetnog sistema finansijskog izveštavanja, jer je data mogućnost svim licima da vode poslovne knjige i pripremaju finansijske izveštaje, što negativno utiče na poverenje korisnika i otvara mogućnost za kreativno računovodstvo, sivu ekonomiju i pronevere. Kredibilitet sistema finansijskog izveštavanja, urušava i činjenica da je broj licenciranih ovlašćenih javnih revizora nedovoljan u odnosu na broj obveznika revizije. Rešavanje navedenog problema otežano je usled odvajanja revizorske profesije u odnosu na računovodstvenu, što je i formalizovano osnivanjem Komore ovlašćenih javnih revizora. U nastupajućem periodu, potrebno je navedene nedostatke prevazići kroz intenzivno uključivanje nacionalnih profesionalnih organizacija, ali i akademskih obrazovnih institucija u proces razvoja kadrovskih kapaciteta. Takođe, neophodno je obezbediti ustaljeni sistem praćenja razvoja međunarodne regulative i praktične primene iste kroz kontrolu završnih računa privrednih subjekata, kao i putem aktivnog javnog nadzora revizorske profesije za šta je prema postojećem zakonskom rešenju nadležan Odbor za javni nadzor nad revizijom.

6. Zaključak

Kvalitet i dostupnost informacija sadržanih u finansijskim izveštajima pozitivno utiče na unapređenje poslovanja privrednih subjekata koji ih pripremaju, kao i na poslovanje privrednih subjekata i ostalih zainteresovanih strana koji su njihovi korisnici. Sinergetski efekat države i profesionalnih organizacija, putem odgovarajuće zakonske i profesionalne regulative i uspostavljanjem mehanizama nadzora nad primenom iste u praksi, treba da kroz usklađivanje nacionalnih računovodstva sa međunarodnom teorijom i praksom, bude podignut na viši nivo. Zemlje Istočne i Centralne Evrope postaju svesne uloge finansijskog izveštavanja i značaja kvalitetnih informacije sadržanih u završnim računima preduzeća, što neizostavno utiče na poslovanje pojedinačnih privrednih subjekata, ali i na reputaciju nacionalnih ekonomija u smislu stvaranja povoljnog privrednog ambijenta u uslovima globalizacije.

Na osnovu sagledavanja normativnih okvira finansijskog izveštavanja Republike Slovenije, Republike Makedonije i Republike Srbije, može se zaključiti da se ove države nalaze na različitim nivoima kako kada je reč o usklađenosti njihove regulative sa međunarodnom, tako i kada se radi o uspostavljanju odgovarajućih tela i instrumenata za praćenje razvoja međunarodne regulative, implementacije iste u nacionalnu i kontrolu njene primene. Navedene države su za osnovu finansijskog izveštavanja, putem svojih zakonskih rešenja, deklarativno prihvatile MSFI, odnosno, nacionalne standarde koji su usklađeni sa međunarodnim, kakav je slučaj sa Slovenijom. Međutim, još uvek nije dosegnut zadovoljavajući nivo konvergencije i harmonizacije nacionalnih propisa sa međunarodnom regulativom, posebno u pogledu primene Nove računovodstvene direktive (34/2013 EC), u delu finansijskog izveštavanja malih i mikro preduzeća. Svakako, rešavanje navedenih problema zahteva aktivnu ulogu profesije u čemu prednjači Slovenija, u kojoj je nosilac harmonizacije Slovenački institut revizora. S druge strane, u Makedoniji i Srbiji uloga profesionalnih organizacija i tela u ovom procesu nije na zadovoljavajućem nivou, te je neophodna reakcija države u smislu definisanja i nadzora nad primenom propisa kojim se regulišu uslovi i odgovornost za obavljanje poslova računovodstva i revizije. Navedeni problem, posebno je izražen u Republici Srbiji, jer novo zakonsko rešenje dezavuiše računovodstvenu profesiju i ne definiše jasno odgovornost i ulogu dve vodeće profesionalne organizacije, Saveza računovođa i revizora Srbije i Komore ovlašćenih revizora, u razvoju kvalifikacija i veština i sticanju stručnih zvanja za vođenje poslovnih knjiga i pripremu finansijskih izveštaja.

Literatura

- The Association of Chartered Certified Accountants (ACCA) (2012). The rise of capital markets in emerging and frontier economies, preuzeto sa:
<http://www.accaglobal.com/content/dam/accaglobal/PDF-technical/global-economy/pol-tp-rcm.pdf>, pristupljeno: 15. Avgust 2015.
- Agency of the Republic of Slovenia for Public Legal Records and Related Services (AJPES), preuzeto sa:
http://www.ajpes.si/Registers/Annual_Reports/Information#, pristupljeno: 28. Avgust 2015.
- Barley, D. (1995). Accounting in transition in the transitional economy. *European Accounting Review*, 4 (4), 595-623.
- Čekerevac, A. (2007). Globalizacija i reforma socijalne politike U Podunavac M.(Ed) *Godišnjak*, Beograd: Fakultet političkih nauka, 367-385.
- Daske, H. Hail, L. Leuz, C. &Verdi, R. (2008). Mandatory IFRS reporting around the world: Early evidence on the economic consequences, *Journal of Accounting Research*, 46 (5), 1085-1142.
- Daske, H. Hail, L. Leuz, C. & Verdi, R. (2011). Adopting A Label: Heterogeneity in the Economic Consequences Around IAS/IFRS Adoptions, *Journal of Accounting Research*, 51(3), 495-597.
- Deloitte & Touche (2003), International Financial Reporting Standards: Of Growing Importance for U.S. Companies, preuzeto sa:
<http://www.iasplus.com/en/binary/dttdpubs/usifrs.pdf>, pristupljeno: 15. Septembar 2015.
- European Commission (2013). SBA Fact Sheet Former Yugoslav Republic Macedonia, preuzeto sa: http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review/files/countries-sheets/2013/fyrom_en.pdf, pristupljeno: 12. Oktobar 2015.
- Gordon, L.A. Loeb, M.P. & Zhu, W. (2012). The impact of IFRS adoption on foreign direct investment, *Journal of Accounting and Public Policy*, 31 (4), 374-398.
- Исени, Е. (2013). Предизвиците пред сметководствена професија во усогласувањето на законската регулатива со меѓународните стандарди за финансиско известување, со посебен осврт за мали и средни ентитети во Република Македонија У Гацов П. (Ед) Економско-финансиската криза и сметководственото окружување-предизвици за сметководството, ревизијата и финансиите и позиционирањето на сметководствената професија, XV Симпозиум на сметководителите на Република Македонија, Струга: Сојуз на сметководители на Република Македонија, 121-141.
- Ivanović, A. (2014). Uloga revizije poslovanja u kvalitetnom upravljanju privrednim subjektima, *Ekonomski izazovi*, 3 (6): 115-127.
- Jeman, M, Novak, A. (2014). IFR Application in Slovenia, *Accounting and Management Systems*, 13 (2): 351-372.
- Komora ovlašćenih revizora Republike Srbije (KOR), preuzeto sa:
http://www.kor.rs/registri_izdatih_licenci.asp, pristupljeno: 10. Septembar 2015.

- Ivanović, A. (2014). Uloga revizije poslovanja u kvalitetnom upravljanju privrednim subjektima, *Ekonomski izazovi*, 3 (6), 115-127.
- Jeman, M. Novak, A. (2014). IFRS application in Slovenia, *Accounting and Management Systems*, 13 (2), 351- 372.
- Milošević, M. (2012). Harmonizacija finansijskog izveštavanja u bivšim jugoslovenskim republikama, *Ekonomika*, 58 (4), 189-199.
- Prokopović, B. Arsić-Trajković, M. & Pavlova, M. (2014). Međunarodni standardi finansijskog izveštavanja korporacija u Srbiji, *Ekonomika*, 60 (1), 21-27.
- Agencija za privredne registre Republike Srbije (APR). Saopštenje o poslovanju privrednih subjekata u 2013. godini, preuzeto sa:
<http://www.apr.gov.rs>, pristupljeno: 10. Oktobar 2015.
- The World Bank Centre for Financial Reporting Reform (CFRR). (2014). Report on the Observance of Standards and Codes on Accounting and Auditing, preuzeto sa:
http://www.worldbank.org/ifa/Slovenia_ROSC-AA_2014-Report%20No-ACS9620.pdf, pristupljeno: 28. Avgust 2015.
- Vojnić, D. (2007). Vladimir Veselica: Globalizacija i nova ekonomija, *Ekonomski pregled*, 58 (7-8), 489-494.
- Zakon o bankama (2005). *Službeni glasnik Republike Srbije*, 107/05, 91/10 i 14/15.
- Zakon o bankama (2007, 2009, 2010, 2013). *Službeni vesnik Republike Makedonije*, 67/07, 90/09, 67/10 i 26/13.
- Zakon o hartijama od vrednosti (2005, 2007, 2008). *Službeni vesnik Republike Makedonije*, 95/05, 25/07 i 7/08.
- Zakon o nadzoru osiguranja (2002). *Službeni vesnik Republike Makedonije*, 27/02.
- Zakon o obavljanju računovodstvenih poslova (2012-2014). *Službeni vesnik Republike Makedonije*, 95/12, 188/13 i 27/14.
- Zakon o osiguranju (2000). *Službeni glasnik Republike Slovenije*, 13/00.
- Zakon o osiguranju (2014). *Službeni glasnik Republike Srbije*, 139/14.
- Zakon o porezu na dobit (2010). *Službeni glasnik Republike Slovenije*, 43/10.
- Zakon o porezu na dobit (2014). *Službeni vesnik Republike Makedonije*, 112/14.
- Zakon o privrednim društvima (2011-2015). *Službeni glasnik Republike Srbije*, 36/11...5/15.
- Zakon o privrednim društvima, preuzeto sa: <http://www.mgrrt.gov.si/>, pristupljeno: 28. Jul 2015.
- Zakon o računovodstvu (2013). *Službeni glasnik Republike Srbije*, 62/13.
- Zakon o reviziji (2008). *Službeni glasnik Republike Slovenije*, 65/08.
- Zakon o reviziji (2010, 2011). *Službeni vesnik Republike Makedonije*, 158/10, 135/11.
- Zakon o reviziji (2013). *Službeni glasnik Republike Srbije*, 62/13.
- Zakon o trgovačkim društvima (2004-2012). *Službeni vesnik Republike Makedonije*, 28/04, 84/05, 25/07, 87/08 42/10, 48/10, 24/11 i 166/12.
- Zakon o tržištu kapitala (2011). *Službeni glasnik Republike Srbije*, 31/11.
- Zakonu o porezu na dobit pravnih lica (2014). *Službeni glasnik Republike Srbije* 142/2014.

**NORMATIVE FRAMEWORK AS THE BASIS FOR QUALITY
FINANCIAL REPORTING IN THE REPUBLIC OF SLOVENIA, THE
REPUBLIC OF MACEDONIA AND THE REPUBLIC OF SERBIA**

Abstract: Quality of financial reporting is the precondition for the effective functioning of capital market due to the globalization of business. In the countries of Eastern and Central Europe, during the period of socialism, accounting and preparation of annual accounts was adapted for needs of planned economy. Today, it is necessary to work on harmonization national with international legislation. Also, they need to promote a culture of financial reporting, because economic entities do not understand the essential role and importance of financial reporting for business potential. In this paper, we consider Slovenia's, Macedonia's and Serbia's normative framework of financial reporting system, in order to give the assessment of the current situation and pointed out the possible directions of improvement of this process. The comparative analysis of legal and professional solutions, which regulates financial reporting system in these countries, we learned some inconsistencies of their legislation in relation to international regulations, especially in the part of financial reporting for small and micro enterprises. In Serbia and Macedonia, perceived insufficient engagement of professional organizations and bodies, which requires the reaction of the country in terms of defining and monitoring the implementation of regulations governing the conditions and responsibility for performing accounting and auditing work. This would allow business entities to access financial sources under favourable terms, raising their competitive advantages to quality financial information within financial reports, as well as further development of entrepreneurial activity, which is the generator of the most developed economies in the world.

Keywords: Financial reporting, financial report, IFRS, normative framework, accounting, auditing

Biografije autora

Mr Dragana Ranđelović je zaposlena na Visokoj poslovnoj školi strukovnih studija Leskovac. U decembru 2010. godine izabrana je u zvanje predavač strukovnih studija za finansijsko-računovodstvenu grupu predmeta. Trenutno je angažovana kao nastavnik za predmete Računovodstvo, Finansijsko računovodstvo i bilans, Finansijska kontrola i revizija i Upravljačko računovodstvo. Mr Dragana Ranđelović je objavila petnaestak radova iz oblasti računovodstva, revizije i finansija i bila učesnik naučnih i stručnih skupova i konferencija kako u zemlji, tako i u inostranstvu.

Prof. dr Tadija Đukić, redovni je profesor na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Nišu. Angažovan je na izvođenju nastave na predmetima iz oblasti računovodstva (Finansijsko računovodstvo, Budžetsko računovodstvo, Finansijsko računovodstvo izveštavanje, Računovodstveno vrednovanje finansijskih instrumenata, Finansijsko izveštavanje o novčanim tokovima).



