



Univerzitet u Novom Pazaru
University of Novi Pazar

Ekonomski izazovi

Časopis Departmana za ekonomske nauke
Univerziteta u Novom Pazaru

Economic Challenges

Journal of the Department of Economic Sciences
University of Novi Pazar

Godina 11, Broj 21
Year 11, No. 21

Novi Pazar,
jun 2022. godine
may 2022

Ekonomski izazovi/ Economic Challenges

Časopis departmana za ekonomske nauke / Journal of the Department of Economic Sciences
Univerziteta u Novom Pazaru/ University of Novi Pazar

- Izdavač: **Univerzitet u Novom Pazaru**
Za izdavača: **Suad Bećirović**, rektor
- Redakcija/ Editorial office: **Suad Bećirović**, glavni i odgovorni urednik
Mehmed Meta, zamjenik glavnog i odgovornog urednika
- Dženis Bajramović**, sekretar i tehnički urednik
Haris Zogić, zamjenik sekretara redakcije
Amela Ahmatović, zamjenik sekretara redakcije
Irma Mašović-Muratović, zamjenik tehničkog urednika
- Uređivački odbor/
Editorial bord: **Radmilo Todosijević**, Univerzitet u Novom Sadu
Suad Bećirović, Internacionalni Univerzitet u Novom Pazaru
Petar Bojović, Univerzitet Metropolitan
Senad Bušatlić, Internacionalni Univerzitet u Sarajevu
Adisa Delić, Univerzitet u Tuzli
Daniel Tomić, Sveučilište Jurja Dobrile u Puli
Mehmed Meta, Internacionalni Univerzitet u Novom Pazaru
- Izdavački savjet /
Editorial council: **Tibor Petres**, University of Szeged
Amela Lukač-Zoranić, Internacionalni Univerzitet u Novom Pazaru
Darko Lacmanović, Univerzitet Mediteran
Enis Ujkanović, Internacionalni Univerzitet u Novom Pazaru
Azra Čatović, Internacionalni Univerzitet u Novom Pazaru
Gordana Paović-Jeknić, Univerzitet Crne Gore
Safet Muković, Internacionalni Univerzitet u Novom Pazaru
Brikend Aziri, Univerzitet u Tetovu
Naser Raimi, Univerzitet u Tetovu
Ibrahim Obhodaš, Sveučilište/Univerzitet "Vitez" u Vitezu
Edib Smolo, Internacionalni Univerzitet u Sarajevu
- Lektor/ Proof reader: **Jelena Lekić**, Univerzitet u Novom Pazaru
- Korice/ Design: **Denis Kučević**, Univerzitet u Novom Pazaru

Tiraž/ Circulation: 500 primjeraka

Štampa/ Print: Grafi color, Kraljevo

Termin izlazaka: Polugodišnje –dva puta godišnje

ISSN: 2217-8821

e- ISSN: 2560-4805

Adresa redakcije/
Address of the
editorial office: Univerzitet u Novom Pazaru
Ul. Dimitrija Tucovića bb
36300 Novi Pazar
Telefon: +381 20 316 634
E-mail: ekonomski.izazovi@uninp.edu.rs

Sajt časopisa/
website: <https://ei.uninp.edu.rs>

Bibliografska baza/
Bibliographic base:

- Repozitorijum NBS
- Kobson - Spisak časopisa iz Srbije dostupnih u elektronskoj formi
- Central and Eastern European Online Library (CEEOL)
- University Library of Regensburg
- SCI indeks Srbija K52 za 2019 i 2020
- M52 lista Ministarstva Prosvete Republike Srbije za 2019
- M53 lista Ministarstva Prosvete za 2015, 2016, 2017 i 2018 i 2020
- M52 lista Ministarstva Prosvete Republike Srbije za 2021

UVODNA REČ UREDNIKA

Uređivačkom odboru predstavlja posebna čast i zadovoljstvo što smo nakon jubilarnog 20. broja uspjeli da izdamo i ovaj novi 21. broj časopisa „Ekonomski izazova“. Kao što sam naslov našeg časopisa ukazuje, suočavamo se sa velikim brojem ekonomskih i drugih izazova prethodnih dvije godine. Intencija našeg časopisa je da se ovi izazovi naučno analiziraju da bi pronašli adekvatna rješenja.

U ovom broju možemo pročitati kvalitetne originalne naučne radove i pregledne radove iz oblasti menadžmenta, računovodstva, javnih finansija, finansijske analize, berzanskog poslovanja i međunarodne ekonomije. Iz svih ovih oblasti možemo pročitati i naučiti nešto novo.

Do sljedećeg poziva za objavu radova, srdačno Vas pozdravljam i želim ugodno čitanje.

Glavni urednik: Prof. dr Suad Bećirović

FOREWORD BY THE EDITOR

It is a great honour and pleasure for the editorial board that after the jubilee 20th issue, we managed to publish this new 21st issue of our journal "Economic Challenges". As the title of our journal indicates, we have been facing a large number of economic and other challenges in the past two years. The intention of our journal is to scientifically analyse these challenges in order to find adequate solutions.

In this issue, we can read quality original scientific papers and review papers in the fields of management, accounting, public finance, financial analysis, stock market operations and international economics. We can read and learn something new from all these areas.

Until the next call for papers, I sincerely greet you and wish you a pleasant reading.

Editor-in-Chief: Prof. dr Suad Bećirović

Sadržaj / Contents

DOPRINOS INTERKULTURNOG MENADŽMENTA RAZVOJU KULTURNE KOMPETENTNOSTI U ZDRAVSTVENOM SEKTORU	1
Snežana Knežević Ivan Ivković	
CONTRIBUTION OF INTERCULTURAL MANAGEMENT TO DEVELOPING CULTURAL COMPETENCE IN HEALTHCARE SECTOR.	1
VREDNOVANJE NEMATERIJALNE IMOVINE PREMA MSFI 13	15
Tatjana Stevanović Jovana Milenović	
VALUATION OF INTANGIBLE ASSETS ACCORDING TO IFRS 13.....	15
TEORIJSKO RAZMATRANJE POREZA NA DOHODAK GRAĐANA.....	27
Biljana Ivanova Aleksandar Savić	
THEORETICAL CONSIDERATION OF CITIZEN'S INCOME TAX	27
ULOGA VISOKOPRUDUKTIVNIH TIMOVA U SAVREMENIM ORGANIZACIONIM STRUKTURAMA.....	35
Borislav Kolarić	
THE ROLE OF DEVELOPMENT OF HIGH-PERFORMANCE TEAMS IN MODERN ORGANIZATIONAL STRUCTURES	35
ANALIZA FINANSIJSKIH PERFORMANSI JAVNIH PREDUZEĆA U USLOVIMA NEIZVESNOSTI IZAZVANE PANDEMIJOM COVID-19	49
Pavle Jakšić	
ANALYSIS OF THE FINANCIAL PERFORMANCE OF PUBLIC COMPANIES IN THE CONDITIONS OF UNCERTANITY BY THE COVID-19 PANDEMIC.....	49
MENADŽMENT U PREDŠKOLSKOM OBRAZOVANJU I INSTITUCIJAMA	63
Mina Mavrić 63 Amela Muratović	
MANAGEMENT IN PRESCHOOL EDUCATION AND INSTITUTIONS	63
GLOBALIZACIJA I EKONOMSKA POLITIKA	77
Elma Kujović Mehmed Meta	
GLOBALIZATION AND ECONOMIC POLICY.....	77

IZBOR IZMEĐU AKTIVNE I PASIVNE STRATEGIJE UPRAVLJANJA PORTFOLIOM	89
Miljan Leković	
CHOICE BETWEEN ACTIVE AND PASSIVE PORTFOLIO MANAGEMENT STRATEGY	89
UTICAJ PANDEMIJE KORONA VIRUSA NA KRETANJE VREDNOSTI INDEKSA ODABRANIH ZEMALJA	106
Nikola Kovinić	
THE INFLUENCE OF THE PANDEMIC OF COVID 19 ON THE INDEX VALUES IN THE SELECTED COUNTRIES	106
POREZ NA DODATU VREDNOST U ZEMLJAMA BENELUKSA	124
Milica Indić	
Miloš Đaković	
Aleksandra Matić	
VALUE-ADDED TAX IN BENELUX COUNTRIES.....	124
EVROPSKA UNIJA I RAZVOJ POLJOPRIVREDNE POLITIKE	138
Hadžović Jasmina	
EVROPSKA UNIJA I RAZVOJ POLJOPRIVREDNE POLITIKE	138
SPISAK RECENZENATA ČASOPISA EKONOMSKI IZAZOVI.....	146
LIST OF REVIEWERS OF THE JOURNAL ECONOMIC CHALLENGES	146
TEHNIČKO UPUTSTVO ZA FORMATIRANJE RADOVA.....	147

NAUČNI ČLANCI

SCIENTIFIC ARTICLES

UDK:
005.73:614.2

Ekonomski izazovi/ Economic Challenges, Year 11, no. 21, pg. 1-14
doi: 10.5937/EkoIzazov2221001K / Date of receiving/ Dan primanja: 12.01.2022.
Pregledni rad /Review paper - Date of acceptance/Dan prihvatanja: 25.05.2022.

DOPRINOS INTERKULTURNOG MENADŽMENTA RAZVOJU KULTURNE KOMPETENTNOSTI U ZDRAVSTVENOM SEKTORU

Snežana Knežević

Fakultet za hotelijerstvo i turizam u Vrnjačkoj banji,
Univerzitet u Kragujevcu, Vrnjačka banja, Srbija
snezana.knezevic@fhitvb.kg.ac.rs

Ivan Ivković

Ekonomski fakultet, Univerzitet u Kragujevcu
Kragujevac, Srbija
ivko.stat@gmail.com

Apstrakt

Globalizacija menja način na koji gledamo na svet i utiče na zdravstveni sektor. Postoji potreba da se interkulturalna kompetencija implementira među zaposlene u zdravstvenom sektoru. Koncept interkulturalne medicine nastao je zbog uticaja kulturnih barijera za efikasnu zdravstvenu zaštitu. Da bi se izbegli kulturni stereotipi a zbog odlučujuće uloge ljudskog faktora u upravljanju zdravstvenim ustanovama, neophodno je dobro poznavati interkulturalno upravljanje ljudskim resursima. Migracija stanovništva i globalizacija iziskuju potrebu za edukacijom, kako bi se razumeo uticaj kulturoloških faktora na efikasnu zdravstvenu zaštitu. Koncept kulturne kompetentnosti u zdravstvenoj zaštiti obuhvata strategije, odgovorno upravljanje i ponašanje zaposlenih i kao takav pruža osnov za efikasno funkcionisanje u interkulturalnom okruženju.

Key word: Kulturna kompetentnost, zdravstveni radnici, obrazovanje, globalizacija.

CONTRIBUTION OF INTERCULTURAL MANAGEMENT TO DEVELOPING CULTURAL COMPETENCE IN HEALTHCARE SECTOR

Abstract

Globalization is changing the way we look at the world and affecting the healthcare sector. There is a need to implement intercultural competence among healthcare workers. The postulation of intercultural medicine was created due to the influence of cultural barriers to effective healthcare. In order to avoid cultural stereotypes due to the decisive role of human factors in management of health care institutions, it is necessary to be well acquainted with the intercultural human resource management. Population migration and globalization leads to the need for education in order to understand the influence of cultural factors on effective health care. The concept of cultural competence in health care encompasses strategies, responsible management and employee behavior and as such provides the basis for effective functioning in an intercultural environment.

Ključne riječi: Cultural competency, healthcare workers, education, globalisation.

JEL codes: I00, M14

UVOD

Globalizacija je društveni fenomen koji se koristi kada se govori o procesima koji intenziviraju društvene odnose i međuzavisnost širom sveta. Treba naglasiti da je globalizacija i lokalni fenomen koji može uticati na svakodnevni život. Značaj ovog fenomena ogleda se u činjenici da globalizacija ne menja samo izgled sveta već i pogled na svet [1]. Krajem prošlog veka koncept interkulturalne medicine proizašao je iz prepoznavanja kulturnih i jezičkih barijera za efikasan sistem zdravstvene zaštite. Naglasak na disparitetima u zdravstvenoj zaštiti proširio je fokus kulturnih kompetencija i programa obuke izvan imigrantske populacije i interpersonalnih aspekata interkulturalne zdravstvene zaštite. Nove oblasti su uključivale zdravstvene sisteme i sve rasne i etničke kulturološke stereotipe gde je strukturalna kompetencija takođe bila potrebna (obrazovanje za razumevanje širih strukturalnih faktora koji utiču na zdravstvene ishode) [2]. Koncepti kulturološke i jezičke kompetencije u zdravstvu sve više se posmatraju zajednički i odnose se na skup ponašanja, stavova i politika koji se spajaju u sistem ili među profesionalcima i omogućavaju efikasan rad u interkulturalnim situacijama [3]. Kulturna kompetentnost nije samo tehnička veština koja se može steći kroz posebne kurseve ili obuku, iako je takva obuka važna polazna tačka, već podrazumeva i stalnu posvećenost i svest o kulturnim faktorima koji utiču na zdravlje i bolest. Kulturološka kompetentnost podržava pružaoce zdravstvene zaštite da adekvatno pristupe pacijentovom razumevanju bolesti i načina na koji je doživljava, oseća, percipira i reaguje na nju. Ovo uključuje koncepte i prakse koje se obično identifikuju kao tradicionalna medicina, i koje iz mnogo razloga mogu biti od velikog značaja za pacijenta i njegovu porodicu. Sistematsko unapređivanje sopstvenih pretpostavki, verovanja, konvencionalnih shvatanja i vrednosti zdravstvenih radnika u vezi sa medicinom, zdravljem i sopstvenom kulturom ili etničkim nasleđem su od suštinskog značaja [2]. Sektor zdravstvene zaštite ne može u potpunosti da proceni i podrži zdravstvene potrebe, uključujući promociju zdravlja, nadzor i pružanje usluga, bez razumevanja porekla i perspektive korisnika. Međutim, pristupi rešavanju takvih izazova moraju biti ukorenjeni u razumevanju kulturnog konteksta i njegovog ukrštanja sa okruženjem.

PREGLED LITERATURE

Na međunarodnom nivou, pojam kulturne kompetentnosti se pojavio kao strategija za rešavanje dispariteta u zdravstvenoj zaštiti koji mogu biti rezultat rasnih, etničkih i jezičkih razlika. U pokušaju da se poboljšaju zdravstveni ishodi, akcenat je stavljen na smanjenje interkulturalnih nesporazuma kroz razvoj kompetencija u zdravstvenom sistemu za rešavanje kulturnih pitanja tokom konsultacija [4]. Povelja Ujedinjenih nacija iz Otave proglašava zdravstvene potrebe osetljivim, poštujući kulturne potrebe pacijenata [5]. Zbog globalizacije, očekuje se da će kulture u tranziciji od tradicionalne ka zapadnim imati lošije zdravstvene pokazatelje. Suočene sa nepoznatim ekološkim, društvenim, ekonomskim i fizičkim resursima za održavanje i unapređenje zdravlja, tradicionalne zajednice su izložene znatno većem riziku od hroničnih bolesti, dok lokalne zdravstvene službe često nisu spremne da odgovore na

ove izazove na kulturno prikladan način [6]. Kulturna osjetljivost treba da nas nauči da su kultura i ponašanje relativni i da treba da budemo pažljiviji, a manje apsolutni, u ljudskoj interakciji [7].