EKSTERNO IZVEŠTAVANJE PO SEGMENTIMA U REPUBLICI SRBIJI

Vladimir Obradović

Univerzitet u Kragujevcu, Ekonomski fakultet, Kragujevac, Srbija

✉ vobradovic@kg.ac.rs

Nemanja Karapavlović

Univerzitet u Kragujevcu, Ekonomski fakultet, Kragujevac, Srbija

✉ nkarapavlovic@kg.ac.rs

UDK
657.14/.17
(047.32)
(497.11)
Originalni
naučni rad

Apstrakt: Svrha istraživanja u radu je sagledavanje regulative i praksi eksternog izveštavanja po segmentima u Republici Srbiji. Značaj istraživanja proističe iz velike potencijalne korisnosti informacija o segmentima za investitore i kreditore. Analiza regulative ukazuje na to da Republika Srbija ima kvalitetnu i međunarodno priznatu osnovu eksternog izveštavanja po segmentima – IFRS 8. Ipak, postoji prostor za unapređenje IFRS 8. Analiza praksi, sprovedena na uzorku od 500 kompanija, ukazuje na to da kompanije u Republici Srbiji, generalno, ne pridaju veliki značaj obelodanjivanju informacija o segmentima u finansijskim izveštajima. Prakse su prilično raznovrsne, što je posledica fleksibilnosti IFRS 8, ali i nepotpunog poštovanja IFRS 8. Primenom statističkih tehnika ispitano je da li su prakse eksternog izveštavanja po segmentima u vezi sa karakteristikama kompanija, u čemu se ogleda originalnost rada. Utvrđeno da finansijske institucije obelodanjuju obimnije kvantitativne informacije o segmentima u odnosu na ostale kompanije i da kompanije sa većim ukupnim sredstvima obelodanjuju obimnije informacije o segmentima. Istraživanje je ukazalo na to da postoji značajan prostor za unapređenje praksi eksternog izveštavanja po segmentima u Republici Srbiji. Rezultati istraživanja mogu biti od koristi za regulatore finansijskog izveštavanja i sastavljače i revizore finansijskih izveštaja.

Primljeno:
26.06.2015.
Prihvaćeno:
23.03.2016.

Ključne reči: finansijsko izveštavanje, izveštavanje po segmentima, obelodanjivanje, IFRS 8, operativni segmenti

JEL klasifikacija: M40, M49, F30

1. Uvod

U svojim finansijskim izveštajima opšte namene, kompanije obelodanjuju brojne informacije različitog karaktera. Obelodanjene informacije su uglavnom fokusirane na kompaniju kao celinu. Međutim, često se obelodanjuju i informacije koje se odnose na pojedine delove kompanije. Takve informacije se označavaju kao informacije o segmentima.

Značaj informacija o segmentima porastao je tokom poslednjih decenija, pod uticajem procesa diverzifikacije i internacionalizacije (globalizacije) poslovanja mnogih kompanija. Činjenica da investitorima i kreditorima, kao ključnim (primarnim) korisnicima finansijskih izveštaja opšte namene, više nisu dovoljne samo informacije o finansijskom položaju, uspešnosti i novčanim tokovima kompanije kao celine primorala je donosiocе regulative (standarda) finansijskog izveštavanja da na adekvatan način reaguju. Iz tog razloga, u današnje vreme, saopštavanje informacija o segmentima je, u mnogim zemljama, zasnovano na odgovarajućim zvanično ustanovljenim smernicama, tj. standardima. Pod uticajem opšte težnje da se ustanove jedinstvene prakse finansijskog izveštavanja, prisutna je tendencija da se ujednače prakse izveštavanja po segmentima na globalnom planu.

U nastavku, pažnja će, najpre, biti posvećena uslovljenosti i suštini eksternog izveštavanja po segmentima. Zatim će biti reči o aktuelnoj regulativi eksternog izveštavanja po segmentima u Republici Srbiji. Nakon toga, izvršiće se analiza praksi eksternog izveštavanja po segmentima kompanija u Republici Srbiji, i to na bazi finansijskih izveštaja za 2013. godinu.

2. Suština i uslovljenost eksternog izveštavanja po segmentima

Prema definiciji Organizacije za ekonomsku saradnju i razvoj (OECD), segment predstavlja prepoznatljivu komponentu diverzifikovanog entiteta koja se bavi aktivnostima koje su znatno čvršće povezane jedne sa drugima nego sa aktivnostima ostatka entiteta (Haller, 2003, str. 444). Segment je deo kompanije koji je moguće posebno identifikovati na bazi proizvoda ili usluga koje pruža, ili geografskih tržišta koja opslužuje (Wild, 2005, str. G-1). On ima sredstva i obaveze odvojive od sredstava i obaveza ostalih delova (segmenata) kompanije i ostvaruje rezultat (dobitak ili gubitak) odvojiv od rezultata ostatka kompanije.

Polazeći od suštine segmenata, izveštavanje po segmentima (engl. segment reporting) može se definisati kao proces identifikovanja delova, tj. segmenata, kompanije i generisanja i saopštavanja informacija o svakom od identifikovanih delova, tj. segmenata (Roberts, 2010, str. 455). Pomenuti proces može da ima dvojaku svrhu: informisanje internih korisnika (menadžera) ili informisanje eksternih korisnika (investitora i kreditora, pre svega). Stoga se može govoriti o

dvema vrstama izveštavanja po segmentima: (a) internom izveštavanju po segmentima, tj. izveštavanju upravljačkih struktura o različitim delovima (komponentama) kompanije, i (b) eksternom izveštavanju po segmentima, tj. izveštavanju eksternih korisnika o različitim delovima kompanije. Predmet razmatranja u ovom radu je eksterno izveštavanje po segmentima, koje se odvija putem redovnih finansijskih izveštaja namenjenih širokom krugu eksternih korisnika – finansijskih izveštaja opšte namene.

Potreba za saopštavanjem informacija o segmentima u finansijskim izveštajima opšte namene uslovljena je (a) diverzifikovanošću i (b) geografskom rasprostranjenošću poslovnih aktivnosti mnogih kompanija. Naime, mnoge kompanije stvaraju i prodaju više različitih vrsta proizvoda, pružaju više različitih vrsta usluga ili posluju na više lokacija (kontinenta, zemalja ili regiona unutar jedne zemlje). Usled toga, javljaju se značajne varijacije profitabilnosti, nivoa izloženosti riziku i mogućnosti za rast unutar iste kompanije (Radebaugh, 1997, str. 19-3), što, dalje, dovodi do potrebe da se izvrši segmentacija, tj. dekomponovanje kompanije za potrebe finansijskog izveštavanja, i da se, zatim, obelodane odgovarajuće informacije o svakoj identifikovanoj komponenti (delu ili segmentu).

Usled varijacija profitabilnosti, stepena izloženosti riziku i mogućnostima za rast unutar iste kompanije, informacije o kompaniji kao celini, iako su neophodne, nisu dovoljne. Da bi se unapredila informaciona korisnost finansijskih izveštaja i, samim tim, pružila bolja osnova za donošenje ekonomskih odluka, veoma je korisno da se informacije o kompaniji kao celini dopune informacijama o njenim segmentima.

Informacije o segmentima imaju potencijalno veliki značaj za investitore i kreditore. Investitore prevashodno interesuju visina i vremenski raspored budućih prinosa kompanije, kao i rizik ostvarenja tih prinosa, jer od toga zavise njihovi lični novčani tokovi. Investitori ulažu svoj kapital u kompaniju kao celinu, pa su uspešnost i izgledi celine od primarne važnosti za njih. S obzirom na to, moglo bi se pomisliti da informacije o segmentima za njih imaju mali značaj, tj. da će oni pokazati slabo interesovanje za takve informacije. Međutim, da bi stekli potpunu predstavu o uspešnosti i perspektivama jedne složene (diverzifikovane i/ili geografski raširene) kompanije, investitori treba da uzmu u obzir uspešnost i perspektive njenih delova, tj. segmenata (Roberts, 2010, str. 458). Dakle, investitorima su informacije o segmentima neophodne da bi mogli da donesu razumne odluke o investiranju (Belkaoui, 1994, str. 241).

Informacije o segmentima treba da omoguće investitorima da spoznaju i procene tzv. upravljački ili menadžment rizik, koji, uz rizik koji proističe iz poslovanja u određenim delatnostima i geografskim područjima, čini veoma važnu komponentu ukupnog rizika kojem su investitori izloženi (Ijiri, 1995, str. 62). Usled odvojenosti funkcija vlasništva nad kompanijom i upravljanja njenim

poslovanjem, dolazi do pojave tzv. agencijskih (zastupničkih) troškova. Oni se sastoje iz (a) troškova kontrole, kao troškova koje investitori, tj. vlasnici, snose kako bi merili i posmatrali ponašanje menadžera ili sproveli odgovarajuću politiku nagrađivanja menadžera, (b) troškova koje menadžeri snose kako bi pružili garancije vlasnicima da neće preduzeti akcije koje bi nanele štetu njihovim interesima ili da će nadoknaditi štetu u slučaju da je nanesu i (c) tzv. „rezidualnog gubitka“, koji nastaje usled činjenice da se akcije koje preduzimaju menadžeri razlikuju od akcija koje bi preduzeli vlasnici kada bi sami upravljali kompanijom (Radebaugh, 1987, str. 39-40). Agencijski troškovi snižavaju cenu akcija, tj. povećavaju troškove kapitala za kompaniju. U tom kontekstu, informacije o segmentima imaju veliki značaj, jer omogućavaju vlasnicima da ostvare dublji uvid u prošle odluke menadžmenta i efekte tih odluka, čime se smanjuje informaciona asimetrija, tj. razlika u stepenu informisanosti o poslovanju kompanije, i povećava poverenje između vlasnika i menadžera. Pomenute tendencije, u krajnjoj liniji, dovode do sniženja troškova kapitala. Ako se menadžerima nametne obaveza da u redovne finansijske izveštaje uključe i informacije o segmentima, oni gube mogućnost da neuspehe nekih segmenata prikriju dobrim rezultatima drugih segmenata. Menadžeri, takođe, postaju izloženi jačim pritiscima da alociraju resurse na najprofitabilnije segmente, ili da brzo poboljšaju uspešnost onih segmenata koji su nedovoljno profitabilni (PricewaterhouseCoopers, 2002, str. 16).

Za razliku od investitora, kreditoru prevashodno interesuje sposobnost kompanije da izmiri svoje sadašnje ili buduće obaveze, bilo kroz pravovremenu isplatu glavnice i kamate, bilo, u krajnjem slučaju, kroz raspodelu likvidacione ili stečajne mase. U tom kontekstu, kreditori su zainteresovani za procenu budućih dobitaka i novčanih tokova kompanije, od čijeg kretanja zavisi sposobnost kompanije da izmiri obaveze u roku. Da bi što realnije procenili buduće dobitke i novčane tokove jedne složene kompanije, kreditorima su potrebne informacije o njenim segmentima.

O potencijalnom značaju informacija o segmentima najbolje govori stav američkog Udruženja za investiciono upravljanje i istraživanje (Association for Investment Management and Research), preteče današnjeg Instituta ovlašćenih finansijskih analitičara (CFA Institute). Naime, u svom dokumentu iz 1993. godine, pomenuta institucija označava informacije o segmentima kao neophodne, vitalne, suštinske, fundamentalne i nezamenljive informacije, koje predstavljaju deo procesa investicione analize. Kako se dalje ističe u istom dokumentu, „ne postoji razuman način da se, bez segmentiranja, izvrši predviđanje ukupnih novčanih tokova kompanije, njihovog vremenskog rasporeda i rizika njihovog ostvarenja“ (Pacter, 1993, str. 95).

Raspoloživost adekvatnih informacija o segmentima povećava efikasnost tržišta kapitala. Svaka informacija o segmentima čini kompaniju transparentnijom i pomaže da cene hartija od vrednosti koje ona emituje realnije odraze njene

poslovne aktivnosti (Radebaugh, 1987, str. 57). Drugim rečima, informacije o segmentima su sredstvo za pružanje preciznijih informacionih signala o vrednosti kompanije (Swaminathan, 1991, str. 23). Ako učesnici na tržištu kapitala (investitori i kreditori) bolje razumeju poslovne aktivnosti jedne kompanije, preciznije će proceniti njenu vrednost. Sumirajući rezultate ranijih empirijskih istraživanja, Pacter (1993, str. 136-137) konstatuje da informacije o segmentima zaista ostvaruju uticaj na cene hartija od vrednosti koje jedna kompanija emituje. Svesne toga, neke kompanije su, i pre uspostavljanja zvaničnih zahteva, počele dobrovoljno da obelodanjuju informacije o segmentima.

Sušтина procesa donošenja odluka o investiranju i kreditiranju se sastoji u nastojanju da se uspostavi ravnoteža između očekivane stope prinosa i očekivanog rizika. Što je veći ocenjeni rizik određene alternative investiranja ili pozajmljivanja, veća će biti i stopa prinosa koju zahteva investitor ili kreditor. S obzirom na to, informacije o segmentima treba da omoguće investitoru ili kreditoru da što realnije proceni: (a) iznose i vremenski raspored budućih dobitaka i novčanih tokova kompanije i (b) rizike njihovog ostvarenja.

Prethodna razmatranja ukazuju na ključne ciljeve eksternog izveštavanja po segmentima. Prema danas preovlađujućem gledištu, time što obezbeđuje informacije o različitim vrstama proizvoda koje kompanija stvara i prodaje ili usluga koje pruža, kao i različitim geografskim područjima, tj. ekonomskim okruženjima, u kojima posluje, eksterno izveštavanje po segmentima treba da pomogne korisnicima finansijskih izveštaja da: (a) bolje razumeju uspešnost kompanije, (b) bolje procene buduće novčane tokove kompanije i (c) steknu bolju predstavu o kompaniji kao celini (Financial Accounting Standards Board, 1997, str. 5).

3. Profesionalna regulativa eksternog izveštavanja po segmentima u Republici Srbiji

S obzirom na to da Republika Srbija predstavlja jednu od mnogih zemalja sveta koje su usvojile Međunarodne standarde finansijskog izveštavanja (IFRS), osnovu za eksterno izveštavanje po segmentima u Republici Srbiji čini IFRS 8, pod nazivom „Segmenti poslovanja“ (Operating Segments). Ovaj standard je, u novembru 2006. godine, objavio Međunarodni odbor za računovodstvene standarde (IASB), a nasledio je Međunarodni računovodstveni standard 14, pod nazivom „Izveštavanje po segmentima“ (Segment Reporting), koji je, u avgustu 1997. godine, objavio Međunarodni komitet za računovodstvene standarde (IASC), preteča IASB-a.