Mnoge zemlje postaju sve kulturološki raznovrsnije kao rezultat migracija i globalizacije. U ovim zemljama, pružaoci usluga imaju izazov da razumu i odgovore na kulturne i jezičke potrebe različitih populacija. Kao jedna od najkritičnijih industrija, zdravstveni sektor treba da bude dobro opremljen da odgovori na rastuću raznolikost među pacijentima jer mora da pruži jednaku visokokvalitetnu negu pacijentima svih kulturnih sredina. Iako uzroci zdravstvenih dispariteta nisu jasni, faktori kao što su genetika, društveni i ekonomski uslovi, osiguranje, znanje pružalaca usluga i pitanja pristupa mogu biti važne determinante. Pored toga, kulturne i jezičke razlike između pacijenata i zdravstvenih radnika koje rezultiraju lošom komunikacijom među njima smatraju se značajnim doprinosom zdravstvenim disparitetima [8].

Nakon niza pokušaja da se kulturna kompetentnost implementira u kontekst zdravstvene zaštite, još uvek postoje debate o tome kako definisati i operacionalizovati ovaj konstrukt. Postoji potreba za aktuelnim preporukama koje sveobuhvatno identifikuju i procenjuju okvir kulturnih kompetentnosti na individualnom nivou. Mora se napomenuti da sam razvoj inkluzivnih okvira ne može dovesti do efektivne implementacije i realizacije praktičnih rezultata u važnim industrijama kao što je zdravstvo [8].

Poslovni okviri su koristili različite termine kao što su kulturna kompetentnost, interkulturalna kompetencija, kompetencija interkulturalne komunikacije, kulturna inteligencija i interkulturalna kompetentnost. Kulturna svest, kulturna znanja i kulturološke veštine/ponašanja predstavljaju se kao najvažniji elementi kulturne kompetentnosti u većini okvira. U nekim modelima se kulturna svest i kulturno znanje kombinuju kao zajednički element, nazvan kognitivni element [8].

Interkulturalne interakcije su strukturisane i oblikovane na osnovu pogleda na svet i prošlih iskustava ne samo osoblja i pacijenata, već i kulture organizacije, koja je ugrađena i kreirana u okviru politike, organizacionih aranžmana i fizičkog okruženja u kom se nalazi. Obuka o kulturnim kompetencijama kao nezavisna strategija nije dovoljna za poboljšanje ishoda lečenja pacijenata bez istovremenih sistemskih i organizacionih promena.

Očekuje se da će uključivanje interkulturalne kompetentnosti u dokumenta organizacione politike, kao što su izjave o stavovima i strateški planovi, dovesti do održivih promena unutar organizacije [9]. Interkulturalna komunikacija je prepoznavanje onoga što je uključeno u sliku o sebi i svojoj ulozi, ličnim potrebama, vrednostima, standardima, očekivanjima i onome što je kulturološki uslovljeno. Takva osoba razume uticaj kulturnih faktora na komunikaciju i spremna je da revidira i proširi svoje stavove. Svesna je verbalnih i neverbalnih razlika u komunikaciji sa ljudima iz drugih kultura. Ne samo da takva osoba želi da nauči drugi jezik, već je svesna da čak i kada ljudi govore istim jezikom, kulturne razlike mogu promeniti komunikacijske simbole i značenja i dovesti do nesporazuma [7].

Parmelli i saradnici (2011) su predstavili dostupne dokaze u vezi sa efikasnim strategijama za promenu organizacione kulture u sistemu zdravstvene zaštite [10].

Prepreke i podsticaji u organizacionim promenama treba uzeti u obzir prilikom dizajniranja i sprovođenja intervencija kako bi se povećao uspeh i održao trend promena. Pitanja u vezi sa spremnošću organizacije za promenama i inovacijama takođe zahtevaju detaljno razmatranje pre sprovođenja organizacionih intervencija u oblasti kulturne kompetencije [9].

U studiji Govere et al (2016), obuka o kulturnim kompetenostima imala je pozitivan uticaj na zdravstvene radnike i bila je značajno povezana sa povećanim zadovoljstvom pacijenata [11]. U interkulturalnom kontekstu, komunikacija usmerena na pacijenta je važna, jer je ravnotežu u međuljudskim aspektima komunikacije teže pronaći kada lekar i pacijent imaju različite norme i vrednosti. Interkulturalna komunikacija i komunikacija usmerena na pacijenta nisu formalno integrisani u medicinsko obrazovanje, iako je njihova funkcija poboljšanje zdravstvenog sistema, a tri tom obe ove veštine pokazuju sličnosti (Dijagram 1) [12].

Dijagram 1. Uticaj komunikacije na ishod lečenja



Izvor: Autor na osnovu pregleda literature

Kulturna kompetentnost je privukla pažnju kreatora zdravstvene politike, profesionalaca i edukatora kao strategija za poboljšanje kvaliteta i boljih ishoda u zdravstvenoj zaštiti [13]. Stručnjaci za interkulturalno obrazovanje upozoravaju da suština kulturne kompetencije nije savladavanje činjenica o različitim etničkim grupama, već pristup usredsređen na pacijenta koji uključuje osnovne veštine i stavove koji se mogu primeniti preko postojećih etničkih granica. Ovakav pristup može da dovede do bolje percepcije pacijenata o kulturnoj kompetentnosti njihovih lekara i poboljšanju zdravstvenog ponašanja i zdravstvenih ishoda, što rezultira smanjenjem dispariteta u zdravstvenoj zaštiti. Važna strategija, stoga, za poboljšanje brige o rasnim i etničkim manjinama može biti njihovo osnaživanje da aktivno komuniciraju i učestvuju prilikom zdravstvenih poseta [14].

GLOBALNA MIGRACIJA STANOVNIŠTVA I ZDRAVSTVENIH RADNIKA

Sa milijardu ljudi u pokretu ili preseljenju tokom 2018. godine, migracija je globalna realnost, koja je postala i politički gromobran. Analize pokazuju da se većina globalnih migracija odvija u zemljama sa niskim i srednjim prihodima, ipak,

najistaknutiji dijalog se fokusira skoro isključivo na migraciju iz zemalja sa niskim i srednjim dohotkom u zemlje sa visokim dohotkom [2]. U 2019. godini, najmanje ljudi 9,34 miliona ljudi (14,2%) koji žive u Ujedinjenom Kraljevstvu (UK) su međunarodni migranti [15]. Pakistan, Indija, Bangladeš, Nigerija, Poljska i Kina nalaze se u prvih deset zemalja porekla migranata [16]. Na primer, 37% lekara u UK je steklo medicinsku kvalifikaciju u nekoj drugoj zemlji. Migracija zdravstvene radne snage iz siromašnijih u bogatije zemlje bila je predmet opsežnog proučavanja. Zdravstveni radnici migriraju zbog niskih primanja, loših uslova rada, preopterećenosti poslom i nedovoljnih mogućnosti za profesionalno napredovanje u svojim matičnim zemljama [16].

Nemačka trenutno ima 15,7 miliona ljudi sa takozvanim migracionim poreklom. Prema nacionalnoj definiciji, reč je o stanovnicima rođenim u inostranstvu i njihovim potomcima koji su emigrirali u Nemačku od 1950. godine. To je skoro 20% od ukupne populacije od 81,7 miliona. U budućnosti će se povećavati udeo osoba migrantskog porekla, jer deca sa migrantskim poreklom mlađa od 5 godina trenutno predstavljaju 35% ukupne populacije te starosne grupe. Pored ljudi sa migrantskim poreklom, u Nemačkoj živi 629.000 izbeglica i tražilaca azila. Procenjuje se da između 100.000 i 400.000 ljudi trenutno živi u Nemačkoj bez legalne boravišne dozvole. Kako bi javne institucije poput administracije, škola, policije, ali i zdravstvenih usluga učinili što dostupnijim migrantima, devedesetih godina prošlog veka je započeo pokret pod nazivom „Interkulturalna otvorenost“ [17]. Glavni praktični instrumenti ovog pokreta su kvalifikacija zaposlenih na osnovu obuke o interkulturalnim kompetentnostima, regrutovanje migranata i izrada izjava o interkulturalnim misijama koje bi trebalo da budu obavezne za kompanije [18].

Od 2015. godine kroz Srbiju je prošlo više od 1,5 miliona izbeglica i migranata, od čega su između jedne trećine i jedne četvrtine deca. Tokom 2020. godine, broj izbeglica i migranata prisutnih u Srbiji u svakom trenutku bio je oko 7.000, o čega je smeštenih u prihvatnim, tranzitnim i centrima za azil bilo oko 6.000. Srbija je tokom avgusta 2021. godine ugostila 5.051 izbeglicu i lica pod drugim oblicima međunarodne zaštite iz preko 50 zemalja. Većina njih se nalazi u vladinim operativnim centrima širom zemlje i dolaze uglavnom iz Avganistana, Sirije i Bangladeša. Tokom boravka u Republici Srbiji, izbeglice mogu dobiti primarnu zdravstvenu zaštitu, vakcine i sl. u Prihvatno-tranzitnim centrima. U slučaju složenijih tegoba za koje lekar primarne zdravstvene zaštite smatra da je neophodna specijalistička medicinska pomoć, takvi pacijenti se upute u odgovarajuću zdravstvenu ustanovu [19].

STAVOVI O ZDRAVLJU I BOLESTI RAZLIČITIH KULTURNIH GRUPA

U američkom društvu, zdravstveni radnici se obično vide kao jedini koji imaju stručnost u zdravlju i bolestima. Međutim, druga društva imaju drugačije stavove. Na primer, među narodom Subanon na Filipinima, svi članovi zajednice uče o lečenju i dijagnozi; kada je pojedinac bolestan, dijagnoza njegovog problema je aktivnost koja

uključuje celu zajednicu. Kulturne grupe se takođe razlikuju u razumevanju uzroka bolesti, a mnogi prepoznaju duhovni element u fizičkoj bolesti. Pripadnici etničke grupe Hmong u jugoistočnoj Aziji, na primer, veruju da bolest ima duhovni uzrok i da za lečenje može biti potrebno da šamani koji komuniciraju sa duhovima dijagnostikuju i leče bolest [20]. Hijerarhija koja karakteriše komunikaciju lekar-pacijent u Japanu ogleda se u činjenici da lekari ne raspravljaju detaljno o izboru opcija lečenja i ne objašnjavaju procedure [21]. Distanca moći i kolektivizam se mogu videti u kineskom zdravstvenom sistemu, kada se donosi odluka o modalitetima lečenja, gde odluku može doneti lekar, zajedno sa porodicom, a ne samo pacijent u konsultaciji sa lekarom [22]. U navedenim raznolikostima može biti neophodno da pružaoci usluga rade u okviru porodične hijerarhije kako bi osigurali uspeh plana lečenja.

Nekada je neophodno da pružaoci zdravstvenih usluga rade u okviru porodične hijerarhije kako bi osigurali uspeh plana lečenja [23]. Pol pružaoca usluga može postati problem u uspehu lečenja. Često član porodice, uglavnom najstariji muškarac, donosi odluke umesto pacijenata [23]. Pol pružaoca usluga može postati problem u uspehu lečenja. Pacijenti iz nekih kultura mogu ceniti muška mišljenja iznad mišljenja ženskih kliničara, dok ženama iz nekih kultura može biti neprijatno u prisustvu zdravstvenih radnika muškog pola. Lekar može smatrati da mora da predstavi izbor opcija lečenja i plan lečenja za pacijenta. Ako pacijent vidi pružaoca usluga kao autoritet, predstavljanje izbora može mu biti čudno ili uznemirujuće. Razumevanjem koliko snažno kulturološke razlike mogu da utiču na kvalitet nege, na onoliko načina koliko se kulturoloških razlika može pojaviti, postaje jasno da je referentni okvir pacijenta ključan za pružanje kvalitetnih zdravstvenih usluga [23].

Medicinski etnocentrizam je prepreka pristupu zdravstvenoj zaštiti jer ometa razumevanje uverenja i ponašanja pacijenata. Ovo je posebno istaknuto kada je u suprotnosti sa dijagnozom koju postavlja doktor ili planom lečenja koji iznese. Mogući ishodi medicinskog etnocentrizma su ozbiljni, raznoliki i mogu uključivati pogoršanje stanja pacijenta ili čak smrt. Na primer, neki pacijenti mogu verovati da, da bi bili izlečeni, moraju pokazati potpunu veru. Za neke bi uzimanje lekova bio pokazatelj nedostatka vere i stoga bi zapravo dovelo do toga da ne mogu da se izleče. Ako lekar ne zna ili ne razume ovo uverenje, pacijentovo nepoštovanje može dovesti do njegove smrti. Ako je, pak, provajder usluga svestan ovog uverenja, on može da radi sa pacijentom na pronalaženju rešenja koje poštuje pacijentov sistem verovanja i takođe se bavi njegovim zdravstvenim problemima [22]. Profesionalna komunikacija zahteva prilagođavanje specifičnim karakteristikama pacijenta i konkretnoj situaciji. Stoga, različiti konteksti, kao što su razlike u etničkoj pripadnosti između lekara i pacijenta, treba eksplicitno da se uzmu u obzir [24].

Kulturne grupe se razlikuju po tome kako definišu i određuju zdravlje i bolest; ko je kvalifikovan da dijagnostikuje i leči; njihova uverenja o uzrocima bolesti; lekovima koje koriste (uključujući praksu zapadne medicine), tretmane i prakse za lečenje bolesti. Pored toga, postoje složena pravila o tome koji članovi zajednice ili porodice mogu da donose odluke o zdravstvenoj zaštiti u različitim kulturnim grupama [20]. Često postoje različita očekivanja u vezi sa ulogom i obimom odgovornosti pružalaca zdravstvenih usluga. Potencijalna neusklađenost između očekivanja pružaoca i

pacijenta može se pogoršati kada se interakcije odvijaju u različitim kulturama. Dok neki mogu očekivati da pružalac zdravstvenih usluga ponudi holističku negu, drugi će očekivati da usluga bude minorna, što uzrokuje disparitete u zdravstvenoj zaštiti. U cilju poboljšanja pristupa i smanjenja dispariteta u zdravstvenoj zaštiti, kulturna prikladnost je uokvirena u koncept prevazilaženja kulturnih barijera i dimenziju kvaliteta pružalaca usluga. Stavovi o kulturnoj kompetentnosti su nastavili da se razvijaju zajedno sa razumevanjem strukturalnih izvora zdravstvenih dispariteta [25].

ULOGA INTERKULTURALNOG MENADŽMENTA

Kulturna odrednica menadžmenta podrazumeva da je organizacija i upravljanje kompanijama u nacionalnoj zajednici podložno delovanju pretpostavki i verovanja nacionalne kulture u toj zajednici i ona preduzeća i menadžeri koji razumeju i poštuju kulturnu raznolikost predstavljaju prvi korak ka uspešno poslovanje [1]. Među cenjenim kompetencijama upravljanja ljudskim resursima su one koje stvaraju funkcionalne organizacione uslove za postizanje ciljeva. Zdravstvene organizacije se smatraju složenim i prilagodljivim sistemima koje karakterišu različiti organizacioni dizajni, višestruke vertikalne i horizontalne međusobne veze i visok nivo formalne kontrole u kombinaciji sa visokim stepenom individualne profesionalne autonomije i uticaja. Zdravstvene ustanove se u velikoj meri oslanjaju na svoje lekare koji treba da pruže visokokvalitetnu negu, poboljšaju zdravlje stanovništva i poboljšaju održivost zdravstvene zaštite [26]. Ova dimenzija uključuje kulturnu svest, kulturno znanje i razvoj veština. U cilju pružanja kulturno odgovornih usluga lečenja, menadžment, kliničko osoblje i ustanova moraju postati svesni svojih stavova, uverenja, predrasuda i pretpostavki o drugima [20].

Pružaoци usluga treba da ulažu u sticanje kulturnog znanja o populaciji koja im gravitira i da steknu specifična kulturološka znanja u vezi sa traženjem pomoći, lečenjem i oporavkom. Ova dimenzija takođe uključuje kompetentnost u kliničkim veštinama koje obezbeđuju pružanje kulturološki odgovarajućih intervencija tokom lečenja. Target su ključni nivoi usluga lečenja: individualni nivo osoblja, programski i organizacioni nivo. Intervencije treba da se odvijaju na svakom od ovih nivoa kako bi se podržale i obezbedile kulturno odgovorne usluge [20]. Zbog odlučujuće uloge ljudskih faktora u poslovanju, smatra se da su ulaganja u ljude daleko atraktivnija od ulaganja u fizički kapital, ali i da je neophodno poznavanje kulturnih specifičnosti upravljanja ljudskim resursima u određenim regionima usled globalizacije [27]. Planiranje i obrazovanje ljudskih resursa je ključno pitanje svakog društva i nije potrošnja već investicija u budućnost [1].

Za uspešno upravljanje neophodno je odgovoriti na sledeća pitanja:

- Da li su principi kulturne kompetentnosti (kulturna svest, obuka poznavanja jezika, obuka veština u radu sa različitim populacijama) uključeni u orijentaciju osoblja i programe obuke koji su u toku?
- Da li program koristi druge programe ili organizacije koje su specijalizovane za pružanje usluga ljudima različitog kulturnog i jezičkog porekla kao resurs za obrazovanje i obuku osoblja?

- Da li program maksimizira napore za zapošljavanje i zadržavanje osoblja koje odražava kulturnu i jezičku raznolikost stanovništva kome su potrebne usluge?
- Da li su potrebe za obukom kadrova u oblasti kulture adekvatno procenjene?
- Da li je osoblje pohađalo programe obuke o kulturnim kompetentnostima u poslednje dve godine? [20].

Kulturno kompetentna zdravstvena ustanova sprovodi obuku osoblja i razvoj kulturnih kompetentnosti na svim nivoima i u svim disciplinama, za menadžere i rukovodioce, rukovodstvo, zaposlene koji vrše nadzor, one koji su direktno uključeni u lečenje i pomoćno osoblje. Važno je napomenuti da ne samo lekari već i svi zaposleni u zdravstvenim sistemima, kao što su načelnici, šefovi službi, bolnički administratori i rukovodioci treba da budu obučeni za pružanje organizacione podrške razvoju interkulturalne kompetencije [1]. Učenje veština interkulturalne komunikacije je sinteza kompletnog skupa veština i prilika da se one primene na pravi način u pravo vreme. To je kompletna skup ponašanja koji zdravstvenog radnika čini dobrim interkulturalnim komunikatorom, a komunikacijski trening nije obuka koja se uklapa u sve situacije [28].

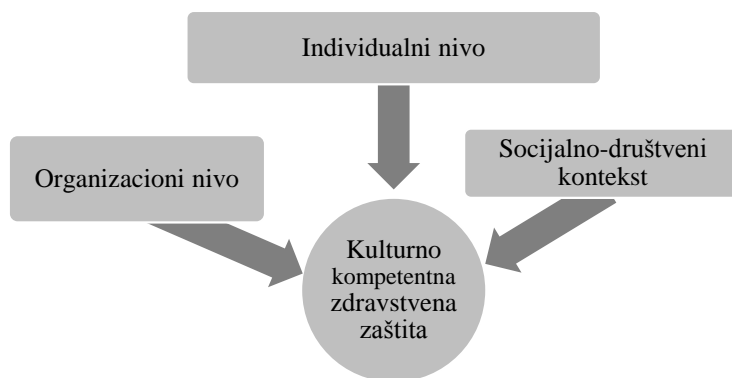
STRATEGIJE RAZVOJA INTERKULTURALNE KOMPETENCIJE

Kretanja ka kulturnoj kompetenciji u zdravstvu privlače nacionalnu pažnju na globalnom nivou i sada su prepoznata od strane kreatora zdravstvene politike, menadžera, akademskih radnika, pružalaca usluga i korisnika kao strategija za eliminisanje rasnih/etničkih dispariteta u zdravstvenoj zaštiti.

Kulturna kompetentnost zdravstvenih radnika uključuje kulturnu svest, znanje i veštine; vrednovanje različitosti i sličnosti; razumevanje i efikasno reagovanje na kulturne razlike; angažovanje u kulturnom samoocenjivanju na individualnom i organizacionom nivou; prilagođavanje pružanja usluga i podržavanje i institucionalizovanje kulturnog znanja. Neophodno je razmotriti aspekte kulturne samosvesti i veštine interkulturalne komunikacije i analize sociokulturnih barijera u zdravstvenoj zaštiti.

Komponente kulturno kompetentne zdravstvene zaštite, prema Handtke i saradnici (2019) su, na nivou organizacije, obuka o kulturnim kompetencijama za pružaoce usluga, razvoj ljudskih resursa, integracija prevodilačkih usluga i prilagođavanje društvenog i fizičkog okruženja organizacije [12]. Strategije za pružanje kulturno kompetentne zdravstvene zaštite su integracija zdravstvenih radnika u zajednicu, edukacija pacijenata tokom kućnih poseta ili poseta klinici, korišćenje telemedicine, metode terenskog rada i formiranje mreže zdravstvenih ustanova u zajednici. Strategije za implementaciju kulturno kompetentne zdravstvene zaštite stvaraju i promovišu interkulturalni menadžment, koji je odgovoran za praćenje promena unutar organizacija (Dijagram 2) [12].

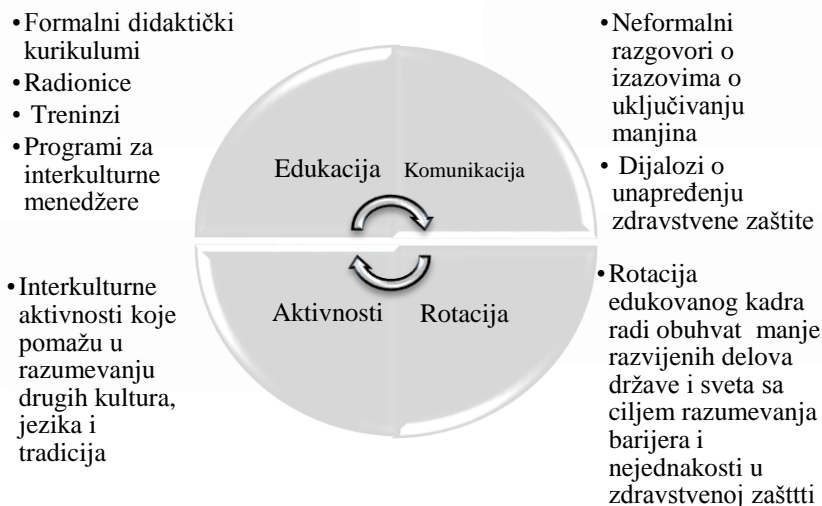
Dijagram 2. Strategije za implementaciju kulturne kompetentnosti zdravstvenih radnika



Izvor: Autorov izvor na osnovu pregleda literature, inspirisan Handtke i sar 2019 [12]

Uključivanje obuke o kulturnim kompetentnostima u didaktičke i kliničke nastavne planove i programe neophodno je za obuku novih generacija kompetentnih lekara, opremljenih veštinama neophodnim za rešavanje dispariteta koje propagiraju predrasude. Takođe je važno osigurati da obuka o kulturnim kompetentnostima postoji u postdiplomskom medicinskom obrazovanju, vodeći računa da ne postane previše mehanička i da ostane u skladu sa osnovnom idejom zdravstvene zaštite usmerene na pacijenta (Dijagram 3) [29].

Dijagram 3. Oblici obuke zdravstvenih radnika o kulturnoj kompetentnosti



Izvor: Grewal et al 2021 [29]

Pružanje zdravstvene zaštite na različitim jezicima, zapošljavanje bikulturalnih/dvojezičnih zdravstvenih radnika, obuka zdravstvenog osoblja o interkulturalnim kompetencijama, integracija zdravstvenih radnika u zajednicu,

uključivanje porodica pojedinačnih pacijenata u negu, prilagođavanje okruženja nuđenjem etnički prilagođenih obroka i pisanog materijala na različitim jezici, saradnja sa manjinskim zajednicama i praćenje organizacionog razvoja, telemedicina, metode rada na terenu i stvaranje zdravstvenih mreža u zajednici su neki od predloga za uspešnu implementaciju strategija [12]. Betancourt i saradnici smatraju da su sociokulturni faktori kritični za uspešnu kliničku praksu [30]. Sveobuhvatni cilj ovih obrazovnih intervencija je da se pružaoci zdravstvenih usluga obezbede znanjem, alatima i veštinama da bolje razumeju i upravljaju socio-kulturnim pitanjima u kliničkoj praksi. Prema Tadić i sar (2021) nakon što je nastupila Četvrta industrijska revolucija, nameće se potreba za implementacijom Kvaliteta 4.0., koji iziskuje veća ulaganja i znanja. Jedan od najvećih izazova uvođenja Kvaliteta 4.0 upravo predstavljaju primena savremene tehnologije, obuka zaposlenih, i donošenje ispravnih odluka [31].

Tradicionalno, obuka iz interkulturalne medicine se fokusirala na kategoričan pristup, opisujući relevantne stavove, vrednosti, verovanja i ponašanja određenih kulturnih grupa. Noviji pristup se fokusira na proces komunikacije i obučava zdravstvene radnike da budu svesni određenih kulturnih i društvenih pitanja i zdravstvenih verovanja koja su prisutna u svim kulturama. Fokus je na pojedinačnom pacijentu koji, poput nastavnika, može pomoći da se razviju važni stavovi i veštine zdravstvenih radnika. Na primer, nastavni planovi i programi ovog tipa su fokusirani na identifikaciju i pregovaranje o različitim stilovima komunikacije, afinitetima prilikom donošenja odluka, porodičnim ulogama, seksualnim i rodnim pitanjima i pitanjima nepoverenja, predrasuda i rasizma, između ostalog. Menadžment ljudskih resursa treba da ima takav pristup ljudskim resursima da odabir kandidata, selekcija i obuka osiguraju neophodna znanja i veštine zaposlenih, uz mogućnost za lični napredak i razvoj karijere, uz adekvatnu materijalnu kompenzaciju i povremene nagrade (nematerijalnu motivaciju) [32]. Čini se da je postizanje ravnoteže između interkulturalnog znanja i komunikacijskih veština najbolji pristup u obrazovanju i obuci u ovoj oblasti kompetencija [30].

Kulturno kompetentni zdravstveni radnici imaju pet karakteristika: kulturnu svest, znanje, veštine, motivaciju i iskustvo. Kulturna moderacija se fokusira na identifikaciju sopstvenih implicitnih predrasuda, samorazumevanje, međuljudsku osetljivost i poštovanje višestrukih komponenti svakog pojedinca (kultura, pol, seksualni identitet, rasa, etnička pripadnost, religija, stil života, itd.), promoviše pristup lečenju u kom je pacijentu u centru. Konkurentnost se može uspešno omogućiti razvijenim kulturnim kompetentnostima i moderacijama ka stalnom preispitivanju i usavršavanju [33].

ZAKLJUČAK

Globalizacija i rastuća kulturna raznolikost u društvima zahtevaju od svih zaposlenih da postanu kulturno kompetentni kako bi efikasno komunicirali sa različitim klijentima i postigli bolje rezultate. Intervencije na više nivoa treba da uzmu u obzir različite kontekste (politika vlade naspram pitanja zajednice) i kulturu (individualni pristup nasuprot organizacionom) kako bi se uticalo na implementaciju i uspešne

intervencije za poboljšanje interkulturalnih kompetentnosti. Organizacione promene sa usvajanjem zdravstvenih inovacija treba da obuhvate poznavanje interkulturalnosti i bolje razumevanje kako kultura utiče na pacijentovu percepciju bolesti, njen uticaj na proces lečenja, primenjenu terapiju i kvalitet nege. Kulturološki senzibilisani zdravstveni radnici efikasnije utiču na ishod lečenja kod svojih pacijenata. Za zdravstvene sisteme, ključ finansijske održivosti i pružanja interkulturalno kompetentne zdravstvene zaštite je u razvoju i implementaciji planova i strategija koje podržavaju sve učesnike, zdravstvene radnike i pacijente.

BIBLIOGRAPHY

1. Langović Milićević, A. (Ed.). (2014) Strategijski menadžment i interkulturalnost, Univerzitet u Kragujevcu. Fakultet za hotelijerstvo i turizam u Vrnjačkoj Banji
2. Abubakar I., Aldridge R. W., Devakumar D., Orcutt M., Burns R., Barreto M. L., ... Guo, Y. (2018) The UCL-Lancet Commission on Migration and Health: the health of a world on the move. *The Lancet*, 392(10164), 2606–54. [https://doi.org/10.1016/S0140-6736\(18\)32114-7](https://doi.org/10.1016/S0140-6736(18)32114-7)
3. Centers for Disease Control and prevention. (2021, October 9). Cultural Competence in Health and Human Services. Retrieved December 31, 2021, from <https://npi.cdc.gov/pages/cultural-competence>
4. Lie D., Lee-Ray E., Gomez A., Bereknyei S., & Braddock C. (2011) Does cultural competency training of health professionals improve patient outcomes? A systematic review and proposed algorithm for future research. *J Gen Int Med*, 26(3), 317–25. <https://doi.org/10.1007/s11606-010-1529-0>
5. World Health Organisation. (1986) Ottawa charter for health promotion - First international conference on health promotion, Ottawa. <https://www.who.int/teams/health-promotion/enhanced-wellbeing/first-global-conference>
6. Levin-Zamir, D., Keret, S., Yaakovson, O., Lev, B., Kay, C., Verber, G., & Lieberman, N. (2011) Refuah Shlema: a cross-cultural programme for promoting communication and health among Ethiopian immigrants in the primary health care setting in Israel. *Global Health Promotion*, 18(1), 51–54. <https://doi.org/10.1177/1757975910393172>
7. Harris, P. R., Moran, R. T., & Moran, S. V. (Eds.). (2007) *Managing cultural differences, Global Leadership Strategies for the 21st Century*. Butterworth-Heinemann. ISBN-13: 978-0-7506-8247-3
8. Alizadeh S., & Chavan M. (2016) Cultural competence dimensions and outcomes: a systematic review of the literature. *Health and Social Care in the Community*, 24(6), e117–e30. <https://doi.org/10.1111/hsc.12293>
9. Truong, M., Paradies, Y. & Priest, N. (2014) Interventions to improve cultural competency in healthcare: a systematic review of reviews. *BMC Health Serv Res*, 14(99), 2–17. <https://doi.org/10.1186/1472-6963-14-99>
10. Parmelli, E., Flodgren, G., Beyer, F., Bailie, N., Schaafsma, M. E., & Eccles, M. P. (2011) The effectiveness of strategies to change organisational culture to improve healthcare performance: a systematic review. *Implementation Science*, (6), 6:33. <https://doi.org/10.1186/1748-5908-6-33>
11. Govere, L., & Govere, E. M. (2016) How effective is cultural competence training of healthcare providers on improving patient satisfaction of minority groups? A systematic review of literature. *Worldviews on Evidence-Based Nursing*, 13(6), 402–410. <https://doi.org/10.1111/wvn.12176>