IFRS 8 je, zapravo, kreiran u SAD, gde je, u junu 1997. godine, objavljen kao Iskaz o standardima finansijskog računovodstva (SFAS) br. 131, pod nazivom „Obelodanjivanja o segmentima preduzeća i povezane informacije“,

od strane Odbora za standarde finansijskog računovodstva (FASB). U sklopu procesa konvergencije IFRS i opšteprihvaćenih računovodstvenih principa (GAAP) SAD, SFAS 131 je, nakon neznatnih izmena, postao deo IFRS i zamenio je IAS 14, od kojeg se značajno razlikuje. Činjenica da je standard SAD praktično prihvaćen kao globalno rešenje time što je ugrađen u IFRS ne predstavlja iznenađenje ako se zna da se SAD smatraju „pionirom u oblasti izveštavanja po segmentima“ (Radebaugh & Gray, 1997, str. 90).

Fundamentalni princip IFRS 8 je da entitet (kompanija, preduzeće) obelodanjuje informacije po segmentima kako bi omogućio korisnicima svojih finansijskih izveštaja da ocenjuju prirodu i finansijske efekte poslovnih aktivnosti u kojima učestvuje i ekonomska okruženja u kojima posluje. Definišući delokrug IFRS 8, IASB konstatuje da je ovaj standard namenjen entitetima čijim se vlasničkim ili dužničkim instrumentima trguje na javnom tržištu (kao što je berza) ili koji su u procesu pripreme za izlazak na javno tržište. Za ostale, tj. nekotirane, entitete koji slede IFRS, primena IFRS 8 nije obavezna, ali je dopuštena. To znači da nekotirani entiteti mogu dobrovoljno da obelodanjuju informacije o segmentima, a ukoliko odluče da to čine, treba da poštuju IFRS 8.

Pristup identifikovanju segmenata entiteta za potrebe eksternog izveštavanja koji sadrži IFRS 8 poznat je u literaturi kao menadžment ili upravljački pristup, jer se zasniva na načinu na koji menadžment organizuje segmente unutar entiteta za svrhe donošenja poslovnih odluka i ocene uspešnosti. Drugim rečima, IFRS 8 zabranjuje da se izbor dimenzija segmentacije vrši unapred, tj. nezavisno od interne strukture. Odgovor na pitanje koja je prava osnova za segmentaciju dobiće se isključivo posmatranjem unutrašnje strukture entiteta.

U osnovi upravljačkog pristupa je pretpostavka da će, s obzirom na to da je kreirana kako bi olakšala donošenje odluka od strane menadžmenta, interna segmentacija biti korisna i za donošenje odluka od strane eksternih korisnika. Poznavanje interne organizacione strukture je od značaja za eksterne korisnike, jer im ukazuje na rizike i šanse koje menadžment smatra značajnim i omogućava da ocene i analiziraju organizaciju, strukturu i strategijsku orijentaciju menadžmenta (Haller, 2003, str. 453). Drugim rečima, pomenuti pristup daje mogućnost eksternim korisnicima da posmatraju kompaniju „očima menadžmenta“. Samim tim, oni mogu realnije da predvide akcije menadžmenta koje mogu značajno da utiču na buduće novčane tokove (Financial Accounting Standards Board, 1997, str. 23).

Po ugledu na američki FASB, IASB koristi pojam „segment poslovanja“ ili „operativni segment“ (operating segment), kako bi označio svaku pojedinačnu komponentu entiteta: (a) koja obavlja poslovne aktivnosti po osnovu kojih može da ostvari prihode i izloži se rashodima (uključujući prihode i rashode po osnovu transakcija sa drugim komponentama istog entiteta), (b) čije rezultate poslovanja

redovno razmatra pojedinac ili telo sa ključnom ulogom u donošenju poslovnih (operativnih) odluka entiteta u cilju alokacije resursa i ocene uspešnosti i (c) za koju su raspoložive posebne finansijske informacije (IFRS 8, paragraf 5).

Prethodna definicija jasno govori da nije svaka komponenta entiteta operativni segment. Da bi neka komponenta entiteta postala operativni segment, ona mora da ima karakteristike profitnog ili investicionog centra. Profitni centar je logična i funkcionalno zaokružena organizaciona celina unutar koje menadžeri, u skladu sa dodeljenim ovlašćenjima, donose odluke i snose odgovornost za troškove, prihode i rezultat. Menadžeri investicionih centara, pored odgovornosti za profit (dobitak), snose odgovornost i za nabavku i korišćenje imovine, tj. odlučuju o nivou i vrsti ulaganja (Malinić, 1999, str. 52-75). Centri troškova i centri prihoda nisu operativni segmenti, jer nemaju istovremenu odgovornost i za rashode i za prihode, pa se njihova kontrola ne može vršiti na bazi rezultata. Na primer, vrhovna uprava i istraživačko-razvojno odeljenje entiteta, koji ne ostvaruju prihode, ili ostvaruju prihode koji su sporedni u odnosu na aktivnosti entiteta kao celine, ne mogu biti operativni segmenti. S druge strane, operativni segment je komponenta entiteta koja prihode ne ostvaruje sada, ali će početi da ih ostvaruje (na primer, novoosnovana organizaciona jedinica), kao i vertikalno integrisana komponenta, tj. komponenta koja uglavnom ili isključivo prodaje svoje proizvode ili vrši usluge drugim operativnim segmentima istog entiteta.

Prihvatajući internu strukturu entiteta kao osnovu za eksterno izveštavanje po segmentima, IASB je implicitno prihvatio pretpostavku da menadžment nastoji da, kroz internu segmentaciju, odrazi profil rizika i prinosa entiteta (Haller, 2003, str. 453). Interna struktura, tj. sistem odgovornosti i autoriteta menadžera, i interno izveštavanje se uobičajeno baziraju na proizvodima ili geografskim područjima, ali se mogu bazirati na njihovoj kombinaciji ili na nekom trećem kriterijumu (tipovi kupaca, kanali prodaje, pravni entiteti, stručnost menadžera, karakter regulatornog okruženja itd).

Prvi korak u identifikovanju segmenata poslovanja (operativnih segmenata) je identifikovanje izvršnog direktora ili grupe izvršnih direktora za poslovne odluke u čijoj nadležnosti su alokacija resursa na segmente i ocena performansi segmenata. Nakon toga, neophodno je da se identifikuju operativni segmenti koji su predmet razmatranja izvršnih direktora za poslovne odluke. Oni se obično mogu spoznati na osnovu organizacione strukture entiteta, što znači da razmatranje hijerarhijske organizacione šeme treba da predstavlja orijentaciju u identifikovanju operativnih segmenata (Albrecht & Chipalkatti, 1998). Operativni segment obično ima svog menadžera, pri čemu isti menadžer može da bude na čelu dvaju ili više segmenata. Izvršni direktori za poslovne odluke mogu istovremeno da budu u ulozi menadžera jednog ili više operativnih segmenata.

IFRS 8 zahteva da segmentacija entiteta za potrebe eksternog izveštavanja bude jednodimenzionalna, što znači da treba odabrati samo jedan set operativnih segmenata. Međutim, u nekim entitetima, izvršni direktori za poslovne odluke paralelno razmatraju dva ili više setova informacija o segmentima. U takvim slučajevima, da bi se identifikovali segmenti za svrhe eksternog izveštavanja, treba uzeti u razmatranje dodatne kriterijume, kao što su: sistem odgovornosti menadžera, priroda aktivnosti segmenata i informacije koje se saopštavaju odboru direktora.

Izloženi način identifikovanja operativnih segmenata značajno se razlikuje od zahteva IAS 14. IAS 14 je zahtevao dvodimenzionalno segmentiranje entiteta, i to na bazi (a) proizvoda odnosno usluga i (b) geografskih područja, pri čemu su segmenti označavani kao *poslovni* i *geografski*. I IAS 14 je zahtevao da se segmenti identifikuju na bazi internog sistema izveštavanja i kontrole, ali samo pod uslovom da je interna struktura bazirana na proizvodnoj ili geografskoj osnovi. Ako taj uslov nije ispunjen, segmenti o kojima se izveštava interno nisu pogodni za eksterno izveštavanje, pa je neophodno izvršiti odgovarajuće korekcije kako bi se kreirali poslovni i geografski segmenti.

Nakon što su, na bazi internog sistema izveštavanja, identifikovani operativni segmenti, neophodno je, prema IFRS 8, ispitati da li svaki od njih ispunjava uslove za eksterno izveštavanje, tj. da li zadovoljava karakteristike neophodne za sticanje statusa izveštajnog segmenta (reportable segment). Drugim rečima, segmenti identifikovani na bazi internog sistema izveštavanja (operativni segmenti) predstavljaju samo kandidate za segmente o kojima će se izveštavati eksterno. Proces transformacije operativnih u izveštajne segmente se sastoji iz tri faze.

Prva faza ima karakter opcione i podrazumeva ispitivanje mogućnosti za spajanje operativnih segmenata. Naime, IFRS 8 dopušta, mada ne zahteva, spajanje dva ili više suštinski sličnih operativnih segmenata kako bi se dobio jedan izveštajni segment. Smatra se da su operativni segmenti suštinski slični ako imaju slične ekonomske karakteristike (koje se, na primer, mogu manifestovati sličnom prosečnom uspešnošću u dugom roku), i ako imaju sličnosti u pogledu: prirode proizvoda i usluga, prirode proizvodnog procesa, vrste kupaca, metoda distribucije proizvoda odnosno pružanja usluga i prirode regulatornog okruženja. Na primer, ako entitet ima 20 prodavnica, poželjno je da se one spoje u jedan izveštajni segment (Đukić, 2002, str. 22).

U drugoj fazi se ispituje (testira) da li su operativni segmenti, odnosno segmenti nastali njihovim spajanjem u prethodnoj fazi, dovoljno značajni za eksterno izveštavanje. Za tu svrhu, merodavan je prag od 10%. Naime, IFRS 8 zahteva: (1) da ukupni prihodi segmenta (koji se sastoje od prihoda od prodaje eksternim kupcima i prihoda od prodaje drugim segmentima) čine najmanje 10% ukupnih prihoda svih segmenata; ili (2) da rezultat segmenta (dobitak ili

gubitak) u apsolutnom iznosu čini najmanje 10% ili (a) ukupnog dobitka svih profitabilnih segmenata ili (b) ukupnog gubitka svih segmenata koji posluju sa gubitkom, u zavisnosti od toga koji od ova dva iznosa je apsolutno veći; ili (3) da sredstva segmenta čine najmanje 10% ukupnih sredstava svih segmenata. Ipak, i segmenti koji ne ispunjavaju nijedan od prethodnih uslova mogu se proglasiti izveštajnim segmentima, ako menadžment smatra da bi informacije o njima mogle biti relevantne za korisnike finansijskih izveštaja. To znači da prag od 10% nije apsolutno merilo značajnosti segmenata i da kvantitativna ocena značajnosti mora biti dopunjena kvalitativnom analizom, jer neki faktori koji se ne mogu kvantitativno iskazati mogu učiniti segment značajnim.

U trećoj fazi, ispituje se da li zbir prihoda od prodaje eksternim kupcima prethodno identifikovanih izveštajnih segmenata iznosi najmanje 75% prihoda od prodaje entiteta kao celine. Ukoliko ovaj uslov nije ispunjen, treba identifikovati dodatne izveštajne segmente, čak i ukoliko oni ne ispunjavaju kriterijume značajnosti. Ovaj postupak, kojim se, zapravo, koriguje prag od 10%, zasnovan je na stavu da su informacije o segmentima korisnije ukoliko obuhvataju značajan deo poslovnih aktivnosti entiteta kao celine (Hoyle et al., 2004, 376).

Pored prethodno izloženih kriterijuma za izbor izveštajnih segmenata, IFRS 8 sadrži i preporuku (tj. stav neobavezujućeg karaktera) o ukupnom broju izveštajnih segmenata. Naime, kada broj izveštajnih segmenata pređe deset, treba razmotriti da li je dostignuta praktična granica iznad koje su informacije o segmentima isuviše detaljne. U osnovi ove preporuke nalazi se nastojanje da se poveća jasnost informacija o segmentima koje se prezentuju eksternim korisnicima.

Informacije o operativnim segmentima koji nisu samostalno postali izveštajni prikazuju se u okviru stavke *ostali segmenti*. Komponente koje čine pomenutu stavku nisu ekonomski slične, ali ih spaja njihova nedovoljna značajnost za eksterno izveštavanje.

Na bazi osnovnog principa izveštavanja po segmentima, u IFRS 8 se navode informacije o segmentima koje treba obelodaniti, uz njihovu podelu na: (1) opšte informacije, (2) informacije o rezultatima, sredstvima i obavezama segmenata i osnovama za njihovo generisanje i (3) usaglašavanja (usklađivanja) informacija o segmentima sa informacijama o entitetu kao celini.

Opšte informacije obuhvataju: (1) informacije o osnovi za identifikovanje operativnih segmenata i njihovom spajanju i (2) vrstama proizvoda i usluga po osnovu kojih svaki izveštajni segment ostvaruje prihode.

Za svaki segment, entitet treba da obelodani iznos rezultata, tj. dobitka ili gubitka, ali ne pruža definiciju rezultata segmenta, u smislu komponenti (prihoda i rashoda) na osnovu kojih se isti utvrđuje. Interni metod obračuna rezultata segmenta, koji je ustanovljen radi zadovoljenja informacionih potreba izvršnih

direktora, merodavan je i za eksterno izveštavanje. Za razliku od obelodanjivanja rezultata, obelodanjivanje sredstava i obaveza segmenata ima uslovni karakter. Entitet treba da obelodani iznose sredstava i obaveza svakog segmenta samo ukoliko pomenute informacije koriste izvršni direktori. Sadržina sredstava i obaveza segmenta, u smislu komponenti koje ih čine, treba da odgovara onome što se saopštava izvršnim direktorima. Ako izvršni direktori razmatraju više merila rezultata, sredstava i obaveza, za eksterno izveštavanje se biraju ona merila koja su najbliža sistemu merenja koji važi za entitet kao celinu.

Uslovni karakter imaju i sledeće informacije o segmentima: (a) eksterni prihodi (prihodi po osnovu transakcija sa licima izvan entiteta), (b) međusegmentni (interni) prihodi (prihodi ostvareni po osnovu transakcija sa drugim segmentima istog entiteta), (c) prihod od kamate, (d) rashod kamate, (e) godišnji otpis materijalnih i nematerijalnih stalnih (fiksni) sredstava, (f) značajne stavke prihoda i rashoda, (g) učešća u dobitku ili gubitku pridruženih entiteta i zajedničkih poduhvata obračunatih metodom učešća, (h) poreski rashod ili prihod, (i) značajne negotovinske stavke rezultata različite od otpisa, (j) učešća u kapitalu pridruženih entiteta i zajedničkih poduhvata koji se obračunavaju po metodu učešća i (k) kapitalni izdaci, tj. dodatna ulaganja u stalna sredstva. Navedene informacije imaju karakter uslovnih zato što se obelodanjuju samo (1) ako su uključene u obračun rezultata segmenta (stavke a-i) odnosno sredstava segmenta (stavke j i k) ili (2) ako se na drugi način redovno saopštavaju izvršnim direktorima, bez obzira na to da li su uključene u obračun rezultata odnosno sredstava. Iznosi pomenutih stavki koje razmatraju izvršni direktori merodavni su za eksterno izveštavanje, ali treba pružiti objašnjenja u vezi sa metodama njihovog merenja. Entitet može (ali ne mora) da objasni alokaciju troškova nastalih na nivou entiteta, imovine koju segmenti zajednički koriste i zajedničkih obaveza segmenata, na pojedinačne segmente. Entitet treba da obelodani i osnovu za obračun transakcija između izveštajnih segmenata (npr. tržišna cena, cena koštanja ili cena koja se nalazi između cene koštanja i tržišne cene), prirodu promena u načinu merenja u odnosu na prethodni period, kao i prirodu i efekat eventualnih asimetričnih alokacija (npr. alokacija troška otpisa na segmente bez alokacije sredstava koja su predmet otpisa, ili obrnuto). IFRS 8 daje mogućnost da se prihodi i rashodi od kamate segmenta saldiraju, ali samo ako prihod od kamate čini većinu prihoda segmenta, a izvršni direktori se oslanjaju na neto kamatu kada ocenjuju uspešnost segmenta.

Konačno, entitet treba da obelodani usklađivanja (a) ukupnih prihoda svih izveštajnih segmenata sa prihodima entiteta, (b) ukupnog rezultata svih izveštajnih segmenata sa rezultatom entiteta, (c) ukupnih sredstava svih izveštajnih segmenata sa sredstvima entiteta (ukoliko se sredstva segmenata obelodanjuju), (d) ukupnih obaveza izveštajnih segmenata sa obavezama entiteta (ukoliko se obaveze segmenata obelodanjuju) i (e) drugih značajnih stavki izveštajnih segmenata sa odgovarajućim stavkama entiteta. Zahvaljujući

pomenutim usklađivanjima, korisnici finansijskih izveštaja imaju mogućnost da ostvare jasan uvid u odnose između informacija o izveštajnim segmentima i informacija koje se odnose na entitet u celini (Haller, 2003, str. 460). Obelodanjivanje pozicija usaglašavanja je odraz procesa koji je po svojoj suštini suprotan segmentaciji – procesa konsolidovanja informacija o segmentima.

Troškovi izveštavanja o segmentima na bazi IFRS 8 su relativno niski, zbog toga što se informacije o segmentima već generišu za potrebe menadžmenta. Dodatnu prednost menadžment pristupa najbolje odražava stav Solomons-a iz 1968. godine, koji ističe da, ako su interno generisani izveštaji, tj. izveštaji upravljačkog računovodstva, „najbolji koje menadžment može stvoriti u cilju donošenja sopstvenih odluka, onda postoji polazna pretpostavka da će isti izveštaji, ili njihove manje detaljne verzije, najverovatnije biti najbolja podrška investitoru u donošenju odluka o investiranju i dezinvestiranju” (Radebaugh & Gray, 1997, str. 310).

Ipak, menadžment pristup ima nedostatke, a najznačajniji se ogleda u širokom prostoru za varijacije praksi izveštavanja po segmentima. Prvo, IFRS 8 dopušta primenu različitih osnova za segmentaciju. Kompanije koje posluju u istim privrednim delatnostima i na istim geografskim lokacijama mogu imati sasvim različite šeme internog izveštavanja zbog toga što su prihvatile različite organizacione pristupe (Herrmann & Thomas, 1997, str. 41), pa će njihove informacije o segmentima biti neuporedive. Drugo, obim obelodanjenih informacija može značajno da varira između entiteta i može da se kreće u rasponu od izostanka bilo kakvih informacija o segmentima (zbog toga što entitet nije segmentiran za svrhu internog izveštavanja) do obelodanjivanja veoma detaljnih informacija o segmentima. Treće, različiti entiteti mogu različito da mere iste pozicije (rezultat, sredstva i obaveze segmenata), što, takođe, može značajno da ugrozi uporedivost informacija o segmentima. Jedno istraživanje je otkrilo da kompanije iz SAD, koje poštuju standard neznatno različit od IFRS 8, saopštavaju različita merila rezultata, pri čemu su najzastupljenija sledeća: (a) poslovni rezultat (41% kompanija), (b) rezultat pre kamate i poreza (24% kompanija), (c) rezultat pre poreza (11% kompanija) i (d) rezultat pre kamate, poreza i amortizacije (9% kompanija) (International Accounting Standards Board, 2005, str. 11).

Zbog činjenice da većina informacija o izveštajnim segmentima koje specificira IFRS 8 ima uslovni (neobavezni) karakter, obelodanjene informacije o segmentima, u nekim slučajevima, možda neće biti dovoljne za korisnike. Iz tog razloga, IFRS 8 specificira dopunske informacije koje entitet treba da obelodani ukoliko one nisu deo obelodanjivanja o segmentima. Dopunske informacije su nezavisne od izvršene segmentacije, a čine ih: (1) prihodi po osnovu transakcija sa eksternim kupcima, za svaki proizvod ili uslugu ili grupu sličnih proizvoda ili usluga, (2) prihodi od transakcija sa eksternim kupcima i fiksna sredstva bez finansijskih ulaganja, za zemlju u kojoj se nalazi sedište

entiteta, inostranstvo u celini i značajne inostrane zemlje, i (3) prihodi od transakcija sa značajnim eksternim kupcima ili grupama kupaca pod zajedničkom kontrolom. Entitet ima mogućnost da izostavi informacije prve i druge kategorije ukoliko one nisu raspoložive, a troškovi njihovog generisanja su isuviše visoki.

Odredbe IFRS 8 postavljaju brojne izazove eksternim revizorima. Da bi formirali mišljenje o obelodanjenim informacijama o segmentima, revizori moraju dobro da razumeju poslovanje kompanije i način na koji se njome upravlja i spoznaju da li je ona uopšte segmentirana. Revizori treba da nastoje da posmatraju kompaniju očima menadžmenta, što znači da moraju da pristupe najvišim upravljačkim nivoima (Deppe & Omer, 2000, str. 53). Pregled organizacione strukture i zapisnika sa sednica odbora direktora može da pomogne revizorima da ocene da li je segmentacija koja je prikazana u eksternim izveštajima verodostojna (Albrecht & Chipalkatti, 1998).

4. Prakse eksternog izveštavanja po segmentima kompanija u Republici Srbiji

Analiza praksi eksternog izveštavanja po segmentima kompanija u Republici Srbiji zasnovana je na pregledu napomena uz finansijske izveštaje za 2013. godinu, koje su raspoložive na internet sajtu Agencije za privredne registre Republike Srbije. Analiza je sprovedena na uzorku od 500 privrednih društava. Struktura uzorka sa aspekta pravne forme prikazana je u tabeli 1.

Tabela 1. Struktura uzorka sa aspekta pravne forme

Pravna forma	Broj entiteta	Učešće u uzorku
akcionarsko društvo	203	40,6%
društvo sa ograničenom odgovornošću	216	43,2%
javno preduzeće	76	15,2%
ogranak stranog pravnog lica	1	0,2%
društveno preduzeće	2	0,4%
zadruga	2	0,4%
ukupno	500	100,0%

Informacije o segmentima su identifikovane u napomenama uz finansijske izveštaje ukupno 33 kompanije iz uzorka, tj. 6,6% analiziranih kompanija, što se može smatrati relativno skromnim učešćem. Nedostatak informacija o segmentima u napomenama uz finansijske izveštaje čak 93,4% analiziranih kompanija može se protumačiti činjenicom da je za mnoge od njih (one koje se ne kotiraju na javnom tržištu kapitala) obelodanjivanje informacija o

segmentima samo opcija, ali ne i obaveza. Ipak, ni mnoge kompanije koje se kotiraju na javnom tržištu kapitala (Beogradska berza) nisu obelodanile informacije o segmentima, što se može objasniti time da ove kompanije nisu segmentirane za potrebe internog izveštavanja. Takođe, ne treba odbaciti ni pretpostavku da neki sastavljači finansijskih izveštaja nisu dovoljno motivisani da obelodanjuju informacije o segmentima, zbog nedovoljnih podsticaja koji dolaze iz okruženja, a naročito od revizora. Struktura kompanija iz uzorka koje obelodanjuju informacije o segmentima sa aspekta pravne forme, koja je prikazana u tabeli 2, ukazuje na to da, ipak, neke kompanije na dobrovoljnoj osnovi obelodanjuju informacije o segmentima.

Tabela 2. Struktura kompanija koje obelodanjuju informacije o segmentima sa aspekta pravne forme

Pravna forma	Broj entiteta	Učešće u uzorku
akcionarsko društvo	26	78,8%
društvo sa ograničenom odgovornošću	6	18,2%
javno preduzeće	1	3,0%
Ukupno	33	100,0%

Finansijske institucije (banke i osiguravajuće kompanije) imaju značajno učešće u ukupnom broju kompanija koje obelodanjuju informacije o segmentima. Od 33 kompanije čije napomene uz finansijske izveštaje sadrže informacije o segmentima, 14 (42%) ima karakter finansijske institucije. Ako se ima u vidu da su u uzorak uključene 54 finansijske institucije, dolazi se do zaključka da 26% finansijskih institucija obelodanjuje informacije o segmentima. Samo 4% ostalih (tj. nefinansijskih) kompanija obuhvaćenih istraživanjem (19 od 446) saopštava informacije o segmentima.

Mnogi izveštajni entiteti iz uzorka (preko 40%) nisu eksplicitno saopštili osnovu za identifikovanje operativnih segmenata, mada IFRS 8 to zahteva. Ipak, nazivi segmenata ili opisi aktivnosti segmenata uglavnom omogućavaju da se nedvosmisleno spozna osnovu za segmentaciju. U 31 entitetu, operativni segmenti se identifikuju na bazi proizvoda ili usluga. Jedan entitet paralelno pruža informacije i o proizvodnim i o geografskim segmentima, što je u duhu ranije važećeg IAS 14, koji je upravo zahtevao dvodimenzionalno segmentiranje, ali ne i u duhu aktuelnog IFRS 8, koji propagira jednodimenzionalnu segmentaciju. Interesantno je da pomenuti entitet identifikuje samo jedan proizvodni segment, koji odgovara entitetu kao celini, a to, praktično, znači da proizvodna segmentacija nije ni izvršena. Stoga se može smatrati da taj entitet identifikuje segmente samo na geografskoj osnovi. U jednom slučaju, segmentacija je izvršena na bazi pravnih entiteta koji čine konsolidovanu celinu. Manje od polovine analiziranih entiteta je

obelodanilo glavne vrste proizvoda i usluga svakog segmenta, što, ponovo, govori o nedovoljnom uvažavanju odredaba IFRS 8.

Empirijsko istraživanje koje je sproveda poznata globalna računovodstvena firma PricewaterhouseCoopers (2005), na uzorku od 65 kompanija širom Evrope koje primenjuju IFRS, pokazuje da većina kompanija (85%) identifikuje segmente na proizvodnoj osnovi. S obzirom na to, dominacija proizvodne osnove za segmentaciju kompanija u Republici Srbiji je nešto što se moglo očekivati.

Broj izveštajnih segmenata analiziranih entiteta, ne računajući segmente koji su označeni kao „ostali“, kreće se u rasponu od 1 do 9. Jedan posmatrani entitet identifikuje samo jedan izveštajni segment, uz konstataciju da su druge aktivnosti relativno beznačajne, zbog veoma malog učešća u ukupnom prihodu. S druge strane, jedan entitet saopštava informacije o čak 9 segmenata, što je blizu preporučene gornje granice. Jedan entitet navodi i opisuje tri izveštajna segmenta, ali prezentovani podaci pokazuju da jedan od segmenata nema ni sredstva ni obaveze i da ne ostvaruje prihode niti ima rashode, tako da se ovaj entitet, praktično, može smatrati dvosegmentnim. Prosečan broj izveštajnih segmenata posmatranih entiteta je 3,48. U tabeli 3 su prikazane apsolutne i relativne frekvencije broja izveštajnih segmenata.

Tabela 3. Frekvencije broja izveštajnih segmenata

Broj segmenata	Broj entiteta	Učešće
1	1	3,0%
2	10	30,3%
3	8	24,2%
4	8	24,2%
5	2	6,1%
6	2	6,1%
7	1	3,0%
8	0	0,0%
9	1	3,0%
Ukupno	33	100,0%

Obim saopštenih informacija o segmentima značajno varira između entiteta. Dok tri posmatrana entiteta obelodanjuju samo po jednu kvantitativnu informaciju o segmentima, jedan entitet saopštava čak 67 različitih kvantitativnih informacija, uključujući i zbirne stavke. Prosečan broj obelodanjenih kvantitativnih informacija o segmentima, uključujući i zbirne stavke, je 16. U tabeli 4 je prikazana učestalost saopštavanja ključnih kvantitativnih informacija o segmentima.