12. Handtke, O., Schilgen, B., & Mösko, M. (2019) Culturally competent healthcare – A scoping review of strategies implemented in healthcare organizations and a model of culturally competent healthcare provision. *PLoS ONE* 14(7): e0219971. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0219971>
13. Betancourt, J. R., & Green, A. R. (2010) Linking cultural competence training to improved health outcomes: perspectives from the field. *Academic Medicine*, 85(4), 583-5. <https://doi.org/10.1097/ACM.0b013e3181d2b2f3>
14. Michalopoulou, G., Falzarano, P., Arfken, C., & Rosenberg, D. (2009) Physicians' Cultural Competency as Perceived by African American Patients. *Journal of the National Medical Association*, 101(9), 893–899. [https://doi.org/10.1016/s0027-9684\(15\)31036-1](https://doi.org/10.1016/s0027-9684(15)31036-1)
15. Office for National Statistics (n.d.). Population of the UK by country of birth and nationality. Retrieved December 31, 2021, from <https://www.ons.gov.uk/peoplepopulationandcommunity/populationandmigration/internationalmigration/datasets/populationoftheunitedkingdombycountryofbirthandnationality>
16. Burns, R., Zhang, C., Patel, P., Eley, I., Campos-Matos, I., & Aldridge, R. (2021) Migration health research in the United Kingdom: A scoping review. *Journal of Migration and Health*, (4), 100061. <https://doi.org/10.1016/j.jmh.2021.100061>
17. Interkulturelle Öffnung. <https://www.netzwerk-iq.de/foerderprogramm-iq/fachstellen/fachstelle-interkulturelle-kompetenzentwicklung/themen/interkulturelle-oeffnung>
18. Mösko M. (2015) Cross-cultural Opening—a long way to achieve substantial changes in the German mental health care system. *Socialmedicinsk tidskrift*, 92(1), 79–88. <https://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.885.2171&rep=rep1&type=pdf>
19. UNHCR (n.d.). The refugee and migrant crisis. Retrieved December 31, 2021, from <https://www.unicef.org/serbia/en/refugee-and-migrant-crisis>
20. Substance Abuse and Mental Health Services Administration. Improving Cultural Competence. Treatment Improvement Protocol (TIP) Series No. 59. HHS Publication No. (SMA) 14-4849. Rockville, MD: Substance Abuse and Mental Health Services Administration, 2014. Retrieved December 31, 2021, from <https://store.samhsa.gov/product/TIP-59-Improving-Cultural-Competence/SMA15-4849>
21. Ishikawa, H., Takayama, T., Yamazaki, Y., Seki, Y., & Katsumata, N. (2002) Physician-patient communication and patient satisfaction in Japanese cancer consultations. *Social Science & Medicine*, (55), 301–311. [https://doi.org/10.1016/s0277-9536\(01\)00173-3](https://doi.org/10.1016/s0277-9536(01)00173-3)
22. Kim Min, S., Smith, D. H., & Yueguo, G. (1999) Medical decision making and Chinese patients' self-construals. *Health Communication*, (11), 249–260. <https://doi.org/10.1207/S15327027HC110307>
23. Anand, R., & Lahiri, I. (Eds.). (2004) Developing Skills for Interculturally Competent Care chapter 23 in: *Cultural Competency in Healthcare: A Guide for Trainers* (3rd ed.). National MultiCultural Institute.
24. Paternotte, E., van Dulmen, S., van der Lee, N., Scherpbier, A. J. J. A., & Scheele F. (2014) Factors influencing intercultural doctor-patient communication: a realist review. *Patient Education and Counseling*, 98(4), 420-445. <http://doi.org/10.1016/j.pec.2014.11.018>
25. Butler, M., McCreedy, E., Schwer, N., Burgess, D., Call, K., Przedworski, J., ... Kane, R. L. Improving Cultural Competence to Reduce Health Disparities. Comparative Effectiveness Review No. 170. (Prepared by the Minnesota Evidencebased Practice Center under Contract No. 290-2012-00016-I.) AHRQ Publication No. 16- EHC006-EF. Rockville, MD: Agency for Healthcare Research and Quality; March 2016. www.effectivehealthcare.ahrq.gov/reports/final.cfm

26. Weech-Maldonado, R., Dreachslin, J. L., Epané, J. P., Gail, J., Gupta, S., & Wainio, J. A. (2018) Hospital cultural competency as a systematic organizational intervention: Key findings from the national center for healthcare leadership diversity demonstration project. *Health Care Manage Rev*, 43(1), 30-41. <https://doi.org/10.1097/HMR.0000000000000128>
27. Langović Miličević, A., Langović, Z., & Pažun, B. (2010) Talent management as a driving force of company development. In 8th International scientific conference: Forces Driving the Revival of the Companies and Economy (pp. 507-515). Megatrend University. ISBN 978-86-7747-417-1
28. Napier, A. D., Ancarno, C., Butler, B., Calabrese, J., Chater, A., Chatterjee, H. ... Woolf, K. (2014) Culture and health. *Lancet*, 384(9954), 1607–39. [https://doi.org/10.1016/S0140-6736\(14\)61603-2](https://doi.org/10.1016/S0140-6736(14)61603-2)
29. Grewal, U. S., Abduljabar, H., & Sulaiman, K. (2021) Cultural competency in graduate medical education: A necessity for the minimization of disparities in healthcare. *EClinicalMedicine*, (35), 100837. <https://doi.org/10.1016/j.eclinm.2021.100837>
30. Betancourt, J. R., Green, A. R., Carrillo, J. E., & Ananeh-Firempong, O. (2003) 2nd. Defining cultural competence: a practical framework for addressing racial/ethnic disparities in health and health care. *Public Health Rep*, 118(4), 293-302. <https://doi.org/10.1093/phr/118.4.293>
31. Tadić, D., Kovačević, A., Stanisavljev, S., & Kavalić, M. (2021). Izazovi kvaliteta 4.0 - pregled literature i poslovne prakse. *Ekonomski izazovi*, 10(20), 17-41. <https://doi.org/10.5937/EkoIzazov2120017T>
32. Avakumović, J. (2019). HRM aktivnosti grupisane u AMO model u sistemu visokog obrazovanja. *Ekonomski izazovi*, 8(16), 90-99. <https://doi.org/10.5937/EkoIzazov1916090A>
33. Yancu, C. N., & Farmer, D. F. (2017) Product or process: cultural competence or cultural humility? *Palliat Med Hosp Care Open J*, 3(1), e1–e4. <http://doi.org/10.17140/PMHCOJ-3-e005>

RESUME

At the international level, the notion of cultural competence has emerged as a strategy for resolving disparities in health care that may be the result of racial, ethnic and linguistic differences. In an attempt to improve health outcomes, emphasis was placed on reducing intercultural misunderstandings through the development of competencies in the health system to address cultural issues during consultations. Cultural sensitivity teaches us that culture and behavior are relative and that we should be more careful, and less absolute, in human interaction. Many countries are becoming increasingly culturally diverse as a result of migration and globalization. Because of this they are challenged to understand and respond to the cultural and linguistic needs of different populations. As one of the most critical industries, the health sector needs to be well equipped to address the growing diversity among patients as it must provide equal high-quality care to patients of all cultural backgrounds. There is a need for current recommendations that comprehensively identify and assess the framework of cultural competences at the individual level. Intercultural interactions are structured and shaped based on worldview and past experiences not only of staff and patients, but also at institutional level, created during policy making, modalities for organizing and environment of the organization. Intercultural communication is the recognition

of what is included in one's image of oneself and one's role, personal needs, values, standards, expectations, and what is culturally conditioned. When planning and implementing interventions in a positive direction and a positive trend in this area, it is necessary to anticipate possible obstacles and incentives. Training on cultural competences as an independent strategy is insufficient for better results in healthcare quality. There should exist organizational and governmental readiness for change, simultaneously. Training has a positive impact on attitudes of healthcare employees and is significantly associated with increased patient satisfaction. In an intercultural context, patient-centered communication is probably even more important, because the balance in interpersonal aspects of communication is harder to find when the doctor and the patient have different norms and values. Multilevel interventions should take into account different contexts (government policy versus community issues) and culture (individual approach versus organizational) to influence the implementation and successful interventions to improve intercultural competences. The cultural determinant of management implies that the organization and management of companies in a national community is subject to the action of assumptions and beliefs of national culture in that community and only those companies and managers who understand and respect cultural diversity make the first step to successful business. For healthcare systems, the key to financial sustainability and the provision of interculturally competent care lies in carefully and in detail planned, realistic and sustainable development plans in this area.

VREDNOVANJE NEMATERIJALNE IMOVINE PREMA MSFI 13

Tatjana Stevanović

Ekonomski fakultet, Univerzitet u Nišu
Niš, Srbija
tatjana.stevanovic@eknfak.ni.ac.rs

Jovana Milenović

Ekonomski fakultet, Univerzitet u Nišu
Niš, Srbija
milenovicjovana@gmail.com

Apstrakt: Prelazak iz industrijskog u informatičko društvo je doprineo promeni osnove daljeg rasta i razvoja preduzeća. Najznačajniji izvor društvenog i ekonomskog razvoja postaje nematerijalna imovina. Ona ujedno predstavlja i najsnažnije oružje u borbi za konkurentsku prednost poslovnih sistema. Kvalitetno upravljanje nematerijalnom imovinom predstavlja ključ stvaranja vrednosti savremenog preduzeća, a investicije u nematerijalnu imovinu postaju ključna mera performansi. Tretman nematerijalne imovine i njeno računovodstveno obuhvatanje zaokupljaju pažnju velikog broja istraživača. S obzirom na to da stejkholderi daju prioritet fer vrednosti zbog njene razumljivosti, upravo ona se koristi u procesu merenja nematerijalne imovine. Definicija fer vrednosti može se sagledati u okviru Međunarodnog standarda finansijskog izveštavanja 13 – Odmeravanje fer vrednosti obezbeđuje, iz kojeg se jasno uočavaju potrebe za obelodanjivanjem ovako utvrđene vrednosti. Izazovi sa kojima se suočavaju preduzeća u vezi sa upotrebom MSFI 13 mogu dovesti do njegove nedosledne primene i neplaniranih troškova. Cilj rada je sagledavanje odmeravanja fer vrednosti nematerijalne imovine primenom MSFI 13, kao i efekata njegove primene u praksi.

Ključne riječi: nematerijalna imovina, fer vrednost, računovodstveni tretman, MSFI 13.

VALUATION OF INTANGIBLE ASSETS ACCORDING TO IFRS 13

Abstract: The transition from industrial to information society has led to a change in the basis of companies' further growth and development. Intangible assets are becoming the most important source of social and economic development. They are the same time the strongest weapon in companies' fight for competitive advantage. Quality management of intangible assets is the key for creating the modern company value and investment in intangible assets has become the key measure of company performance. Treatment of intangible assets and their accounting treatment occupy the attention of a great number of scholars. International Financial Reporting Standard 13 – Fair Value Measurement gives the definition of fair value, pointing to the need for disclosure of the value thus determined. The challenges companies face when applying IFRS 13 may lead to its inconsistent application and unplanned costs. The aim of this paper is to consider measuring the fair value of intangible assets by applying IFRS 13, as well as its effects in practice.

Key word: intangible asset, fair value, accounting treatment, IFRS 13.

JEL codes: M41

UVOD

Korisnosti merenja performansi nematerijalne aktive su mnogostruke. Između ostalog, ono omogućava ovladavanje dinamikom stvaranja vrednosti, ravnotežu između strateških ciljeva i upotrebe znanja, shvatanje uloge znanja u kreiranju vrednosti, pojačavanje transparentnosti raspoložive imovine kompanije i potencijala njenog rasta, kvalitetnije upoznavanje kauzalnih tokova između nematerijalne aktive i poslovno-finansijskih performansi, kao i precizniju procenu preduzeća prilikom aktivnosti fuzija i akvizicija. Nematerijalna imovina je po svojim karakteristikama specifičnija u odnosu na ostala sredstva, inkorporira veću asimetriju informacija i povezana je sa višim nivoima rizika. Nematerijalna imovina je najvažnija kategorija imovine koja omogućava kreiranje vrednosti preduzeća za dugoročnu konkurentsku prednost. Po svojoj prirodi je apstraktna, a njene karakteristike se razlikuju od preduzeća do preduzeća. Zbog računovodstvenih standarda imanentnih konkretnom nacionalnom zakonodavstvu, razlikuje se i računovodstveni tretman, način izveštavanja i obelodanjivanja informacija o nematerijalnoj imovini preduzeća različitih zemalja. Upravo zbog te različitosti, veoma je teško izvršiti komparaciju informacija o nematerijalnoj imovini između zemalja.

Odbor za međunarodne računovodstvene standarde (International Accounting Standards Board – IASB) nastoji da obezbedi jedinstvenost pri obelodanjivanju informacija vezanih za nematerijalnu imovinu. Razvojem tehnike i tehnologije tokom druge polovine 1980-ih, dostignut je istovremeno i najznačajniji porast vrednosti nematerijalne imovine, a time i njen uticaj na poslovanje poslovnih sistema. Odbor za standarde finansijskog računovodstva (Financial Accounting Standards Board - FASB) zajedno sa Odborom za Međunarodne računovodstvene standarde u toku prethodne tri decenije razmatra pitanja prelaska od računovodstva zasnovanog na istorijskom trošku ka računovodstvu fer vrednosti.

Primena fer vrednosti za javna i privatna preduzeća u Sjedinjenim Američkim Državama postaje opšteprihvaćen standardni pristup od 2009. godine. Međunarodni računovodstveni standardi (MRS) i Međunarodni standardi finansijskog izveštavanja (MSFI) otvorili su put konceptu fer vrednosti predstavivši je kao osnovu kako početnog, tako i naknadnog vrednovanja određenih pozicija unutar finansijskih izveštaja. Pre donošenja MSFI 13 – Odmeravanje fer vrednosti, u Republici Srbiji se favorizovanje fer vrednosti moglo uočiti unutar drugih Međunarodnih računovodstvenih standarda/Međunarodnih standarda finansijskog izveštavanja.

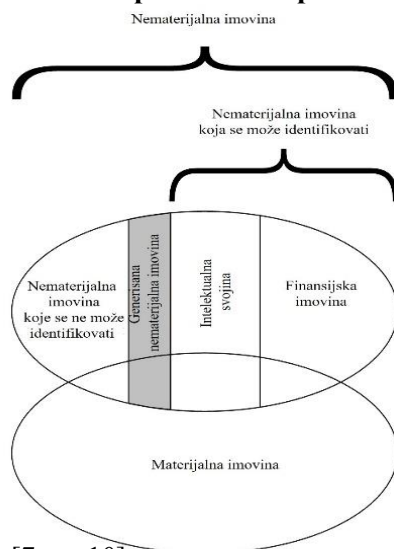
Struktura rada usklađena je sa predmetom, kao i ciljem istraživanja. Shodno tome, u prvom delu rada razmatra se računovodstveni tretman nematerijalne imovine. Drugi deo rada usmeren je na primenu smernica koje nude standardi u postupku utvrđivanja fer vrednosti, kao i procene nematerijalne imovine. Konačno, u trećem delu rada, interpretiraju se efekti primene MSFI 13 u praksi.

RAČUNOVODSTVENI TRETMAN NEMATERIJALNE IMOVINE

Nematerijalna imovina se može definisati na različite načine, u zavisnosti od pristupa njenom opisivanju, koji se mogu pronaći u literaturi [1,2,3,4,5]. Tako, nematerijalna

aktiva podrazumeva znanje kojim raspolaže organizacija u cilju kreiranja konkurentske prednosti, ili sposobnost zaposlenih da odgovore na zahteve i potrebe potrošača. Preduzeća su u savremenim dinamičnim uslovima u značajnoj meri oplemenjena znanjem-intenzivnom nematerijalnom aktivom, kao što su sofisticirane tehnologije, softverski sistemi, kreativnost, entuzijazam, kompetentnost zaposlenih i izražena reputacija [6]. Prema definiciji iz MRS 38 – Nematerijalna imovina, nemonetarna imovina je imovina bez fizičke suštine koja se može identifikovati. Sličnu definiciju daje i MSFI 3. I Odbor za standarde finansijskog računovodstva na isti način predstavlja nematerijalnu imovinu, kao sredstvo kome nedostaje fizička supstanca. Razgraničavanjem finansijskih od nefinansijskih mera performansi, Kaplan i Norton [3] ukazuju na suštinu nematerijalne imovine. U nemačkom zakonodavstvu se ne naglašava karakteristika buduće ekonomske vrednosti nematerijalne imovine. Pritom, definicija nije u suprotnosti sa definicijom koju nudi Odbor za međunarodne računovodstvene standarde, samo je manje specifična. Može se zaključiti da je definisanje nematerijalne imovine složen zadatak, pri čemu ne postoji jedinstvena definicija, ali literatura je jedinstvena po pitanju njene suštine. Sa računovodstvenog aspekta, nematerijalnu imovinu je neophodno adekvatno klasifikovati u cilju priznavanja njenih elemenata. I po ovom pitanju, u literaturi je prisutna relativna usklađenost. Prema Cohenu [7] nematerijalnu imovinu čini: nematerijalna imovina koja se može identifikovati, nematerijalna imovina koja se ne može identifikovati, generička nematerijalna aktiva i finansijska imovina. Ovako postavljena klasifikacija nematerijalne imovine prikazana je na Slici 1. Osenčena površina odnosi se na generičku nematerijalnu imovinu, koja se nalazi između „neopipljive” imovine koja se može lako identifikovati i imovine koja se može identifikovati nakon transakcija na eksternom tržištu. Kao takva, ona predstavlja element nematerijalne imovine i može se nazvati „prava” nematerijalna imovina.

Slika 1. Ukupna imovina preduzeća



Izvor: Prilagođeno prema [7, str.10]

Računovodstveni tretman nematerijalne imovine je propisan MRS 38, MRS 36 - Umanjenje vrednosti imovine i MSFI 3 - Poslovne kombinacije. MRS 38 sadrži smernice koje upućuju na momenat kada entiteti treba da izvrše priznavanje nematerijalne imovine, ali i na načine odmeravanja knjigovodstvene vrednosti nematerijalne imovine i zahteve o obelodanjivanju. Početno odmeravanje nematerijalne imovine vrši se po nabavnoj vrednosti ili ceni koštanja. Shodno MRS 38 (paragraf 21), priznavanje nematerijalne imovine omogućeno je: „ako je verovatno da će se buduće ekonomske koristi, koje su pripisane imovini uliti u entitet i ako se nabavna vrednost imovine može pouzdano odmeriti”. Nakon njenog početnog priznavanja, MRS 38 dozvoljava korišćenje osnovnog postupka i alternativnog postupka.

Osnovni postupak podrazumeva „vrednovanje po nabavnoj vrednosti ili ceni koštanja umanjenoj za akumuliranu amortizaciju i gubitke od umanjenja vrednosti”. Alternativni postupak podrazumeva da se nematerijalna imovina evidentira „po revalorizovanoj vrednosti, što predstavlja njenu fer vrednost na dan revalorizacije umanjenu za akumuliranu amortizaciju koja je naknadno usledila i akumulirane gubitke od umanjenja vrednosti”. Za utvrđivanje fer vrednosti neophodno je postojanje aktivnog tržišta. Revalorizacija se sprovodi redovno tako da se knjigovodstvena vrednost na kraju izveštajnog perioda ne razlikuje bitno od fer vrednosti te imovine.

Računovodstveni tretman nematerijalne imovine podrazumeva uvažavanje njenog korisnog veka (veka trajanja). Ukoliko nematerijalna imovina ima ograničeni korisni vek, onda se ona „amortizuje odnosno alocira sistematski tokom svog korisnog veka” [16, paragraf 97]. Kada imovina bude raspoloživa za upotrebu, započinje se obračun amortizacije. Obračun amortizacije prestaje u sledećim slučajevima [16, paragraf 97]: „na datum na koji je nematerijalna imovina klasifikovana kao imovina koja se drži radi prodaje (u skladu sa MSFI 5 – Stalna imovina koja se drži za prodaju i prestanak poslovanja) ili na datum na koji prestaje priznavanje nematerijalne imovine”. U bilansu uspeha se priznaju troškovi amortizacije za svaki period, osim ako neki drugi standard ne zahteva da se troškovi amortizacije uključe u knjigovodstvenu vrednost neke druge imovine. Za obračun amortizacije se može koristiti metod pravolinijskog otpisa, metod degresivnog otpisa i funkcionalni metod. Odabir metode za obračun amortizacije zavisi od očekivanog obrasca potrošnje očekivanih budućih ekonomskih koristi sadržanih u imovini. Amortizaciji ne podleže nematerijalna imovina sa neograničenim vekom trajanja.

Prema MRS 36, preduzeće treba da izvrši testiranje nematerijalne imovine, takozvanim testom obezvređenja, poređenjem nadoknadivog iznosa i knjigovodstvene vrednosti. Kada je knjigovodstvena vrednost jedinice koja generiše gotovinu (JGG) veća od njene nadoknadive vrednosti postoji obezvređenje stavke nematerijalne imovine (u ovom slučaju gudvila) odnosno postoji gubitak od umanjenja vrednosti sredstava jedinice koja generiše gotovinu. Obrnuto, ako je knjigovodstvena vrednost JGG niža od nadoknadive vrednosti onda nema obezvređenja jedinice i gudvila (Slika 2).

Slika 2. Postupak testa obezvređenja (Impairment test)

Obezvređenje se može vršiti na godišnjem nivou ili kad god postoje indicije da je došlo do umanjenja vrednosti nematerijalne imovine.

SMERNICE MSFI 13 PRILIKOM VREDNOVANJA I PROCENE NEMATERIJALNE IMOVINE

Računovodstvo fer vrednosti se koristi poslednje dve decenije XXI veka. Upotreba fer vrednosti prilikom vrednovanja nematerijalne imovine ima veliki uticaj na donošenje odluka od strane menadžmenta i investitora. Ono obezbeđuje relevantnije informacije u odnosu na računovodstvo zasnovano na istorijskom trošku, ali postoje dokazi da računovodstvo zasnovano na istorijskom trošku može biti pouzdaniji koncept. Zbog postojanja nelogičnosti tokom 2008. godine, kada je privreda bila u krizi, fer vrednost je kritikovana. Međutim, računovodstvo fer vrednosti se ipak koristi u velikoj meri. Može se koristiti prilikom vrednovanja derivata, hedžinga, testiranja obezvređenja gudvila i slično.

Emerson i saradnici navode da [10, str.80] računovodstvo fer vrednosti uključuje: „priznavanje imovine i obaveza, tretman prihoda i reziduala i očekivanje da se vrednosti bilansa stanja sumiraju sa tržišnom vrednošću kompanije”. Proces uvođenja fer vrednosti je otpočeo sa propisivanjem alternativnog postupka za naknadno vrednovanje nematerijalne imovine. Osnovno obeležje fer vrednosti je „približavanje imovinskog i finansijskog položaja entiteta realnosti, a time omogućavanje uvida investitora u stvarnu vrednost njihove investicije” [11]. Primena fer vrednosti utiče i na Izveštaj o ostalom rezultatu, što dovodi do postojanja pozicije nerealizovanih dobitaka, pored pozicije nerealizovanih gubitaka.

Računovodstvo zasnovano na istorijskom trošku i računovodstvo fer vrednosti predstavljaju dva sistema finansijskog izveštavanja koji se međusobno isključuju, ali uprkos tome oni danas zajedno predstavljaju osnovu na kojoj IASB gradi normativnu osnovu finansijskog izveštavanja na međunarodnom nivou [12]. Normativna osnova koja je nastala kombinovanjem, zahteva poznavanje karakteristika oba koncepta. Karakteristike računovodstva zasnovanog na istorijskom trošku utiču na sadržinu Izveštaja o finansijskom položaju i Izveštaja o rezultatu. Entiteti koji su sastavljali izveštaje u vreme oblikovanja koncepta istorijskog troška, bili su u svojini jednog ili manje grupe vlasnika, a potreban dodatni kapital su obezbeđivali uglavnom zaduživanjem kod banaka [12]. Informacije prezentovane u izveštajima tom prilikom su bile namenjene širokom krugu korisnika. Među najbitnijim informacijama spada

vrednost neto imovine i sam rezultat. Primena načela realizacije i načela impariteta se u ovom slučaju podrazumeva. Prema načelu realizacije, priznavanje dobitaka i gubitaka se dozvoljava isključivo ukoliko postoji njihova tržišna verifikacija, dok je, prema načelu impariteta, priznavanje gubitaka dozvoljeno i bez tržišne verifikacije. S tim u vezi, nepriznavanjem nerealizovanih rezultata, nabavna vrednost imovine stečene kupovinom predstavlja gornju granicu za njeno vrednovanje. Srž koncepta istorijskog troška sastoji se u vrednovanju sredstva u visini iznosa neophodnog za njegovo sticanje.

Godine 2011. Odbor za IASB je objavio MSFI 13 – Odmeravanje fer vrednosti u težnji za objavljivanjem jedinstvenih smernica za merenje fer vrednosti. On je stupio na snagu 1. januara 2013. godine. Cilj MSFI 13 je da definiše fer vrednost, obezbedi okvir za odmeravanje fer vrednosti i predloži potrebne elemente prilikom obelodanjivanja informacija o odmeravanju fer vrednosti. Zahtevi iz standarda se primenjuju na finansijske i nefinansijske pozicije, ali eksplicitno ne navodi kada fer vrednost treba primeniti. MSFI 13 se primenjuje kada drugi MSFI zahteva ili dozvoljava odmeravanja po fer vrednosti ili obelodanjivanja o odmeravanju po fer vrednosti.

Prilikom odmeravanja fer vrednosti polazi se od pretpostavke da su imovina ili obaveze razmenjeni u transakciji koja se smatra redovnom, između učesnika na tržištu, u postupku prodaje imovine ili prenosa obaveza po tekućim tržišnim uslovima, na datum odmeravanja. Prodaja imovine ili obaveza odvija se [10, paragraf 16]:

- „na primarnom tržištu za imovinu ili obavezu ili
- u odsustvu primarnog tržišta, na najpovoljnijem tržištu za imovinu ili obavezu”.

Neophodno je usmeriti se na karakteristike sredstva ili obaveza prilikom odmeravanja fer vrednosti. Shodno smernicama MSFI 13, treba uzeti u obzir stanje i lokaciju imovine i ograničenja prodaje ili upotrebe imovine, ukoliko postoje. Sve pozicije unutar finansijskih izveštaja treba da budu merene po fer vrednosti, i to kako prilikom početnog priznavanja, tako i nakon početnog priznavanja, dok je efekte promena fer vrednosti pozicija potrebno obuhvatiti preko neto rezultata ili sopstvenog kapitala. Osnovni koncepti računovodstva fer vrednosti, prema Penmanu, su [13, str. 36]:

- „izveštaj o finansijskom položaju je osnovno sredstvo za pružanje informacija vlasnicima,
- kako se sredstva i obaveze mere po fer vrednosti, knjigovodstvena vrednost sopstvenog kapitala je jednaka njegovoj tržišnoj vrednosti, pa je P/B raco (price to book ratio) jednak jedinici, ali ovo važi ako su obuhvaćena sva sredstva i obaveze, što podrazumeva i priznavanje interno stvorenog gudvila,
- periodični rezultat (dobitak/gubitak) predstavlja ekonomski rezultat, jer odražava promenu vrednosti sopstvenog kapitala tokom perioda,
- periodični rezultat tekućeg perioda ne može se koristiti za predviđanje budućih periodičnih rezultata,
- periodični rezultat je dobar indikator rizika ulaganja u sopstveni kapital i
- periodični rezultat omogućava ocenu sposobnosti menadžmenta da kreira vrednost za vlasnike”.

Jedan od osnovnih razloga uvođenja fer vrednosti jeste rast informacionih potreba investitora i njihovo zadovoljenje [12]. Pravila vezana za priznavanje prihoda i

rashoda, koje zahteva primena fer vrednosti, razlikuju se u odnosu na računovodstvo zasnovano na istorijskom trošku. Dobitak se priznaje i onda kada je realizovan putem tržišnih transakcija, i onda kada dođe do rasta/pada fer vrednosti aktive/pasive. Tabela 1. daje uporedni prikaz koncepta fer vrednosti i istorijskog troška. S obzirom na to da koncept istorijskog troška obezbeđuje informacije na bazi kojih se može proceniti budući dobitak, njega je preporučljivo koristiti u onim situacijama kada primena koncepta fer vrednosti nije moguća.

Tabela 1. Fer vrednost vs. istorijski trošak

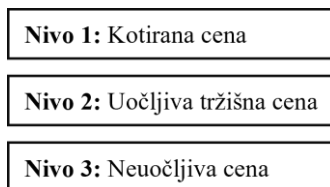
Informacije kojima raspolažu investitori	Koncept istorijskog troška	Koncept fer vrednosti
Vrednost imovine i obaveza odnosno neto imovine	Informacije prezentovane u bilansu stanja ne omogućavaju pravi uvid u vrednost neto imovine, jer su aktiva i obaveze procenjene uz primenu načela opreznosti.	Informacije prezentovane u bilansu stanja zadovoljavaju potrebe investitora, jer su imovina i obaveze procenjene po fer vrednosti.
Ostvareni rezultat	Predstavlja razliku između prihoda koji su priznati shodno načelu realizacije i rashoda priznatih shodno načelu impariteta. Na ovaj način utvrđen rezultat je dobra osnova za predviđanje budućih rezultata.	Predstavlja promenu fer vrednosti neto imovine iskazane u bilansu stanja. Informacija o visini rezultata ne predstavlja dobru osnovu za prognozu visine budućih dobitaka ni visine buduće neto vrednosti. Iskazana moć bilansa uspeha je veoma ograničena.
Izloženost rizicima	Informacije prezentovane u bilansu stanja ne omogućavaju procenu izloženosti rizicima, informacije o visini ostvarenog rezultata omogućavaju samo ocenu izloženosti rizicima na tržištima nabavke i prodaje.	Informacije prezentovane u bilansu uspeha u nizu sukcesivnih vremenskih perioda predstavljaju dobar indikator rizika u poslovanju.
Ocena uspeha menadžmenta	Na osnovu iznosa dobitka iskazanog u bilansu uspeha može da se sagleda uspešnost u realizaciji poslovnog plana.	Na osnovu iznosa dobitka iskazanog u bilansu uspeha može da se proceni sposobnost menadžmenta da stvori dodatnu vrednost za vlasnike.