Tabela 4. Učestalost obelodanjivanja informacija o segmentima

Karakter informacije o segmentu	Broj entiteta koji saopštavaju informaciju	Učešće entiteta koji saopštavaju informaciju
rezultat	29	87,9%
sredstva	21	63,6%
obaveze	16	48,5%
prihodi	33	100,0%
prihodi i rashodi od kamata odnosno neto kamata	9	27,3%
trošak otpisa (amortizacije)	14	42,4%
značajne stavke prihoda i rashoda	15	45,5%
učešće u dobitku i gubitku pridruženih i zajedničkih entiteta	0	0,0%
poreski rashod ili prihod	9	27,3%
značajne negotovinske stavke rezultata različite od godišnjeg otpisa	11	33,3%
ulaganja u pridružene i zajedničke entitete	1	3,0%
kapitalni izdaci	3	9,1%

Četiri entiteta nisu objavila rezultate (dobitke ili gubitke) segmenata, što nije u skladu sa IFRS 8. Ukoliko izvršni direktori razmatraju rezultate segmenata, onda te rezultate treba saopštiti i eksternim korisnicima, putem finansijskih izveštaja opšte namene. Ukoliko izvršni direktori ne razmatraju rezultate segmenata, segmenti se, prema IFRS 8, ne mogu ni deklarirati kao operativni, što znači da ne mogu da postanu ni izveštajni.

Nasuprot tome, neki entiteti iz uzorka (ukupno 9) iskazuju dva ili tri merila (nivoa) rezultata segmenata. Ako se pođe od poslednjeg (krajnjeg) obelodanjenog merila rezultata (koji je u 20 slučajeva i jedini), kao najčešće merilo uspešnosti segmenata izdvaja se rezultat pre oporezivanja, a zatim, po učestalosti korišćenja, slede rezultat nakon oporezivanja i poslovni rezultat, kao što pokazuje tabela 5.

Tabela 5. Merila uspešnosti segmenata

Merilo uspešnosti	Broj entiteta	Učešće
poslovni rezultat	7	21,2%
rezultat pre oporezivanja	13	39,4%
rezultat nakon oporezivanja	9	27,3%
rezultat nije obelodanjen	4	12,1%
Ukupno	33	100,0%

Mada svi entiteti prikazuju prihode segmenata, čak 20 entiteta ne vrši jasno podvajanje prihoda na internu i eksternu komponentu. Jedan entitet prikazuje ukupnu pasivu segmenata, ali ne navodi koji deo pasive čine obaveze. Šest entiteta prikazuje i prihode i rashode po osnovu kamata, dok tri entiteta prikazuju neto kamatu, kao razliku prihoda i rashoda od kamate, što IFRS 8 dopušta. U nekim slučajevima, prikazano je usaglašavanje informacija o segmentima (rezultata, prihoda, sredstava i obaveza) sa korespondentnim informacijama o entitetu kao celini, ali u nekim slučajevima to nije učinjeno. Na kraju, treba istaći da entiteti uglavnom ne obelodanjuju osnovu za obračun internih transakcija (transakcija između segmenata), mada IFRS 8 to zahteva.

Pregled napomena uz finansijske izveštaje ukazao je na to da finansijske institucije, generalno, obelodanjuju obimnije informacije o segmentima. Statistička analiza je to potvrdila. Naime, finansijske institucije u proseku obelodanjuju 23 kvantitativne informacije o segmentima, dok ostali entiteti obelodanjuju u proseku 10 kvantitativnih informacija. Da bi se ispitalo da li je razlika u nivou obelodanjivanja statistički značajna, sproveden je Mann-Whitney U test. Ovaj test je neparametarska alternativa t-testu nezavisnih uzoraka, koji nije mogao da bude sproveden zbog toga što je Shapiro-Wilk test pokazao da raspored broja obelodanih stavki ne aproksimira normalnom, ni za finansijske institucije, niti za ostale kompanije ($p < 0,05$ u oba slučaja). Mann-Whitney U test je otkrio da je razlika u broju obelodanih stavki između finansijskih institucija ($Md = 18$; $n = 14$) i ostalih kompanija ($Md = 6$; $n = 19$) statistički značajna ($U = 37,5$; $z = -3,486$; $p = 0,000$). Kako je pokazatelj veličine uticaja (r) na nivou od 0,61, može se konstatovati da karakter entiteta (finansijski ili nefinansijski), prema Cohenovom kriterijumu (Pallant, 2011, str. 231), ima snažan uticaj na broj obelodanih stavki.

Da bi se utvrdilo da li tip entiteta (finansijski ili nefinansijski) utiče na obelodanjivanje sredstava, obaveza i amortizacije segmenata, kao značajnih uslovnih (neobaveznih) stavki, sprovedeni su hi-kvadrat testovi nezavisnosti. Zbog toga što posmatrane promenljive imaju po dve kategorije, izvršene su korekcije neprekidnosti prema Yatesu, kako bi se kompenzovale precenjene vrednosti hi-kvadrat testova. Za ocenu veličine uticaja, korišćeni su Cohenovi kriterijumi (Pallant, 2011, str. 222). Pretpostavka hi-kvadrat testa u pogledu najmanje očekivane ćelijske učestalosti ispunjena je, i to u sva tri slučaja, jer očekivane učestalosti ni u jednoj ćeliji nisu manje od 5. Pomenuti testovi su pokazali da:

- postoji mali uticaj tipa entiteta na obelodanjivanje sredstava po segmentima koji nije statistički značajan (57,1% finansijskih institucija koje obelodanjuju sredstva naspram 68,4% ostalih entiteta koji to čine; $\chi^2(1, n = 33) = 0,09$; $p = 0,765$; $\phi = -0,116$);
- postoji mali uticaj tipa entiteta na obelodanjivanje obaveza po segmentima koji nije statistički značajan (57,1% finansijskih institucija koje

obelodanjuju obaveze naspram 42,1% ostalih entiteta koji to čine; $\chi^2(1, n = 33) = 0,252$; $p = 0,616$; $\phi = 0,149$); i

- postoji srednji uticaj tipa entiteta na obelodanjivanje amortizacije po segmentima koji nije statistički značajan (57,1% finansijskih institucija koje obelodanjuju amortizaciju naspram 21,1% ostalih entiteta koji to čine; $\chi^2(1, n = 33) = 3,111$; $p = 0,078$; $\phi = 0,371$).

Na osnovu prethodnog, može se konstatovati da obelodanjivanja sredstava, obaveza i amortizacije pretežno ne zavise od toga da li entitet pripada kategoriji finansijskih institucija ili ne.

Finansijske institucije i ostali entiteti se razlikuju u pogledu broja izveštajnih segmenata. Dok finansijske institucije u proseku imaju 3 izveštajna segmenta, ostali entiteti u proseku imaju 3,84 izveštajnih segmenata. Pošto raspored broja izveštajnih segmenata, prema Shapiro-Wilk testu, ne aproksimira normalnom za finansijske institucije ($p < 0,05$), mada aproksimira normalnom za ostale kompanije ($p > 0,05$), nije ispunjena pretpostavka za sprovođenje t-testa nezavisnih uzoraka. Alternativni Mann-Whitney U test otkriva da razlika između broja segmenata finansijskih institucija ($Md = 3$; $n = 14$) i ostalih kompanija ($Md = 4$; $n = 19$) nije statistički značajna ($U = 105$; $z = -1,05$; $p = 0,294$; $r = 0,18$). Dakle, karakter entiteta (finansijski ili nefinansijski) nema statistički značajan uticaj na broj izveštajnih segmenata.

Da bi se utvrdilo da li veličina entiteta utiče na njegovo izveštavanje po segmentima, ispitan je odnos između broja obelodanjenih kvantitativnih informacija o segmentima i broja izveštajnih segmenata, s jedne strane, i ukupnih poslovnih prihoda i ukupnih bilansnih sredstava, kao obeležja veličine entiteta, s druge strane. U tom cilju, izvršena je analiza korelacije pomoću Pearson-ovog koeficijenta (r). Uz uvažavanje Cohenovih smernica za utvrđivanje jačine veze (Pallant, 2011, str. 137), utvrđeno je da:

- ne postoji veza između bilansne vrednosti sredstava entiteta i broja njegovih izveštajnih segmenata ($r = -0,037$; $p = 0,837$);
- ne postoji veza između visine poslovnih prihoda entiteta i broja njegovih izveštajnih segmenata ($r = 0,02$; $p = 0,914$);
- postoji jaka i statistički značajna pozitivna veza između bilansne vrednosti sredstava entiteta i obima obelodanjenih kvantitativnih informacija o segmentima ($r = 0,517$; $p = 0,002$); i
- ne postoji veza između visine poslovnih prihoda entiteta i obima obelodanjenih kvantitativnih informacija o segmentima ($r = 0,088$; $p = 0,627$).

Analiza korelacije je, takođe, pokazala da ne postoji veza između broja izveštajnih segmenata i broja obelodanjenih kvantitativnih informacija o segmentima ($r = -0,007$; $p = 0,97$).

U svakom slučaju, analiza je otkrila da postoji značajna raznolikost praksi eksternog izveštavanja po segmentima kompanija u Republici Srbiji, koja se mogla očekivati s obzirom na fleksibilnost odredaba IFRS 8, ali i da se pomenuti standard ne poštuje u celosti, što, takođe, nije iznenađujuće. Naime, neka ranija istraživanja sprovedena u drugim zemljama otkrila su odstupanja praksi eksternog izveštavanja po segmentima od važeće regulatorne osnove (standarda). Ista istraživanja su ukazala i na faktore koji utiču na spremnost kompanija da obelodanjuju informacije o segmentima, od kojih se izdvajaju: kvalitet revizije (u smislu pažnje koju revizori posvećuju informacijama o segmentima), veličina, delatnost, finansijska struktura, profitabilnost i stopa rasta kompanije, stepen disperzije vlasništva nad kompanijom i prisustvo institucionalnih investitora (Albu et al., 2013; Herrmann & Thomas, 1996; Paul & Largay III, 2005; Prather-Kinsey & Meek, 2004; Prencipe, 2004).

U raspoloživim izveštajima o reviziji finansijskih izveštaja posmatranih kompanija koje obelodanjuju informacije o segmentima nisu uočene napomene o nepravilnostima tih informacija. Ako se uzmu u obzir rezultati istraživanja praksi obelodanjivanja informacija o povezanim stranama (Jakšić, 2010), koji, takođe, ukazuju na to da kompanije iz Republike Srbije ne uvažavaju u potpunosti odredbe merodavnog standarda (IAS 24), kao i rezultati istraživanja praksi finansijskog izveštavanja o nekretninama, postrojenjima i opremi, prema kojima neka preduzeća ne obelodanjuju osnovu merenja ili korišćene metode otpisa (Obradović & Karapavlović, 2014), stiče se utisak da sastavljači i revizori finansijskih izveštaja u Republici Srbiji ne posvećuju punu pažnju informacijama koje se obelodanjuju u napomenama uz finansijske izveštaje.

Raznovrsnost praksi izveštavanja po segmentima, koja je otkrivena ovim istraživanjem, i nedovoljna uporedivost informacija o segmentima različitih kompanija, koja iz toga proističe, ukazuju na to da IASB treba ozbiljno da shvati predloge i sugestije u vezi sa mogućim poboljšanjima IFRS 8. Naime, na osnovu istraživanja koje su sprovele u Nemačkoj, Franzen & Weißenberger (2015), predlažu da se poveća obim obaveznih obelodanjivanja i da se jasnije definišu metode merenja segmentnih pozicija, u smislu njihovog ujednačavanja sa metodama merenja korespondentnih pozicija entiteta kao celine. Ipak, isti autori, sa pravom, izražavaju skeptičnost u pogledu toga da li će i u kojoj meri IASB razmotriti izmene IFRS 8, jer je reč o standardu koji je, tokom procesa konvergencije IFRS i GAAP SAD, usaglašen sa američkim FASB-om. Samim tim, svaku eventualnu izmenu IFRS 8 IASB treba da usaglasi sa FASB-om, koji je, kao što je napred rečeno, praktično kreirao aktuelni IFRS 8.

5. Zaključak

Izveštavanje po segmentima predstavlja važan instrument za snabdevanje eksternih interesenata (investitora i kreditora, pre svega) informacijama korisnim za donošenje ekonomskih odluka. Time što osvetljavaju kompaniju iz

jednog novog ugla, informacije o segmentima predstavljaju veoma korisnu dopunu informacijama o finansijskom položaju, uspešnosti i novčanim tokovima kompanije kao celine.

U svetu danas preovlađuje stav da eksterno izveštavanje po segmentima treba da bude zasnovano na izveštavanju po segmentima za potrebe upravljanja kompanijom. Takav pristup je izražen u aktuelnom međunarodnom standardu finansijskog izveštavanja koji se bavi navedenom problematikom – IFRS 8. Mada je objavljen od strane IASB-a, ovaj standard je praktično kreiran u SAD. Pošto uživa podršku najuglednijih donosilaca standarda finansijskog izveštavanja u svetu danas – IASB-a i američkog FASB-a – IFRS 8 se može smatrati globalnim rešenjem. Pomenutom standardu se, ne bez osnova, upućuju izvesne zamerke, ali se, generalno, on može smatrati kvalitetnom osnovom eksternog izveštavanja po segmentima.

Regulatorni okvir eksternog izveštavanja po segmentima u Republici Srbiji upravo čini IFRS 8. Dakle, time što su prihvatile IFRS u celini, čiji deo je IFRS 8, institucije merodavne za regulisanje finansijskog izveštavanja u Republici Srbiji su stvorile osnovu za kvalitetno eksterno izveštavanje po segmentima. Ipak, kvalitetan standard, sam po sebi, ne garantuje da će informacije o segmentima koje kompanije obelodanjuju i zaista biti kvalitetne.