Izvor: [11, str. 88]

Fer vrednost i tržišna cena se ne mogu u potpunosti poistovetiti, s obzirom na to da je tržišna cena samo jedan od načina za utvrđivanje fer vrednosti. Hijerarhija fer vrednosti se koristi kako bi se poboljšala uporedivost u odmeravanju fer vrednosti i povezanih obelodanjivanja, stoga MSFI 13 utvrđuje hijerarhiju fer vrednosti koja inpute "klasifikuje u tri nivoa" (Slika 3). Usvajanje MSFI 13 je doprinelo da se hijerarhija fer vrednosti koristi prilikom merenja fer vrednosti kako finansijskih tako i nefinansijskih pozicija.

Na prvom nivou utvrđivanja fer vrednosti (inputi nivoa 1) kotirane cene na aktivnom tržištu su identične za imovinu i obaveze koje entitet poseduje. Kotirana cena na aktivnom tržištu predstavlja najpouzdaniji dokaz fer vrednosti, jer se koristi bez korekcija. Naročito su naglašeni inputi koji opredeljuju najprihvatljivije tržište, sa postojanjem verovatnoće da transakcije budu okončane zaključno sa datumom merenja vrednosti inputa [14]. Ukoliko ne postoji aktivno tržište, ne mogu se koristiti kotirane cene (imovina ili obaveze imaju specifične uslove), pa je proces određivanja fer vrednosti složeniji i tada je reč o drugom nivou merenja (inputi nivoa 2). Pritom, neophodno je sagledati uslove i odredbe koji se odnose na imovinu i obaveze i utvrditi da li se inputi mogu smatrati uočljivim u ukupnom periodu važenja imovine ili obaveze. Inputi nivoa 2 dozvoljavaju prilagođavanje u zavisnosti od trenutnog stanja imovine. Ukoliko su prilagođavanja značajnija može se desiti da se merenje fer vrednosti izvrši u okviru inputa nivoa 3. Treća situacija koja se može javiti je da ne postoji aktivno tržište, ali ni uočljivi inputi i tada postoji treći nivo merenja, koji je u odnosu na prethodna dva, vrlo složen proces. Neuočljivi inputi odražavaju pretpostavke koje bi mogli učesnici na tržištu da koriste prilikom određivanja fer vrednosti. Merenje fer vrednosti na ovaj način sa sobom povlači i rizik koji je svojstven datoj tehnici procene. Entiteti treba da teže maksimiziranju upotrebe inputa Nivoa 1, dok najniži prioritet treba dati inputima Nivoa 3.

Slika 3. Hijerarhija fer vrednosti



Izvor: prilagođeno prema [15]

Fer vrednost se najčešće koristi prilikom vrednovanja finansijskih instrumenata, međutim MSFI dozvoljava ili zahteva i vrednovanje nekretnina, postrojenja i opreme, investicionih nekretnina, bioloških sredstava i sredstava koja se drže radi prodaje [18]. Upotreba fer vrednosti je moguća prilikom vrednovanja nematerijalne imovine nastale kao rezultat spajanja preduzeća (poslovne kombinacije). U toj situaciji, primeniće se smernice iz MSFI 3 – Poslovne kombinacije. Zbog računovodstvenog obuhvatanja poslovne kombinacije kroz identifikovanja sticalaca, određivanja datuma sticanja, priznavanja i odmeravanja stečene imovine i obaveza važno je utvrditi da li je nematerijalna imovina rezultat poslovne kombinacije. U tom slučaju, sticalac na datum sticanja po fer vrednosti vrši priznavanje. Prisutni su određeni izuzeci, kao na primer, prilikom inicijalnog obuhvata stalnih sredstava namenjenih prodaji (MSFI 5) primenjuje se fer vrednost umanjena za troškove prodaje. Sticalac utvrđuje osnovu priznavanja određene imovine odvojeno od gudvila, pa je značaj priznavanja nematerijalne imovine veliki.

PRIMENA MSFI 13 U PRAKSI

Analiza primene MSFI 13 u praksi izvršena je od strane Odbora za Međunarodne računovodstvene standarde. Rezultati ove analize su objavljeni u Post-implementation Review of IFRS 13 - Fair Value Measurement, 2018. godine. Cilj ovog istraživanja je bio da se utvrdi da li MSFI 13 funkcioniše u skladu sa planovima, kao i da se proceni korisnost informacija koje zahteva MSFI 13 za korisnike finansijskih izveštaja, nivo izazova različitih oblasti MSFI 13 u primeni i visina neočekivanih troškova revizije ili primene zahteva MSFI 13 [18].

Do postavljenog cilja istraživanja došlo se kroz dve faze. Prva faza, faza inicijalne procene, obavljena 2016. godine, podrazumevala je pregled dostupne literature, kao i konsultacije sa zainteresovanim stranama obavljene na oko 30 terenskih sastanaka. Druga faza odnosila se na prikupljanje dokaza, uz pomoć sledećih izvora: javne konsultacije, informisanje usmereno na korisnike finansijskih izveštaja i akademski pregled istraživanja. U sprovedenom istraživanju ispitanike su činili: akademska javnost, industrijske organizacije, knjigovodstvene firme, regulatorna tela i vladine agencije, profesionalna računovodstvena tela, korisnici finansijskih izveštaja, donosioci standarda i specijalisti za procenu. Tokom 2017. sprovedena je anketa i u periodu od 4 do 6 meseci dobijeno je 67 odgovora. Pregled ispitanika koji su učestvovali u istraživanju dat je u Tabeli 2. Najveći broj javnih odgovora dobijen je od industrijskih organizacija (38%) i donosilaca standarda (27%).

Tabela 2. Ispitanici u istraživanju

Ispitanici	Broj ispitanika	% učešće ispitanika
Akademska javnost	3	4%
Knjigovodstvene firme	8	12%
Industrijske organizacije	25	38%
Profesionalna računovodstvena tela	4	6%
Regulatorna tela i vladine agencije	2	3%
Donosioci standarda	18	27%
Korisnici finansijskih izveštaja	4	6%
Specijalisti za procenu	3	4%
Ukupno	67	100%

Izvor: prilagođeno prema [18, str. 10]

Tabela 3 odnosi se na upotrebu fer vrednosti u Međunarodnim standardima finansijskog izveštavanja, kao i na zahteve za objavljivanjem u MSFI 13.

Tabela 3. Fer vrednost u MSFI

<i>Glavne upotrebe FV u MSFI standardima i zahtevi za objavljivanjem u MSFI 13</i>			
MSFI	Fer vrednost	Merenje fer vrednosti	Da li važe zahtevi iz MSFI 13 prilikom objavljivanja?
MSFI 3	Obavezna, ali sa nekim izuzecima.	Da	Ne
MSFI 5	Gornja granica, ako je FV, umanjena za troškove prodaje niža od knjigovodstvene vrednosti.	Da	Da
MSFI 9	Potrebna, u zavisnosti od poslovnog modela.	Da	Da
MRS 16	Izborna, zavisi od izbora računovodstvene politike.	Da	Da
MRS19	Obavezna, samo za imovinu penzijskog plana.	Da	Ne
MRS 36	Gornja granica, ako je fer vrednost umanjena za troškove prodaje niža od knjigovodstvene vrednosti i veća od upotrebne vrednosti.	Da	Ne
MRS 38	Izborna, računovodstvena politika izbor ako postoji aktivno tržište za sredstvo.	Da	Da
MRS 40	Izborna, zavisi od izbora računovodstvene politike.	Da	Da
MRS 41	Potrebna, fer vrednost umanjena za troškove prodaje za većinu bioloških sredstava.	Da	Da

Izvor: prilagođeno prema [18, str. 20]

Prema zaključcima sprovedenog istraživanja, MSFI 13 funkcioniše u skladu sa planom, kompletan je, a informacije koje zahteva su korisne. Izazovi u sprovođenju različitih oblasti unutar MSFI 13 su očigledno prisutni, naročito u oblastima koje zahtevaju predviđanje. Takođe, prema primerima iz prakse sigurno je da rešenja za izazove postoje, a neočekivani troškovi primene MSFI 13 nisu primećeni.

ZAKLJUČAK

Složenost upravljanja „neopipljivom” nematerijalnom imovinom ukazuje na potrebu za uvođenjem adekvatne informacione osnove [19]. Koncept fer vrednosti postaje predmet pažnje i polemike unutar akademskih krugova, s obzirom na neophodnost postojanja kvalitetnijih informacija u finansijskim izveštajima. Takođe, fer vrednost otvara put „kreativnom računovodstvu” u izveštavanju [17].

Efikasno korišćenje nematerijalne imovine kao dela intelektualnog kapitala povezano je sa stvaranjem preduslova za efikasno upravljanje znanjem [19]. Zbog toga menadžment preduzeća ne usmerava pažnju samo na kontinuiranu edukaciju zaposlenih, već teži ka implementaciji stečenih znanja u cilju obezbeđivanja trajne konkurentске prednosti. [20].

Primećuje se da se prilikom vrednovanja nematerijalne imovine treba pridržavati smernica iz standarda MSFI 13. Koji će metod vrednovanja biti korišćen zavisi od date situacije. Zahtevi za merenjem fer vrednosti do 2013. godine su bili prisutni kroz druge MRS/MSFI. Priznavanje nematerijalne imovine se vrši u skladu sa MRS 38,

odnosno ako je verovatno da će se buduće ekonomske koristi uliti u entitet i ako se nabavna vrednost može pouzdano odmeriti. MSFI 13 upoznaje sa definicijom fer vrednosti, obezbeđuje okvir za odmeravanje fer vrednosti i upućuje na elemente obelodanjivanja kada je reč o odmeravanju fer vrednosti.

Odbor za Međunarodne računovodstvene standarde je u periodu od 2016. do 2018. godine sproveo istraživanje efekta primene MSFI 13. Zaključci do kojih se došlo ukazuju na to da je standard kompletan, informacije koje on pruža su korisne, a neočekivani troškovi primene ovog standarda ne postoje.

BIBLIOGRAFIJA

1. Brooking, A. (1997). *Intellectual Capital: Core Asset for the Third Millennium Enterprise*, Thomson Business Press, London.
2. Bontis, N., Dragonetti, N. C., Jacobsen, K., Roos, G. (1999). The knowledge toolbox – a review of the tools available to measure and manage intangible resources. *European Journal of Management*, 17(4), 391-402.
3. Kaplan, R., Norton, D. (2001). *The Strategy-focused Organization – How Balanced Scorecard Companies Thrive in the New Business Environment*. Harvard Business School Press.
4. Lev, B. (2001). *Intangibles: Management, Measurement, and Reporting*. Brookings Institution Press.
5. Mouritsen, J., Bukh, P. N., Marr, B. (2004). Reporting on intellectual capital: why, what and how? *Measuring Business Excellence*, 8(1), 46-54.
6. Upton, W. (2001). *Special Report on Business and Financial Reporting, Challenges from the New Economy*. Financial Accounting Standards Board, 219(6).
7. Cohen, J. A. (2005). *Intangible Assets – Valuation and Economic Benefit*, John Wiley & Sons, Inc., Hoboken.
8. Ocean Tomo (2020). *Intangible asset market value study*. Dostupno na: <https://www.oceantomo.com/intangible-asset-market-value-study/>.
9. Spasić, D. (2018). *Konsolidovani obračun*. PowerPoint prezentacija za predavanja na predmetu Specijalni bilansi Ekonomskog fakulteta u Nišu. Dostupno na: www.eknfak.ni.ac.rs/src/specbilansi.php
10. Emerson, D., Karim, K., Rutledge, R. (2010). Fair Value Accounting: A Historical Review of The Most Controversial Accounting Issue in Decades. *Journal of Business & Economics Research*, 8(4), 77-84.
11. Stojanović, R. (2016). *Implikacije koncepta fer vrednosti na pouzdanost finansijskih izveštaja*. Doktorska disertacija. Niš: Ekonomski fakultet.
12. Škarić-Jovanović, K. (2012). *Ekonomsko finansijska kriza i računovodstveni sistem*. Zbornik radova sa 43. Simpozijuma Saveza računovođa i revizora Srbije. 21-44.
13. Penman, S. H. (2007). *Financial reporting quality: is fair value a plus or a minus?* *Accounting and Business Research, Special Issue: International Accounting Policy Forum*, 33-34.
14. Yarnold, J., Ravlic, M. (2014). *IFRS 13 and investing decisions*. Dostupno na: <http://www.diva-portal.se/smash/get/diva2:768148/FULLTEXT01.pdf>
15. *Međunarodni standard finansijskog izveštavanja 13 - Odmeravanje fer vrednosti*.
16. *Međunarodni računovodstveni standard 38 – Nematerijalna imovina*.
17. Rupić, B., Bonić, Lj. (2015). *Specifičnosti koncepta fer vrednovanja u finansijskom izveštavanju i reviziji*. *Ekonomске teme*, 53(1), 123-145.

18. IFRS-Project Report and Feedback Statement (2018). Post-implementation Review of IFRS 13 Fair Value Measurement.
19. Krstić, B., Jovanović, M., Rađenović, T. (2021). Mogućnosti i ograničenja upravljanja intelektualnim kapitalom gradova. *Ekonomski izazovi*, 10 (20), 42-54.
20. Laban, B., Gavorac, G. Š., Mehmedović, H. (2019). Organizacija koja uči vs. intelektualni kapital – dva puta u funkciji istog cilja. *Ekonomski izazovi*, 8(15), 23-36

RESUME

Company operations cannot be imagined without intangible assets. The modern economy itself, in which intangible assets have a major share, requires their adequate accounting treatment. With this in mind, intangible assets can bring success to each company. Intangible assets bring higher risk than tangible assets, so they need adequate attention in financial statements.

The application of accounting rules comprising legal, professional and internal regulations is a prerequisite for objective financial reporting and high-quality business decision-making. The basis for recognizing and measuring intangible assets at fair value is included in International Financial Reporting Standard 13 – Fair Value Measurement. In spite of the development and harmonization of international accounting standards and international financial reporting standards, great part of intangible assets remains „hidden” from accounting treatment. Lack of comprehensive accounting treatment of intangible assets gives inadequate financial reports and makes it difficult for companies to correctly project performance.

The International Accounting Standards Board studied the IFRS 13 effects from 2016 to 2018, to conclude on standard completeness, no unexpected costs and considerable benefits that standard-related information brings.

NAPOMENA: Rad je rezultat istraživanja po osnovu obaveza po Ugovoru o realizaciji i finansiranju NIR u 2022. godini (evidencioni broj 451-03-68/2022-14), zaključenog između Ministarstva prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije i Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Nišu.

TEORIJSKO RAZMATRANJE POREZA NA DOHODAK GRAĐANA

Biljana Ivanova

Vojna akademija, Univerzitet odbrane
Beograd, Republika Srbija
biljana.ivanova70@gmail.com

Aleksandar Savić

Vojnotehnički institut, Ministarstvo odbrane,
Beograd, Republika Srbija,
aleksandar22071993@gmail.com

Apstrakt:

Pre nego sto postavimo pitanje poreza na zarade i gde tražimo odgovor, osvrnimo se na Zakon o radu koji nam pruža radni odnos kao takav u kom mi ostvarujemo određena prava, od kojih je jedno i pravo na zaradu. Šta se dešava sa porezom i ko je dužan da se podvrgne istom, Zakon jasno klasifikuje, te ovo pitanje nužno prepliće ekonomiju i pravo i u korelaciji s Ustavom, je nužna pretpostavka svakog građana koji doprinosi svojim radom, državi s kojom je u radnom odnosu, te ne sme ostati izopšteno iz sfere interesovanja.

Ključne riječi: zarada, porez na zarade, poreska osnovica i evazija poreza.

THEORETICAL CONSIDERATION OF CITIZEN'S INCOME TAX

Abstract:

Before we ask the question of payroll tax and where we are looking for an answer, lets look at the Labor Law, which provides us with an employment relationship as such in which we exercise certain rights, one of which is the right to salary. What happens to the tax and who is obliged to submit to it, the Law clearly classifies, and this issue necessarily intertwines the economy and law and in correlation with the Constitution, is a necessary assumption of every citizen who contributes with his work, the state with which he is employed. we must not remain excluded from the sphere of interest..

Key word: salary, payroll tax, tax base and tax evasion.

JEL codes: H20, H26

UVOD

Posmatrajući zakonodavnu vlast u Republici Srbiji, unazad par godina, primetno je i sve više rasprostranjeno mišljenje u narodu, da olakšice koje se pružaju poslodavcima, terete zaposlene i njihova Ustavom zagarantovana prava su potisnuta, otud i pravo da ista odbrane. Poreski sistem, jedinstveni pravni sistem zemlje Srbije, više nije jedinstven i naprotiv, sa mnogo krivina, ili kako ćemo nazvati „olakšica“ se menja put ekonomiji, na teret građana, njihovog prava na rad iliti pravičnu naknadu, socijalnu obezbeđenost, imovinu. Ograničenje imovine radi naplate poreza konstantovano je

ustavom da se vrši u skladu sa zakonom. Isto tako, da se država Republika Srbija, njene pokrajine i lokalne samouprave finansiraju iz poreza i drugih prihoda, opet u skladu sa zakonom. Zato mišljenja smo, da koliko god radimo za državu i država radi za nas, koliko god nas plaća, plaćamo i mi nju, po zakonu zakonodavne vlasti u Republici Srbiji, u skladu sa Ustavom.

Obveznik poreza na zaradu, jeste fizičko lice, rezident Republike Srbije, koje po osnovu zaposlenja ostvaruje zaradu, na njenoj teritoriji i čiju osnovcu čini upravo ostvarena, odnosno isplaćena zarada.

Na odgovor koji je efekat oporezivanja, dolazimo utvrđivanjem pravičnosti istog, u domenu moralnog i pravednog aspekta oporezivanja koji privredu zemlje podižu na viši ekonomski nivo i u nacionalnim okvirima zadovoljavaju put ka uspešnosti poslovanja. Poreske obaveze kojima smo podvrgnuti, zapravo kroje put ka planiranju bilo kojih finansijskih izdataka za koje ćemo se odlučiti, pa su sastavni element i prevashodan faktor u odabiru strateških ciljeva, te je neophodno sagledati u kontinuitetu sva aktuelna dešavanja i potencijalne rizike u oblasti poreskog prava, bio to PDV, porez na dobit ili najnovije poreske procedure.

PORESKA UPRAVA KAO ORGAN DRŽAVNE UPRAVE I NAČIN POSTUPANJA

Kao organ uprave u sastavu Ministarstva finansija obrazovana je Poreska uprava, kojoj je Zakonom o poreskom postupku i poreskoj administraciji (primenjuje se od 2003. godine) utvrđena nadležnost i organizacija, a što ima za cilj da pomogne poreskim obveznicima u razumevanju prava i obaveza koja imaju u poreskoppravnom odnosu.

U nadležnost Poreske uprave i opis poslova koje obavlja spada primena materijalnih propisa iz oblasti fiskalnog zakonodavstva, upravljanje funkcijama kontrole, redovne i prinudne naplate javnih prihoda, usaglašavanje i primena svih materijalnih propisa, procesnih propisa u poreskoupravnim i poreskoprekršajnim postupcima [1]. U centrali Poreske uprave se objedinjuje funkcija upravljanja materijalnim resursima i sredstvima koja se pribavljaju u postupku naplate javnih prihoda, kao i upravljanje ljudskim resursima u cilju usaglasavanja propisa radnog prava i jedinstvene evidencije zaposlenih.

Pored odeljenja za unutrašnju kontrolu, odeljenja za strateške rizike, odeljenja za internu reviziju, sektora poreske policije, sektora za kontrolu, sektora za poreskopravne poslove i koordinaciju itd. sektor za naplatu zadužen je za organizaciju naplate javnih prihoda, što predstavlja osnovnu aktivnost Poreske uprave i to [2]: PDV, porez na dohodak građana, porez na dobit pravnih lica, doprinosi za obavezno socijalno osiguranje, akcize i poseban porez, zatim uputstva za primenu poreskih propisa koji se odnose na sam postupak redovne i prinunde naplate javnih prihoda, poreskih obaveza. Za pružanje usluga poreskim obveznicima, obrazovan je poseban sektor, koji ima za cilj da poboljša i doprinese efektivnoj primeni dobrovoljnog poštovanja propisa, raznim informativnim kampanjama, spoljnom komunikacijom sa resornim ministarstvom i drugim organima, pripremom raznih vrsta materijala, sprovođenje obuka, pružanjem informacija putem emaila, telefona, i na jedinstvenom

mestu "Vaš poreznik", poreskim obveznicima, radi pomoći u izvršenju svojih obaveza [3].

Za velike poreske obveznike, nadležan je CVPO, koji obavlja poslove procene fiskalnog kapaciteta obveznika, procenu i analizu rizika, kontrole, rezultata naplate, praćenje realizacije prinudne naplate, poslovne pružanja pravne podrške itd.

Podaci i informacije do kojih se došlo u poreskom i poreskoprekršajnom postupku čuvaju se u papirnoj formi u arhivi Pisarnice u prostorijama Poreske uprave, kod službenih lica koja rade na predmetima, u elektronskom obliku u računarima, odgovarajućim medijumima (diskete, CD i sl.) na način i u rokovima propisanim Uredbom o kancelarijskom poslovanju ("Sl.glasnik RS", br. 44/93).

PORESKA OSNOVICA, PORESKA OBAVEZA I PREDMET OPOREZIVANJA

Način utvrđivanja poreske osnove i način ubiranja poreza su najznačajnija pitanja u oblasti oporezivanja. Značajnu funkciju u javnim i poslovnim finansijama vrši poreski bilans. Njegova najvažnija aktivnost je pravilna implementacija međunarodne regulative, a ona reguliše poresko-računovodstvenu oblast [4].

Šta zapravo čini poresko pravo, poreskopравни odnos? Poreski sistem čini sistem javnih prihoda i njihovi elementi, dok postupak utvrđivanja prihoda i načina kako se naplaćuju i nadziru jeste poreski postupak. Razumevanjem poreskopравnih pojmova i instituta, razumemo i poreskopравno zakonodavstvo što nam olakšava klasifikaciju poreskih obaveza koje po datom osnovu treba ispuniti.

Zakonska obaveza poreskog obveznika da plati porez se drugačije naziva poreska obaveza. Od trenutka kada su nastale okolnosti, za koje je zakonodavac propisao da stvaraju poresku obavezu, poreski obveznik je odgovoran da ih obračuna i plati. Za svaki porez pojedinačno utvrđuje se trenutak nastanka poreske obaveze. Izvršenje poreske obaveze predstavlja plaćanja dospelog dugovanog iznosa poreza, a u skladu sa odgovarajućim poreskim zakonom [5].

Opstanak države u savremeno doba, koja izvršava razne vrste javnih rashoda, uslovljen je postojanjem i određenih javnih prihoda, što je upravo porez, kao redovan, po pravilu novčani i koji pokriva troškove opšteg tipa.

Osnovicu čini isplaćena, odnosno ostvarena zarada, odnosno, iznos predmeta oporezivanja predstavlja poresku osnovicu, koja se određuje za svaki poreski oblik. npr. kod poreza na prihod kapitala osnovica je novčani iznos isplaćene kamate, kod osnovice poreza na poklon osnovica je tržišna vrednost imovine koju smo dobili na poklon... Pa kada primenimo poresku stopu na utvrđenu poresku osnovicu, dobijamo iznos poreza koji smo kao obveznici dužni da platimo.

NAČELO ZAKONITOSTI

Poreska uprava obavlja poslove iz svog delokruga u skladu sa načelima zakonitosti, omogućavanja uvida u činjenice, čuvanja tajnog podatka u poreskom postupku, postupanja u dobroj veri, vremenskog važenja poreskih propisa i fakticiteta.

Pravilima o utvrđivanju poreske osnovice dovedeno je u pitanje načelo zakonitosti oporezivanja iz čega proističu štetne posledice, obzirom da ne postoje adekvatni pravni mehanizmi naplate poreza od nerezidentnih obveznika [6].

Oporezivanje mora imati osnove u zakonu, što je i smisao principa zakonitosti u granicama poreske materije. Rezultat političke borbe za uspostavljanje i učvršćivanje parlamentarizma je koncept „nema poreza bez zakona“, odnosno nije moguće uvesti porez bez većine u parlamentu. Ovaj koncept može se naći u Magna charta libertatum iz 1215. godine, po kojoj je engleski kralj bio u obavezi da dobije saglasnost plemstva, ukoliko bi želeo da uvede novi porez [7].

Zakonita naplata poreza, građanima omogućava pravnu sigurnost, pravnu zaštitu prilikom realizacije njihovih prava i obaveza kao poreskih obveznika. S druge strane, zakonodavni organ, odnosno državna vlast, primenom načela zakonitosti doprinose očuvanju jedinstvenog pravnog poretka i štite poreske obveznike od samovolje državnog aparata. Da li i u kojoj meri su građani zaista zaštićeni ako se osvrnemo na napred navedeno i Ustavom proklamovano, da sredstva iz kojih se finansiraju nadležnosti Republike Srbije, njenih pokrajina i lokalnih samouprava se obezbeđuju iz poreza, čija je obaveza plaćanja opšta i drugih prihoda utvrđenih zakonom.

Jedna od osnovnih karakteristika poreza je prinudno i nepovratno davanje novčanih sredstava kojim se umanjuje ekonomska snaga poreskih obveznika bez neposredne protivnake, a radi prikupljanja javnih prihoda koji će služiti za zadovoljavanje javnih potreba [8]. Zakonitost oporezivanja može se posmatrati i u odnosu na Ustav i drugih imovinskih prava stečenih na osnovu zakona. Pravo svojine može biti oduzeto ili ograničeno samo u javnom interesu utvrđenom na osnovu zakona, uz naknadu koja ne može biti niža od tržišne. Oduzimanje ili ograničenje imovine radi naplate poreza i drugih dažbina vrši se isključivo po zakonu.

Kada tumačimo poresko zakonodavstvo i primenu poreskih propisa, u skladu sa načelom zakonitosti, poreski obveznici se susreću sa opcijom da pribegnu poreskoj evaziji, u cilju organizacije poslovanja, umanjene poreske obaveze, a da pritom ne krše poreske propise, odnosno da ne prikazivanjem ekonomske situacije i realnog činjeničnog stanja, izbegnu zakonske propise u realizaciji poreskih i ostanu u istim poreskim i zakonskim okvirima.

“Dobar ministar finansija je pas-čuvar postavljen ispred kase javnog trezora da bi je branio od napada.”[9]

Šta je u kasi javnog trzora i koji to redovni prihodi služe za redovne rashode? Porezi, carine, takse, prihodi od imovine, od državnih preduzeća itd. U zavisnosti od toga, od koga se ubire prihod, u ovom slučaju, od građana, biće porez na dohodak.

EVAZIJA POREZA

U svim poreskim sistemima, primetna averzija ispunjenja obaveze plaćanja poreza bilo kog oblika, primetna kod svih poreskih obveznika, dovodi nas do zalaženja u socijalne, psihološke, ekonomske i druge oblike ove pojave. Reč evazija vodi poreklo od latinske reči evadere, što bi predstavljalo izbegavanje, beg itd. [10][11][12] S ekonomskog aspekta, proučavanje individualnog ponašanja poreskih obveznika, može dati mnoge odgovore na pitanje, samom analizom i načinom delovanja poreskih

stopi na ekonomsku snagu i prosperitet obveznika. Da li će biti zakonita, primenom nedorečenosti zakona ili nezakonita, gde se pribegava postupcima kojima se svesno krši zakon, zavisi od slučaja do slučaja, u zavisnosti od ekonomskog stanja, poreskog oblika, stabilnosti poreskih stopa i poreskog opterećenja itd. [13][14]

Kako država često ne može da obezbedi adekvatnu i efikasnu kontrolu u objašnjenju sticanja prihoda od strane poreskih obveznika i sama je prinuđena da pored preventivnih mera kojima želi da suzbije evaziju, preduzme i represivne mere, što opet može dovesti do otpora.

GODIŠNJI POREZ NA DOHODAK GRAĐANA

Sva fizička lica koja su u kalendarskoj godini ostvarila dohodak, koji je veći od trostrukog iznosa prosečne godišnje zarade po zaposlenom imaju obavezu plaćanja godišnjeg poreza na dohodak građana. Prosečna godišnja zarada predstavlja zaradu isplaćenu u Republici Srbiji u godini za koju se utvrđuje porez, prema podacima republičkog organa nadležnog za poslove statistike. Prema članu 87. stav 2. Zakona o porezu na dohodak građana ("Sl. glasnik RS", br. 24/01, ..., 44/21, u daljem tekstu: Zakon) dohotkom se smatra godišnji zbir: [15][16][17][18]

- 1) zarada iz člana 13. do 15b. Zakona;
- 2) oporezivi prihod od samostalne delatnosti iz člana 33. stav 2. i člana 40. Zakona;
- 3) oporezivi prihod od autorskih i srodnih prava i prava industrijske svojine iz čl. 55. i 60. Zakona (naknada koja se ostvari po osnovu pisanih, govornih, dramskih, kartografskih dela, dela likovne umetnosti, prevoda, lekture, aranžmana muzičke obrade i druge prerade autorskih dela itd)
- 4) oporezivi prihod od nepokretnosti iz člana 65v. Zakona;
- 5) oporezivi prihod od davanja u zakup pokretnih stvari iz člana 82. st. 3. i 4. Zakona;
- 6) oporezivi prihod sportista i sportskih stručnjaka iz člana 84a. Zakona;
- 7) oporezivi prihod od pružanja ugostiteljskih usluga iz člana 84b Zakona;
- 8) oporezivi drugi prihodi iz člana 85. Zakona;
- 9) prihodi po osnovima iz tačke 1) do 6) i tačke 7), ostvareni i oporezovani u drugoj državi za obveznike iz člana 87. stav 1. tačka 1) Zakona.

Obavezu plaćanja imaju rezidenti za dohodak koji ostvare na teritoriji Republike Srbije i u drugoj državi, kao i nerezidenti za dohodak koji ostvare na teritoriji Republike Srbije.

Oporezivi dohodak predstavlja osnovicu godišnjeg poreza na dohodak građana. On se utvrđuje kao razlika između dohotka za oporezivanje i ličnih odbitaka koji iznose 40% za poreskog obveznika i 15% za izdržavanog člana porodice od prosečne godišnje zarade po zaposlenom isplaćene u Republici u godini za koju se utvrđuje porez, prema podacima republičkog organa nadležnog za poslove statistike, po članu [19][20].