Istraživanje sprovedeno u ovom radu je otkrilo da informacije o segmentima imaju skromno mesto u ukupnim informacijama koje kompanije iz Republike Srbije obelodanjuju u svojim finansijskim izveštajima. Relativno mali broj kompanija obelodanjuje informacije o segmentima, a obelodanjene informacije nisu uvek potpune. Kvantitativne informacije o segmentima često nisu praćene odgovarajućim kvalitativnim informacijama koje bi ih pojasnile ili dopunile. Nepotpuna usaglašenost praksi eksternog izveštavanja po segmentima sa odredbama IFRS 8, koja je ovim istraživanjem identifikovana, ukazuje na to da sastavljači finansijskih izveštaja, ali i revizori tih izveštaja, treba da posvete veću pažnju obelodanjivanjima o segmentima.

Pomenuti nedostaci, barem u izvesnoj meri, predstavljaju posledicu činjenice da izveštavanje po segmentima predstavlja relativno novo područje finansijskog izveštavanja u Republici Srbiji. Za razliku od nekih zemalja, pre svega anglo-saksonskih, gde se izveštavanje po segmentima razvilo kao odgovor na izražene informacione potrebe korisnika finansijskih izveštaja, u Republici Srbiji se ono pojavilo kao posledica usvajanja međunarodnih standarda – IFRS. U periodu koji je prethodio usvajanju IFRS, ovom području finansijskog izveštavanja se, zbog nerazvijenosti tržišta kapitala i karakteristika privrednog ambijenta uopšte, nije posvećivala značajna pažnja u Republici Srbiji. Treba očekivati da će se, sa daljim razvojem tržišta kapitala u Republici Srbiji, povećati potrebe korisnika finansijskih izveštaja za detaljnim i kvalitetnim informacijama o segmentima, što će pojačati pritiske na sastavljače,

revizore i regulatore finansijskog izveštavanja, koji će morati da ulože veći trud kako bi izašli u susret potrebama korisnika.

Istraživanje u ovom radu je otkrilo da finansijske institucije, generalno, obelodanjuju obimnije informacije o segmentima u odnosu na ostale kompanije. Pored toga, identifikovana je veza između obima obelodanjenih informacija i bilansne vrednosti sredstava entiteta, u smislu da entiteti sa većim bilansnim sredstvima obelodanjuju veći broj kvantitativnih informacija o segmentima.

Literatura

- Albrecht, W. D. & Chipalkatti N. (1998). New Segment Reporting. *The CPA Journal*, 68 (5). preuzeto sa: <http://www.cpajournal.com/1998/0598/Features/F460598.htm>, pristupljeno: 15 April 2015.
- Albu, N., Albu, C.N. & Mateescu, R. (2013). Analiza practicilor de raportare pe segmente – cazul societăților cotate la BVB. *Audit Financiar*, 11 (106), 32-38.
- Belkaoui, A.R. (1994). *International and Multinational Accounting*. London: The Dryden Press.
- Deppe, L. & Omer, S.C. (2000). Disclosing Disaggregated Information. *Journal of Accountancy*, 190 (3), 47-54.
- Dukić, T. (2002). Utvrđivanje i analiza novčanih tokova segmenata. *Računovodstvo*, 46 (6), 21-26.
- Financial Accounting Standards Board (1997). *Statement of Financial Accounting Standards No. 131: Disclosures about Segments of an Enterprise and Related Information*.
- Franzen, N. & Weißenberger, B.E. (2015). The adoption of IFRS 8 – no headway made? Evidence from segment reporting practices in Germany. *Journal of Applied Accounting Research*, 16 (1), 88-113.
- Haller, A. (2003). Segmental reporting. In: Walton, P., Haller, A. and Raffournier, B. (Eds.), *International Accounting* (2nd ed) (pp. 444-470). London: Thomson.
- Herrmann, D. & Thomas, W. (1996). Segment Reporting in the European Union: Analyzing the Effects of Country, Size, Industry, and Exchange Listing. *Journal of International Accounting & Taxation*, 5 (1), 1-20.
- Herrmann, D. & Thomas, W.B. (1997). Reporting Disaggregated Information: A Critique Based on Concepts Statement No. 2. *Accounting Horizons*, 11 (3), 35-44.
- Hoyle, J.B., Schaefer, T.F. & Douppnik, T.S. (2004). *Advanced Accounting* (7th ed). New York: McGraw-Hill/Irwin, International Edition.
- Ijiri, Y. (1995). Segment Statements and Informativeness Measures: Managing Capital vs. Managing Resources. *Accounting Horizons*, 9 (3), 55-67.
- International Accounting Standards Board (2005). *Board Meeting: 20 January 2005, London, Project: Short-term Convergence – Segment Reporting*, Information for observers.
- International Accounting Standards Board (2014). *International Financial Reporting Standard 8: Operating Segments*, IFRS Foundation.
- Jakšić, D. (2010). Regulativa i praksa obelodanjivanja povezanih strana u finansijskim izveštajima u Republici Srbiji. U: Čanak, J. (Ed.), *Mogućnosti i ograničenja razvoja računovodstvene profesije u Srbiji*, XLI simpozijum Računovodstvo i

- poslovne finansije u savremenim uslovima poslovanja (pp. 96-109). Zlatibor: Savez računovođa i revizora Srbije.
- Malinić, D. (1999). *Divizionalno računovodstvo: računovodstveno izveštavanje po profitnim i investicionim centrima*. Beograd: Ekonomski fakultet.
- Obradović, V. & Karapavlović, N. (2014). Finansijsko izveštavanje o nekretninama, postrojenjima i opremi u Srbiji. *Računovodstvo*, 58 (11-12), 38-50.
- Pacter, P. (1993). *Reporting Disaggregated Information*. Research Report, Financial Accounting Standards Board.
- Pallant, J. (2011). *SPSS – Priručnik za preživljavanje* (prevod četvrtog izdanja). Beograd: Mikro knjiga.
- Paul, J.W. & Largay III, J.A. (2005). Does the 'management approach' contribute to segment reporting transparency? *Business Horizons*, 48 (4), 303-310.
- Prather-Kinsey, J. & Meek, G.K. (2004). The Effect of Revised IAS 14 on Segment Reporting by IAS Companies. *European Accounting Review*, 13 (2), 213-234.
- Prencipe, A. (2004). Proprietary Costs and Determinants of Voluntary Segment Disclosure: Evidence from Italian Listed Companies. *European Accounting Review*, 13 (2), 319-340.
- PricewaterhouseCoopers (2002). *Europe and International Financial Reporting Standards: Your questions answered*.
- PricewaterhouseCoopers (2005). *World Watch*, No. 2.
- Radebaugh, L.H. (1987). *International Aspects of Segment Disclosures: A Conceptual Approach*. Research Monograph No2, Department of Accounting and Finance, Glasgow Business School, University of Glasgow, Glasgow.
- Radebaugh, L.H. (1997). Segmental and Foreign Operations Disclosures. In: Choi, F.D.S. (Ed.), *International Accounting and Finance Handbook* (2nd ed) (pp. 19·1-19·29). New York: John Wiley & Sons, Inc.
- Radebaugh, L.H. & Gray, S.J. (1997). *International Accounting and Multinational Enterprises* (4th ed). New York: John Wiley & Sons, Inc.
- Roberts, C. (2010). Segment Reporting. In: Nobes, C. and Parker, R. (Eds.), *Comparative International Accounting* (11th ed) (pp. 454-485). Harlow: Pearson Education Limited.
- Swaminathan, S. (1991). The Impact of SEC Mandated Segment Data on Price Variability and Divergence of Beliefs. *The Accounting Review*, 66 (1), 23-41.
- Wild, J.J. (2005). *Financial Accounting: Information for Decisions* (3rd ed). New York: McGraw-Hill/Irwin, International Edition.

EXTERNAL SEGMENT REPORTING IN THE REPUBLIC OF SERBIA

Abstract: The purpose of the research in this paper is to examine the regulation and practices of external segment reporting in the Republic of Serbia. The importance of research stems from a great potential usefulness of segment information for investors and creditors. The analysis of regulation suggests that the Republic of Serbia has high-quality and internationally recognized basis of external segment reporting – IFRS 8. However, there is a room for improvement of IFRS 8. The analysis of practices, conducted on a

sample of 500 companies, shows that companies in the Republic of Serbia, in general, do not attach great importance to the disclosure of segment information in financial statements. The practices are quite miscellaneous, which is a consequence of the flexibility of IFRS 8, but also an incomplete compliance with IFRS 8. By applying statistical techniques we have examined whether the practices of external segment reporting are related to characteristics of companies, which makes the originality of the paper. We have found that financial institutions disclose more extensive quantitative segment information in relation to other companies in the Republic of Serbia, and that companies with higher assets disclose more extensive segment information. The research indicates that there is a significant room for improving the practices of external segment reporting in the Republic of Serbia. The research results may be useful for regulators of financial reporting and preparers and auditors of financial statements.

Key words: financial reporting, segment reporting, disclosure, IFRS 8, operating segment

Biografije autora

Vladimir Obradović je rođen 1978. godine u Užicu. Osnovnu i srednju školu završio je u Kosjeriću. Osnovne akademske studije završio je na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Kragujevcu 2002. godine. Magistrirao je na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Beogradu 2007. godine. Doktorsku disertaciju je odbranio u februaru 2012. godine, na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Kragujevcu. Zaposlen je na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Kragujevcu kao docent. Izvodi nastavu iz nastavnih predmeta Finansijsko izveštavanje (osnovne akademske studije), Specijalni bilansi (master akademske studije) i Međunarodno finansijsko izveštavanje (doktorske akademske studije), iz uže naučne oblasti Računovodstvo, revizija i poslovne finansije. Njegova naučna interesovanja vezana su za oblast finansijskog izveštavanja, posebno za međunarodne aspekte finansijskog izveštavanja i standarde finansijskog izveštavanja.

Nemanja Karapavlović je rođen 1987. godine u Čačku. Osnovnu i srednju školu završio je u Čačku. Osnovne akademske studije završio je na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Kragujevcu 2010. godine. Na istom fakultetu završio je master akademske studije 2012. godine. Trenutno je student treće godine doktorskih akademskih studija na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Kragujevcu (modul: Računovodstvo i poslovne finansije), na kome je i zaposlen kao asistent na predmetima Finansijsko izveštavanje (osnovne akademske studije) i Specijalni bilansi (master akademske studije). Sfere njegovog naučnog interesovanja su, pre svega, eksterno finansijsko računovodstvo i izveštavanje opšte namene i finansijsko izveštavanje u posebnim prilikama.

UPUTSTVO ZA PRIPREMU RUKOPISA

Struktura rukopisa

Rukopisi mogu biti na srpskom i/ili engleskom jeziku (ukoliko je rukopis na srpskom jeziku, *neophodno je* dostaviti i englesku verziju, ukoliko je rukopis na engleskom jeziku, *nije potrebno* dostaviti i srpsku verziju). Za varijantu rukopisa na engleskom jeziku potrebno je koristiti British English spelling. Urednik vrši preliminarnu procenu kvaliteta engleskog jezika rukopisa, dok konačnu ocenu daje lektor. Neadekvatan engleski jezik može biti razlog odbijanja rukopisa od strane urednika ili lektora. Autori ne smeju koristiti diskriminatorni jezik u pisanju rukopisa, jer i to može biti razlog odbijanja rukopisa od strane urednika ili recenzenata. Rukopisi koji ne ispunjavaju zahteve definisane tehničkim uputstvom neće biti upućeni na recenziju.

Rukopis mora imati Naslovnu stranu, datu *kao poseban word dokument*, koja sadrži sledeće: naslov rada, skraćeni naslov rada (do 60 karaktera sa razmakom, za zaglavlje članka), ime i prezime autora, afilijaciju (univerzitet, fakultet/departman), poštansku adresu i adresu elektronske pošte. Ukoliko trenutna afilijacija autora nije identična sa institucijom u okviru koje je istraživanje realizovano, potrebno je navesti obe institucije. Takođe, potrebno je označiti autora (fusnotom, insert footnote, format, custom mark – umetnuti zvezdicu) koji je zadužen za korespondenciju sa uredništvom časopisa.

Naziv i broj projekta, odnosno naziv programa u okviru koga je članak nastao, kao i naziv institucije koja je finansirala projekat ili program, prikazuje se posebnom fusnotom, po pravilu pri dnu Naslovne strane rukopisa. Ako je rukopis prethodno bio izložen na skupu u vidu usmenog saopštenja (pod istim ili sličnim naslovom), podatak o tome treba da bude naveden, takođe, u posebnoj fusnoti, po pravilu pri dnu Naslovne strane rukopisa. Članak koji je *već objavljen u nekom časopisu ne može se objaviti* u ovom časopisu, ni pod sličnim naslovom, niti u izmenjenom obliku. Rukopis sme da bude upućen na razmatranje isključivo ovom časopisu, ne može biti u isto vreme razmatran ili recenziran ili prihvaćen za objavljivanje ili u štampi na drugom mestu (drugom časopisu).

Drugi deo rukopisa namenjen je recenzentima i *ne sme sadržati podatke o autorima*. Ovaj deo rukopisa sadrži sledeće: naslov rada, rezime, ključne reči, JEL klasifikaciju, uvod, glavni deo teksta (navođenje rezultata ranije sprovedenih istraživanja u konkretnoj oblasti, teorijski okvir istraživanja i metodologiju, rezultate istraživanja, diskusiju), zaključke istraživanja, spisak referenci i priloge (koje je u tehničkom smislu, zbog obima, jednostavnije prikazati na kraju rukopisa). Obim rukopisa mora biti u rasponu od 30000 do 50000 karaktera, sa razmacima, a bez tabela, slika, spiska referenci, fusnota, priloga. Rukopis *ne treba numerisati*.

Treći deo rukopisa uključuje kratku biografiju autora (do 1000 karaktera sa razmacima), a, takođe, predstavlja *poseban word dokument*.

Rezime treba da sadrži precizne podatke o osnovnoj ideji rukopisa, ali i da istakne korišćene metode i glavne zaključke istraživanja autora. Konkretno, rezime treba da uključi: svrhu, metodologiju, rezultate istraživanja, praktičnu primenljivost rezultata, originalnost i korisnost/značaj istraživanja. Obim rezimea je 1200 do 1400 karaktera sa razmacima. Ukoliko je rukopis na srpskom jeziku, a samim tim i rezime, na kraju rukopisa, nakon spiska referenci, potrebno je dati i rezime na engleskom jeziku, i obratno.

Ključne reči slede nakon rezimea i daju se na istom jeziku na kom je i rezime. Rukopis može da sadrži 6 do 10 ključnih reči. Ključne reči su termini ili sintagme koje najbolje opisuju sadržaj članka za potrebe indeksiranja i pretraživanja. Poželjno je odrediti ih na bazi odgovarajućeg rečnika, koji je prihvaćen u okviru konkretne naučne oblasti.

JEL klasifikacija predstavlja standardni metod klasifikovanja literature u oblasti ekonomije. Podrazumeva izbor koda, u skladu sa problematikom razmatranom u rukopisu, a na osnovu sledećeg linka <https://www.aeaweb.org/econlit/jelCodes.php?view=jel>

Tehničko oblikovanje rukopisa

Rukopis treba oblikovati na sledeći način:

- *Postavka stranice*: Page Setup
 - *Margins*: Top, bottom - 5cm, left, right - 4cm;
 - *Paper size*: A4;
 - *Layout*: Header, footer - 4.3cm;
- *Font*: Times New Roman (latinica) - 11pt.
- *Prored*: Paragraph - Spacing
 - *Indentation*: Left, Right 0; *Special*: First line 0,6;
 - *Spacing*: Before 6pt, After 0pt;
 - *Line spacing*: Single.

Kurzivom (*italic*) treba naglašavati reči i fraze unutar teksta, ali ne i čitave paragrafe. Kurziv treba koristiti da bi se naglasile reči i fraze koje se preuzimaju iz drugih jezika (npr. latinskog).

Zadebljana slova (**bold**) se mogu koristiti *isključivo* za naslov i određene podnaslove.

Svi podnaslovi moraju biti numerisani arapskim brojevima, po redosledu pojavljivanja. Ne treba koristiti više od tri nivoa podnaslova. Podnaslove pitati od početka reda, bez uvlačenja. Slede instrukcije za formatiranje:

1. Podnaslov prvog nivoa: **bold, mala slova, 11 pt.**

1.1. Podnaslov drugog nivoa: *kurziv bold, mala slova, 11 pt.*

1.1.1. Podnaslov trećeg nivoa: *kurziv, mala slova, 11 pt.*

Formule, slike, tabele i fusnote predstavljaju sastavni deo rukopisa.

Formule treba prikazati uz desnu marginu, sa numeracijom u zagradi (1).

Slike i skenirane slike moraju imati rezoluciju od najmanje 300dpi i moraju biti date u formatima jpg ili tiff. Dijagrami i šematski prikazi moraju biti dati u formatu pdf, cdr, xls, dwg. Numeracija i naslov slike nalaze se iznad slike (Slika 1.; Slika 2. ...), centrirano.

Tabele moraju biti date u formi koja omogućava editovanje. Naslov tabele daje se iznad tabele uz odgovarajuću numeraciju (Tabela 1.; Tabela 2. ...), centrirano.

Slike i tabele ne smeju biti u boji. Širina slika i tabela mora biti manja od 10cm. Svaka slika i tabela mora da sadrži izvor, koji se daje ispod slike i tabele, centrirano.

Fusnote treba koristiti u izuzetnim slučajevima radi pojašnjenja određenih pojmova ili delova rukopisa, ali nikako kao zamenu za spisak referenci (References, Insert Footnote). Uvek treba koristiti fusnote umesto endnota. Fusnote pisati fontom Times New Roman (latinica) - 9pt.

Citiranje

U časopisu se primenjuje APA stil citiranja i referenciranja (prema uputstvu datom linkom http://www.dksgrs/biblioteka/vodicZaCitiranje/apa_osnovna.html ili <http://www.apastyle.org/>). Citiranje u tekstu treba da bude dato u zagradi, gde se navodi prezime autora, godina izdanja i, eventualno, strana, ukoliko je reč o direktnom citatu).

Ukoliko publikacija ima dva autora, potrebno je navesti prezimena jednog i drugog autora, a ako ih ima više od dva samo prezime prvonavedenog autora i nakon toga skraćenicu et al.

Primer: (Kelley & Chang, 2007)

Primer: (Hughes et al., 2004)

Kada se prezime autora pominje u tekstu, neposredno nakon prezimena mora da sledi godina objavljivanja publikacije, data u zagradama:

Primer: ... po Fisheru (1933)

U ostalim slučajevima prezime i godina stoje u zagradama:

Primer: (Fisher, 1933)

Broj stranice obavezno treba navesti ukoliko se citira određeni tekst (izvorni tekst mora biti dat kao i u originalu, tj. *in extenso*) ili kada se ne čini osvrt na glavni zaključak, već na konkretnu ideju ili tvrdnju:

Primer: (Fisher, 1933, p. 58).

Pri tome, citat se mora jasno izdvojiti od ostalog teksta upotrebom znaka navoda („tekst“) na početku i kraju citata.

Referenciranje (spisak referenci)

Pozivi na literaturu (citati) u tekstu rada moraju se u potpunosti poklapati sa spisakom referenci. Preciznije, svaka referenca citirana u tekstu rukopisa mora biti prisutna u spisku referenci i obratno. Reference u spisku treba poredati abecednim redom (po prezimenu prvog autora) i ne numerisati. Autori se mole da provere da li su imena i prezimena citiranih autora, kao i detalji vezani za citirane članke, kao što su: naslov članka, godina izdanja, godina izdavanja časopisa, broj časopisa, stranice itd., korektno prikazani u spisku referenci.

Opšte napomene o stilu navođenja referenci u spisku

Ako se isti autor(i) navodi dva ili više puta, prvo treba navesti stariju publikaciju. Ako se isti autor(i) navodi više puta sa radovima objavljenim u istoj godini, uz godinu objavljivanja treba kao sufiks navesti (a, b i tako redom), dodavanjem iza godine, na primer (2010a). Reference objavljene u istoj godini od istih autora ređaju se po abecednom redu imajući u vidu naslov rada.

Reference koje su dostupne na jeziku koji nije engleski, referenciraju se na jeziku na kome su objavljeni. Reference koje su dostupne na engleskom i nekom drugom jeziku citiraju se tako što se navode najpre podaci na engleskom jeziku, a zatim i podaci na drugom jeziku.

Spisak referenci treba tako formatirati da se drugi red kod svakog unosa uvuče (Paragraph, Indentation, Special – choose Hanging, by 1cm). Spisak referenci navesti fontom Times New Roman (latinica) - 10pt

Poseban stil za određene tipove referenci

Knjiga sa navedenim autorima:

Model: Prezime autora, inicijal(i) imena (godina izdanja). *Naslov knjige.* Mesto izdanja: naziv izdavača.

Primer: O'Hara, M. (2004). *Market microstructure theory.* Cambridge: Blackwell Publishers.

Knjiga sa navedenim autorima i rednim brojem izdanja:

Model: Prezime autora, inicijal(i) imena (godina izdanja). *Naslov knjige* (br. izdanja). Mesto izdanja: naziv izdavača.

Primer: O'Hara, M. (1998). *Market microstructure theory* (2nd ed). New York: John Wiley & Sons.

Zbornik radova sa navedenim urednicima:

Model: Prezime, inicijali. (Eds.) (godina). *Naslov knjige*. Mesto izdanja: izdavač.

Primer: Bisignano, J. & Hunter, W. (Eds.) (2000). *Global financial crises: Lessons from recent events*. Boston: Kluwer Academic Publishers.

Savremeno izdanje starije knjige:

Model: Prezime, inicijali. (originalna godina objavljivanja) godina savremenog izdanja. *Naslov knjige*. Mesto izdanja: izdavač.

Primer: Keynes, J. M. (1936) 1973. *The general theory of employment, interest and money*. London: The Royal Economic Society.

Rad (odeljak) u zborniku radova ili drugoj kolektivnoj publikaciji:

Model: Prezime, inicijali. (godina). Naslov odeljka. U: prezime i inicijal urednika (Ed.), *naslov publikacije* (stranice). Mesto izdanja: izdavač. Ako publikacija ima dva ili više urednika, umesto (Ed.) navesti (Eds.).

Primer: McKinnon, R. (2000). Limiting moral hazard and reducing risk in international capital flows: The choice of an exchange rate regime. In: Bisignano, J. & Hunter, W. (Eds.), *Global financial crises: Lessons from recent events* (pp. 159–176). Boston: Kluwer Academic Publishers.

Knjiga (publikacija) u kojoj je institucija navedena kao autor:

Model: Institucija (godina). *Naslov*. Mesto izdanja: izdavač.

Primer: OECD (2013). *OECD Economic Surveys: China 2013*. Paris: OECD Publishing.

Rad u časopisu sa jednim autorom:

Model: Prezime, inicijali. (godina). Naslov rada. *Naziv časopisa*, redni broj godišta (broj sveske), stranice.

Primer: Haggard, S. (1985). The politics of adjustment: Lessons from the IMF's Extended Fund Facility. *International Organization*, 39 (3), 505–534.

Rad u časopisu sa dva i više autora:

Model: Prezime prvog autora, inicijal. & prezime drugog autora, inicijal. (godina). Naslov rada. *Naziv časopisa*, redni broj godišta (broj sveske), stranice.

Primer: Frenkel, A. J. & Levich, R. M. (1975). Covered interest arbitrage: Unexploited profits? *Journal of Political Economy*, 83 (2), 325–338.

Rad u časopisu, još uvek neobjavljen (npr. u štampi):

Model: Prezime, inicijali. (forthcoming) Naslov rada. *Naziv časopisa*.

Primer: Marinković, S. & Radović, O. (forthcoming). Bank net interest margin related to risk, ownership and size: An exploratory study of the Serbian banking industry. *Economic Research*.

Rad u časopisu, sa DOI:

Model: Prezime, inicijali. (godina). Naslov rada. *Naziv časopisa*, doi: adresa

Primer: Fungáčová, Z. & Poghosyan, T. (2011). Determinants of bank interest margins in Russia: Does bank ownership matter? *Economic Systems*, doi: 10.1016/j.ecosys.2010.10.007

Radna dokumenta/Dokumenta za diskusiju:

Model: Prezime, inicijali (godina). *Naslov rada* (Naziv radnog dokumenta, broj), mesto izdanja: izdavač.

Primer: Gordon, J. R. (2012). *Is U.S. economic growth over? Faltering innovation confronts the six headwinds* (NBER Working Paper, WP18315), Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.

Napomena: Molimo vas da uočite razliku između ovih i dokumenata dostupnih na internetu. Radna, tj. dokumenta za diskusiju ne moraju biti isključivo dostupna na internetu, niti uopšte dostupna na internetu. Ovo su periodične, obično redom numerisane publikacije izvesnih institucija.

Članak u novinama sa navedenim autorom:

Model: Prezime, inicijali (godina). Naslov članka. *Naziv novina*, datum.

Primer: Krugman, P. (2011). Killing the Euro. *The New York Times*, 1 December.

Članak u novinama bez navedenog autora:

Model: Naziv članka (godina). *Naslov novina*, datum.

Primer: Siemens to pay €170m to Greece over alleged bribery of officials (2012). *Financial Times*, 9 March.

Dokumenta ili baze podataka sa interneta, privatne ili zvanične internet stranice:

Model: Prezime, inicijali (godina). Naslov dela, preuzeto sa: internet izvor, pristupljeno: datum pristupa.

Primer: Jelašić, R. (2010). Ključne determinante kretanja cena u Srbiji: Empirijski pregled devet godina tranzicije, preuzeto sa: http://www.nbs.rs/internet/latinica/15/konferencije_guvernera/prilozi/20100309_ko_paonik.pdf, pristupljeno: 15. Avgust 2012.

Publikacije objavljene na drugim jezicima ili pisane nelatiničnim pismima:

Napomena: Naslov publikacije ili rada na drugim jezicima, ali u latiničnom pismu, treba ostaviti na izvornom jeziku. Ako je pak naslov izvorno zapisan nelatiničnim pismom može se navesti izvornim ili latiničnim pismom, pri čemu autor može, ali ne mora, navesti i prevod naslova na engleski jezik.

Primer 1: Schmidt, G., Allouche, J., Bardelli, P. & Beaujolin-Bellet, R. (2012). Restructurations d'entreprises. *Revue française de gestion*, 38 (220), 73–74.

Primer 2: Капелюшников, Р. (2013). Сколько стоит человеческий капитал России? (Russia's human capital: What is it worth?) *Вопросы Экономики*, 2, 24–46.

Indirektni izvori:

Napomena: Ovakav način citiranja je prihvatljiv isključivo ako autor nije u stanju uz normalnu istrajnost doći do primarnog izvora. Ako je to slučaj, uvek prvo navesti primarni izvor, a u nastavku, u zagradama i indirektan izvor.

Primer: Israel, G. & Ingrau, B. (1990). *The invisible hand*. Cambridge: MIT Press. (quoted in: Minsky, P. H. (1995). Financial factors in the economics of capitalism. *Journal of Financial Services Research*, 9, 197–208).

Naslov i podnaslov:

Napomena: Kod nekih knjiga, ređe i kod radova u časopisima, pojavljuje se naslov iza kojeg sledi podnaslov. Ako je opravdano, podnaslov se, takođe, može navesti, izdvojen od naslova znakom dve tačke, čak i ako na koricama ili naslovnoj strani rada ovakva interpunkcija nije upotrebljena. Prva reč u podnaslovu uvek treba biti napisana velikim slovom.

Primer: Harris, L. (2003). *Trading and exchanges: Market microstructure for practitioners*, Oxford: Oxford University Press.

GUIDELINES FOR MANUSCRIPT WRITING

Manuscript structure

Manuscripts may be in Serbian and / or English (if the manuscript is written in Serbian, *it is necessary* to submit the English version, if the manuscript is in English, *it is NOT necessary* to submit the Serbian version). For variant manuscripts in English it is required to use British spelling. The Editor performs a preliminary assessment of the quality of manuscript English language, while the final assessment gives the proofreader. Inadequate English language can be a reason for rejecting the manuscript by the Editor or proofreader. Authors must not use discriminatory language in writing the manuscript, because it can be a reason for rejecting the manuscript by the Editor or reviewers. Manuscripts that do not meet the requirements defined by technical instructions will not be sent for review.

The manuscript must have a title page, given as *a separate word document* containing the following: title, abbreviated title of the paper – running head (up to 60 characters with spaces to the header of the article), the author's name and surname, affiliation (university, faculty / department), mailing address and e-mail. If the current affiliation of the author is not identical with the institution in which the research was conducted, it is necessary to specify both institutions. Also, it is necessary to indicate the author (footnote, insert footnote, format, custom mark - put an asterisk) which is responsible for correspondence with the Editor of the journal.

The name and number of the project or programme name in which the article originated, as well as the name of the institution that funded the project or program should be placed in a special footnote, as a rule at the bottom of the title page of the manuscript. If the manuscript has been previously exposed to a rally in the form of oral presentations (under the same or similar title), information about this need to be given also in a special footnote, as a rule at the bottom of the title page of the manuscript. An article *that has already been published in a journal cannot be published* in this journal, under a similar title or in a modified form. The manuscript has to be submitted only to this Journal, it may not be under consideration or peer review or accepted for publication or in press elsewhere.

The second part of the manuscript is intended for reviewers *and do not contain information about the authors*. This part of the manuscript contains the following: paper title, abstract, keywords, JEL classification, introduction, main part of the text (listing the results of previously conducted research in a particular area, the theoretical framework of the research and methodology, research results, discussion), conclusion, a list of references and Annex (which, in technical terms, because of the volume, is easier to show at the end of the manuscript). The volume of the manuscript must be in the range of 30.000 to 50.000 characters with spaces, without tables, images, lists of references, footnotes, appendices. *The manuscript should not be numbered.*

The third part of the manuscript includes a short biography of the author (up to 1,000 characters with spaces), but also represents *a special Word document*.

The abstract should contain precise data on the basic idea of the manuscript, but also to highlight the methods used and the main conclusions of the research made by the authors. In particular, the abstract should include: purpose, methodology, research results, the practical applicability of the results, the originality and usefulness / importance of research. The scope of the abstract is 1.200 to 1.400 characters with spaces. If the manuscript is in the Serbian language, and at the same time the abstract is in Serbian language, then at the end of the manuscript, after the list of references, author(s) should give the abstract in the English language, and vice versa.

Keywords follow after the abstract and are given in the same language of the abstract. The manuscript may contain 6 to 10 keywords. Keywords are terms or phrases that best describe the article content for indexing and searching. It is desirable to determine them on the basis of appropriate vocabulary, which has been adopted in the context of specific scientific fields.

JEL classification is a standard method of classifying literature in the field of economics. It implies the choice of code, according to the issues considered in the manuscript, based on the following link <https://www.aeaweb.org/econlit/jelCodes.php?view=jel>

The technical design of the manuscript

The manuscript should be formed as follows:

- *Page Setup:*
 - *Margins:* Top, bottom - 5cm, left, right - 4cm;
 - *Paper size:* A4;
 - *Layout:* Header, footer - 4.3cm;
- *Font:* Times New Roman (Latin) - 11pt.
- *Character spacing:* Paragraph - Indents and spacing
 - *Indentation:* Left, Right 0; *Special:* First line 0.6;
 - *Spacing:* Before 6pt, After 0pt;
 - *Line spacing:* Single.

Italics should emphasize words and phrases within the text, but not whole paragraphs. Italics should be used to highlight words or phrases that are taken from other languages (e.g. Latin).

Bold can be used *exclusively* for title and certain subheadings.

All subheadings must be numbered in Arabic numerals in order of appearance. Author(s) should not use more than three levels of headings. Subheadings should be written from the beginning of the order, without indentation. Follow the instructions for formatting:

1. The subtitle of the first level: **bold, lowercase letters, 11 pt.**

1.1. The subtitle of the second level: *bold italic, lowercase letters, 11 pt.*

1.1.1. The subtitle of the third level: *italic, lowercase letters, 11 pt.*

Formulas, figures, tables and footnotes are an integral part of the manuscript.

Formulas should be displayed to the right margin, with the numbers in brackets.

(1)

Photos and scanned images must have a resolution of at least 300dpi and must be given in the format jpg or tiff. Diagrams and schematic drawings shall be provided in pdf, cdr, xls or dwg format. Numbering and a caption are located above the image (Figure 1 Figure 2 .; ...), centered.

Tables must be given in a form which permits editing. The caption given above the table must have appropriate numbering (Table 1; Table 2 ...), centered.

Colored figures and tables should be avoided. The width of figures and tables must be less than 10 cm. Each figure and table must contain the source, which is placed below the figure and table, centered.

Footnotes should be used in exceptional cases in order to clarify certain terms or parts of the manuscript, but not as a substitute for a list of references (References, Insert Footnote). Always use footnotes instead of endnotes. Footnotes should be written in Times New Roman (Latin) - 9pt.

Citation

The APA style citation and referencing is applied in the journal (according to the instructions that can be downloaded from the link http://www.dksg.rs/biblioteka/vodicZaCitiranje/apa_osnovna.html or <http://www.apastyle.org/>). Citations in the text should be given in brackets, stating the author's surname, year of publication and, possibly, pages, if it is a direct quote).

If a publication has two authors, cite the surnames of both authors, and if there are more than two authors, only the surname of the first author should be mentioned followed by the abbreviation et al.

Example: (Kelley & Chang, 2007)

Example: (Hughes et al., 2004)

When the author's surname is mentioned in the text, the surname must be followed by the year of publication, given in parentheses:

Example: ... according to Fisher (1933)

In other cases, the surname and the year are in parentheses:

Example: (Fisher, 1933)

The page number should be given if quoting a specific text (the original text should be given as in the original, i.e. *in extenso*) or when a reflection on the main conclusions is not done, but the concrete idea or argument:

Example: (Fisher, 1933 p. 58).

In fact, the quote must be clearly distinguished from the rest of the text by using quotation marks ("text") at the beginning and end of quote.

Referencing (reference list)

Calls to the literature (citations) in the text must match exactly with the list of references. More specifically, each reference cited in the manuscript has to be present in the list of references, and vice versa. References in the list should be ranked in alphabetical order (by the surname of the first author) and not numbered. Authors are asked to check whether the names and surnames of the cited authors, as well as details of the cited articles, such as article title, year of publication, year of publication of the newspaper, issue of the journal, website, etc., are correctly displayed in the list of references.

General remarks on the style of quoting references in the list

If the same author(s) is listed two or more times, you first need to specify an earlier publication. If the same author(s) is stated on several occasions with works published in the same year, the year of publication should be indicated by a suffix (a, b, and so on), by adding it after the year, eg (2010a). Reference published in the same year by the same author should be lined up in alphabetical order, bearing in mind the title of the publication.

References that are available in languages other than English, should be referenced in the language in which they are published. References that are available in English and another language are cited in a such manner as the first data are in English, then follow the data in a different language.

The list of references should be formatted so that the second row in each entry is indented (Paragraph Indentation, Special - choose Hanging, by 1 cm). The list of references should be given in Times New Roman – 10pt

A special style for certain types of references

Book with the named authors:

Model: Surname, name initial (s). (year of publication). *Book title*. Place of publication: Name of publisher.

Example: O'Hara, M. (2004). *Market microstructure theory*. Cambridge: Blackwell Publishers.

Book with the named authors and numbered editions:

Model: Surname, name initial (s). (year of publication). *Book title* (edition of publication). Place of publication: Name of publisher.

Example: O'Hara, M. (1998). *Market microstructure theory* (2nd ed). New York: John Wiley & Sons.

Proceedings with the named editors:

Model: Surname, initials. (Eds.) (year). *Book title*. Place of publication: Name of publisher.

Example: Bisignano, J. & Hunter, W. (Eds.) (2000). *Global financial crises: Lessons from recent events*. Boston: Kluwer Academic Publishers.

Modern edition of an older book:

Model: Surname, initials. (original year of publication) years of contemporary issue. *Book title*. Place of publication: Name of publisher.

Example: Keynes, J. M. (1936) 1973. *The general theory of employment, interest and money*. London: The Royal Economic Society.

Paper (section) in the proceedings or other collective publication:

Model: Surname, initials. (year). Section title. In: Surname and initial of the editor (Ed.), *Title of the publication* (pages). Place of publication: Name of publisher. If the publication has two or more editors, instead of (Ed.) state (Eds.).

Example: McKinnon, R. (2000). Limiting moral hazard and reducing risk in international capital flows: The choice of an exchange rate regime. In: Bisignano, J. & Hunter, W. (Eds.), *Global financial crises: Lessons from recent events* (pp. 159-176). Boston: Kluwer Academic Publishers.

Book (publication) in which the institution is listed as an author:

Model: Institution (year). *Title*. Place of publication: Name of publisher.

Example: OECD (2013). *OECD Economic Surveys: China 2013*. Paris: OECD Publishing.

Paper in the journal by one author:

Model: Surname, initials. (year). Paper title. *Journal title*, volume number (number of issue), pages.

Example: Haggard, S. (1985). The politics of adjustment: Lessons from the IMF's Extended Fund Facility. *International Organization*, 39 (3), 505-534.

Paper in the journal with two or more authors:

Model: Surname of the first author, initial. & surname of the second author initial (year). Paper title. *Journal title*, volume number (number of issue), pages.

Example: Frenkel, J. & A. Levich, R. M. (1975). Covered interest arbitrage: Unexploited profits? *Journal of Political Economy*, 83 (2), 325-338.

Paper still unpublished in the journal (e.g. in press):

Model: Surname, initials. (forthcoming) Paper title. *Journal title*.

Example: Marinković, S. & Radović, O. (forthcoming). Bank net interest margin related to risk, ownership and size: An exploratory study of the Serbian banking industry. *Economic Research*.

Paper in the journal, with DOI:

Model: Surname, initials. (year). Paper title. *Journal title*, doi: Address

Example: Fungáčová, Z. & Poghosyan, T. (2011). Determinants of bank interest margins in Russia: Does bank ownership matter? *Economic Systems*, doi: 10.1016 / j.ecosys.2010.10.007

Working documents / documents for discussion:

Model: Surname, initials (year). *Work title* (working paper title, no.), place of publication: Name of publisher.

Example: Gordon, J. R. (2012). *U.S. economic growth is over? Faltering innovation confronts the six headwinds* (NBER Working Paper, WP18315), Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.

Note: Please note the difference between these and the documents available on the Internet. Working documents i.e. documents for discussion need not be exclusively available on the Internet, nor even available online. These are periodic publication of certain institutions usually numbered in order.

Article in the newspaper with the named author:

Model: Surname, initials (year). Article title. *Newspaper title*, date.

Example: Krugman, P. (2011). Killing the Euro. *The New York Times*, 1 December.

Newspaper article without named author:

Model: Article title (year). *Newspaper title*, date.

Example: Siemens to pay € 170m to Greece over alleged bribery of officials (2012). *Financial Times*, 9 March.

Document or database from the Internet, private or official website:

Model: Surname, initials (year). *Work title*, Retrieved from: internet source, Accessed on: Date of access.

Example: Jelašić, R. (2010). *Ključne determinante kretanja cena u Srbiji: Empirijski pregled devet godina tranzicije*, Retrieved from: http://www.nbs.rs/internet/latinica/15/konferencije_guvernera/prilozi/20100309_ko_pاونик.pdf, Accessed on 15 August 2012.

Publications published in other languages or written non-Latin scripts:

Note: Publication title or paper in other languages, but in the Latin script, should be left in the original language. If a title is originally in non-Latin alphabet it may be noted in the original or the Latin script, in which the author may, but need not, specify the translation of the title into English.

Example 1: Schmidt, G., Allouche, J., Bardelli, P. & Beaujolin-Bellet, R. (2012). Restructurations d'entreprises. *Revue française de gestion*, 38 (220), 73-74.

Example 2: Капелюшников, Р. (2013). Сколько стоит человеческий капитал России? (Russia's human capital: What is it worth?) *Вопросы Экономики*, 2, 24–46.

Indirect sources:

Note: This type of citation is acceptable only if the author is not able to operate under normal perseverance to get to the primary sources. If this is the case, always specify a primary source first, followed by the indirect source placed in parentheses.

Example: Israel, G. & Ingraio, B. (1990). *The invisible hand*. Cambridge: MIT Press. (Quoted in: Minsky, P. H. (1995). Financial factors in the economics of capitalism. *Journal of Financial Services Research*, 9, 197-208).

The title and subtitle:

Note: For some books, rarely with papers in journals, appears the title followed by a subtitle. If justified, the subtitle may also be named separated from the title by a colon, even if such punctuation on the cover or title page is not used. The first word in the subtitle should always be written with a capital letter.

Example: Harris, L. (2003). *Trading and Exchanges: Market microstructure for practitioners*, Oxford: Oxford University Press.

CIP - Каталогизација у публикацији
Народна библиотека Србије, Београд

33(497.11)

EKONOMSKE teme = Economic Themes / glavni
i odgovorni urednik Marija Radosavljević. - God. 28,
br. 1 (1990)- . - Niš : Ekonomski fakultet, 1990-
(Niš : Atlantis). - 24 cm

Tromesečno. - Tekst na srp. i engl. jeziku. - Je
nastavak: Зборник радова - Универзитет у Нишу.
Економски факултет = ISSN 0351-1367
ISSN 0353-8648 = Ekonomske teme
COBISS.SR-ID 17960194