Što se tiče poreske stope, kako Zakon kaže, godišnji porez na dohodak građana plaća se na osnovicu po stopama i to:

- 10 % na iznos do šestostruke prosečne godišnje zarade,

- 10% na iznos preko šestostruke prosečne godišnje zarade, plus 15% na razliku iznosa preko šestostruke prosečne godišnje zarade [21].

ZAKLJUČAK

S jedne strane opšti, s druge strane prinudni, porez predstavlja srestvo finansiranja države, bez kog je nemoguće zamisliti njeno normalno funkcionisanje i podmirenje opštih potreba. Kroz finansijsku naplatu od svojih dužnika, građana, njima se stavlja obaveza svojstveno njihovim sposobnostima, koja često iste može osujetiti i dovoditi u situacije pogrešne predstave stvarnog činjeničnog stanja. Radi ispunjenja zakonskih obaveza, obveznici pribegavaju raznim sredstvima manipulative zakona, kako bi svoju ekonomsku snagu sačuvali i svoj položaj na tržištu zadržali izvan delovanja drugih faktora.

Primena mešovitog sistema oporezivanja dohotka fizičkih lica u Republici Srbiji, tj. kombinacije cedularnog modela na koji se nadovezuje komplementarni porez na ukupan prihod, koji se plaća na kraju godine, svedoči o finansijskoj moći poreza kao posebnom instrumentu poreskog prihoda države. Prihodi građana se odvojeno oporezuju, dok na kraju kalendarske godine plaćamo komplementarni porez ukoliko ostvarimo ukupan prihod iznad određenog iznosa koji je predviđen zakonom.

BIBLIOGRAPHY

1. Zorić, M., & Jovanović, V. (2018) Pravno istorijska dimenzija društvenih nauka. *Oditor*, 4(3), str. 128-136. Preuzeto sa sajta: <https://doi.org/10.5937/Oditor1803129Z>
2. Đorđević, D., & Krstić, D. (2020) Odnos fiskalne politike i održivog razvoja. *Održivi razvoj*, 2(1), str. 7-15. Preuzeto sa sajta: <https://doi.org/10.5937/OdrRaz2001007D>
3. Mihajlović, M., Nikolić, S., & Tasić, S. (2020) Održivost ekonomskog modela savremene privrede. *Održivi razvoj*, 2(2), str. 7-13. Preuzeto sa sajta: <https://doi.org/10.5937/OdrRaz2002007M>
4. Tešić, A. & Milojević, I. (2007) Oporeziva dobit preduzeća kao poreska osnovica. *Revizor*, 2007, vol. 10, br. 39, str. 71-83.
5. Milošević, G. & Kulić, M. (2015) Nastanak i vreme ispunjena poreske obaveze. *Zbornik radova Pravnog fakulteta, Novi Sad*, vol. 49, br. 2, str. 597-616.
6. Đokić, M. (2018) Oporezivanje kapitalnih dobitaka fizičkih lica u Republici Srbiji. *Pravo i privreda, Pravni fakultet, Univerzitet u Beogradu*, vol.56, br.7-9, str.46-65.
7. Grapperhaus, F. H. M. (1998) *Tax Tales from the Second Millennium*. International Bureau of Fiscal Documentation, Amsterdam, 31.
8. Raičević, B. (2005) *Javne finansije*. Ekonomski fakultet u Beogradu, str.100.
9. Duveger, M. (1975) *Finances Publiques*. PUF, Pariz, str. 33.
10. Karavelić, D., Todorović, V., Ristić, K., Karić, D., & Miletić, V. (2021) Komparativna analiza efekta evazije poreza preko poreskih rajeva. *Oditor*, 7(3), 51-65. Preuzeto sa sajta: <https://doi.org/10.5937/Oditor2103051K>
11. Dežović, S. (2018) Nastanak i razvoj poreskih rajeva. *Oditor*, 4(2), 17-26. Preuzeto sa sajta: <https://doi.org/10.5937/Oditor1802017D>
12. Kulić, M. & Milošević, G. (2011) *Poresko pravo, Beograd*.

13. Drljača, Z. (2015) *Finansijsko i poresko pravo*. Univerzitetski udžbenik, Univerzitet za poslovne studije, Banja Luka.
14. Kostić, S. (2018) *Nepoštovanje ustavnosti u oblasti oporezivanja zarada u Srbiji*. *Anali Pravnog fakulteta u Beogradu*, Univerzitet u Beogradu, Pravni fakultet, vol. 66, br. 3, str. 250-267.
15. Dimitrijević, M. (2020) *Refleksije pravičnosti u sferi savremenog oporezivanja*. Univerzitet u Nišu, Pravni fakultet, Katedra za pravno-ekonomske nauke, *Ekonomski izazovi*, vol. 9, br. 18, str. 140-149.
16. Nikšić, J. (2020) *Poreska oslobođenja kod poreza na dodatu vrednost u R. Srbiji sa uporednom analizom poreskih oslobođenja u EU*. *Internacionalni Univerzitet u Novom Pazaru*.
17. Tešić, A. & Milojević, I. (2007) *Oporeziva dobit preduzeća kao poreska osnovica*. *Revizor*, vol. 10, br. 39, str. 71-83.
18. *Zakon o porezu na dohodak građana*, Sl. glasnik RS", br. 24/2001, 80/2002, 80/2002 - dr. zakon, 135/2004, 62/2006, 65/2006 - ispr., 31/2009, 44/2009, 18/2010, 50/2011, 91/2011 - odluka US, 7/2012 - usklađeni din. izn., 93/2012, 114/2012 - odluka US, 8/2013 - usklađeni din. izn., 47/2013, 48/2013 - ispr., 108/2013, 6/2014 - usklađeni din. izn., 57/2014, 68/2014 - dr. zakon, 5/2015 - usklađeni din. izn., 112/2015, 5/2016 - usklađeni din. izn., 7/2017 - usklađeni din. izn., 113/2017, 7/2018 - usklađeni din. izn., 95/2018, 4/2019 - usklađeni din. izn., 86/2019, 5/2020 - usklađeni din. izn., 153/2020, 156/2020 - usklađeni din. izn., 6/2021 - usklađeni din. izn., 44/2021, 118/2021, 132/2021 - usklađeni din. izn. i 10/2022 - usklađeni din. izn.)
19. Pecić, N. & Trandafilović, S. (2017) *Uloga poreza na dohodak građana u formiranju budžeta*. VII Međunarodni kongres, Revizija, Palić.
20. Dušanić, J. (2010) *Monetarne i javne finansije*. Beogradska poslovna škola.
21. Popović, D. (2014) *Poresko pravo*. Pravni fakultet, |Univerzitet u Beogradu.

RESUME

Before we ask the question of payroll tax and where we are looking for an answer, let's look at the Labor Law, which provides us with an employment relationship as such in which we exercise certain rights, one of which is the right to salary. What happens to the tax and who is obliged to submit to it, the Law clearly classifies, and this issue necessarily intertwines the economy and law and in correlation with the Constitution, is a necessary assumption of every citizen who contributes with his work, the state with which he is employed. we must not remain excluded from the sphere of interest. The personal income tax is one of the most important taxes in the Republic of Serbia due to its economic, social and political role. With its help, the investment process, the level of real incomes and the maintenance of stability in the society can be regulated. However, the potential of this tax in the Republic of Serbia has not been fully exploited. The subject of research in this paper is the theoretical consideration of personal income tax, identification of key obstacles and further directions of its application as an instrument of social policy. This paper aims to assess the different theoretical considerations of personal income tax in the Republic of Serbia and to provide key guidelines in its application. The study of scientific sources on the taxation of natural persons, as well as the relevant practice, has shown that certain transformations are needed to solve the problems related to the efficient and

fair taxation of personal income of citizens. It is necessary to start with the reform of incentive salaries. The introduction of a progressive tax scale and the principle of family taxation will reduce property inequality in society. Improving the administration of income tax should take place in the direction of applying the non-taxable minimum for the subsistence minimum. The tax should not affect the income that ensures the minimum living standard of the taxpayer and his family. Their application contributes to strengthening economic efficiency and social justice in the field of taxation, improving the level and quality of life of the population, solving the problem of income differentiation. Previous research confirms that switching to family taxation can significantly increase the well-being of citizens, especially in low- and middle-income families. The released funds can be used to increase spending, save and raise children. All this will ultimately contribute to the growth of individual well-being, as well as to the development of the national economy as a whole. Thus, the income tax is one of the important levers of social policy.

ULOGA VISOKOPRODUKTIVNIH TIMOVA U SAVREMENIM ORGANIZACIONIM STRUKTURAMA

Borislav Kolaric

Univerzitet "Union – Nikola Tesla",
Fakultet za menadžment Sremski Karlovci,
kayak@mts.rs

Apstrakt

Brze društvene, tehnološke i informacione promene, nameću organizacijama prilagođavanje savremenim konceptima poslovanja. Mnoge organizacije pribegavaju timskoj strukturi kao optimalnom izboru za efikasnu realizaciju organizacionih ciljeva. Timski rad je veoma važan za nadmetanje na današnjoj globalnoj areni, gde su nivo kolektivnog znanja i harmonija poželjniji od individualnih performansi. U eri velikih turbulencija na tržištu i organizacionog opstanka, razmatranja timskog rada pomeraju svoj fokus ka proučavanju i analizama vezanih za formiranje radnih timova visokih performansi, kao nadogradnji klasične timske strukture i funkcionalnosti. Razumevanje snaga i slabosti pojedinaca, individualna uloga svakog člana u timskom okruženju, na koji način jedni druge dopunjuju, postavljanje jasnih ciljeva i učenje članova tima kako da funkcionišu efikasnije, predstavlja celinu relevantnu za efikasnu izgradnju visokoproduktivnog tima. Svrha predmetnog rada je da, kroz uvid i konsultaciju aktuelne literature relevantnih autora, determinišu značaj stvaranja visokoproduktivnih timova kao prediktora uspešnosti poslovanja neke organizacije.

Ključne riječi: organizaciona struktura, timski rad, visokoproduktivni timovi, efikasnost tima, izgradnja tima.

THE ROLE OF DEVELOPMENT OF HIGH-PERFORMANCE TEAMS IN MODERN ORGANIZATIONAL STRUCTURES

Abstract

Rapid social, technological, and informational changes impose on organizations to adapt to modern business concepts. Many organizations resort to team structure as the optimal choice for the effective realization of organizational goals. Teamwork is very important for competition in today's global arena, where the level of collective knowledge and harmony are more desirable than individual performance. In the era of great turbulence in the market and organizational survival, the consideration of teamwork shifts its focus to the study and analysis related to the formation of high-performance work teams, as an upgrade of the previous team structure and functionality. Understanding the strengths and weaknesses of individuals, the partial contribution of members within the team environment, how they complement each other, setting clear goals and teaching team members how to function more efficiently, is a whole relevant to effectively building a highly productive team. The purpose of this paper is to, through insight and consultation of current literature of relevant authors, determine the importance of creating highly productive teams as a predictor of business success of an organization.

Key word: organization structure, teamwork, high-performance work teams, effectiveness team, building team

JEL codes: D20, D23

UVOD

Povećanje konkurencije i ubrzavanje procesa dešavanja tehnoloških promena, zahteva adekvatan odgovor organizacije na novonastale tržišne izazove, u smislu stvaranja fleksibilnije organizacione strukture. Ukoliko se namerava opstati u današnjem turbulentnom i hiperpromenljivom okruženju, mora se naći način podsticanja kreativnosti i razvoja punog potencijala zaposlenih na svim nivoima. Složenost radnih procesa u savremenim uslovima poslovanja ukazuje da nije dovoljan fokus na povećanju individualnih znanja zaposlenih. Organizacije se više ne mogu oslanjati samo na nekoliko vrsnih operativaca da bi osvojili ili zadržali tržišnu poziciju. Za postizanje uspešnih rezultata, nisu dovoljni samo edukovani i uspešni pojedinci. Da bi se stvorili rezultati koji prevazilaze pojedinačne učinke zaposlenih, prednost se akcentira na zajedničkim grupnim aktivnostima, koja su superiornija u odnosu na zbir individualnih. Timski rad podrazumeva da pojedinac bude timski igrač, grupa da funkcioniše kao tim, a tim da deluje sinhronizovano i sinergetski.

Timovi su fleksibilniji i osetljiviji na promene događaja od tradicionalnih odeljenja ili drugih oblika stalnih grupa [27]. Kako se timski rad, kao novi način rada, prvi počeo primenjivati u Japanu, sa razlogom se pominje mišljenje Jošida Konda, jednog od najznačajnijih imena u oblasti kvaliteta proizvodnje. Ovaj eminentni stručnjak smatra da timski rad daje mnogo bolje rezultate kada su u pitanju osobe koje imaju sposobnost samostalnog odlučivanja [18]. Kondo dodaje da je veoma važno da se izbegavaju oštre granice u poslovima među članovima tima, kao i da se poveća nadležnost svakog od članova tima koja može delovati motivaciono. Snažan zajednički interes svih članova tima, a ne samo povećanje stepena odgovornosti, olakšava uspešan timski rad. Veoma je važno da članovi tima zajedno učestvuju i u planiranju i u organizovanju svog posla.

Složenost organizacija i težnja za kontinuiranim unapređenjem poslovanja kako bi se poboljšao kvalitet proizvoda i usluga i time zadovoljile potrebe kupaca, zahtevaju radne timove sa visokim učinkom. Ovakve timove karakterišu jasni ciljevi, jedinstvena posvećenost, dobra komunikacija, eksterna i unutrašnja podrška, međusobno poverenje, efektivno vođstvo i pregovaračke veštine [26]. Važno je napomenuti da upravo sinhronizovanjem gore navedenih atributa radni timovi postaju efikasni i sa visokim učinkom. Očekuje se da zaposleni u organizacijama sa visokim učinkom dele zajedničke attribute timova sa visokim učinkom kako bi se kretali u istom pravcu da bi dominirali u bilo kojoj industriji, kao i u svim uslovima turbulentne tržišne konkurencije. Način na koji moderne organizacije stvaraju timove za kontinuirano poboljšanje i konkurentsku prednost i dalje ostaje izazov po pitanju razvika njihovih efikasnosti i visokih performansi.

RELEVANTNOST ULOGE RADNIH TIMOVA U SAVREMENOJ ORGANIZACIONOJ STRUKTURI

Mnoga istraživanja na polju menadžmenta ukazuju da timovi mogu biti mnogo uspešniji u odnosu na tradicionalne korporacijske hijerarhijske strukture kada je reč o

efikasnom i brzom donošenju odluka. Nekoliko izazova sugerišu da je izgradnja i održavanje efikasnog tima od velike važnosti [4]:

- Fokus korisničkog servisa – firme i kompanije širom sveta pomeraju se iz transakcionog, ekonomskog pogleda na potrošače i klijente ka relacionom pogledu na korisnika. Transakcioni modeli timskog rada karakteristični su za nevezane razmene, kratkoročne su prirode, a sadrže malo interakcije između kupaca i prodavaca. Nasuprot tome, relacioni modeli timskog rada javljaju se tokom vremena, intenzivniji su i izgrađuju odnos između učesnika. Sa relacije tačke gledišta postoji dobar razlog za brigu o klijentima, sa obzirom da veliki broj kupaca koji su prestali sa kupovinom u nekoj firmi, veruju da ta firma ne brine o njima ili njihovom poslovanju. Pored toga, sticanje novih kupaca košta 5 do 10 puta više od zadržavanja postojeće mušterije zadovoljnom. Intenziviranje timskog pozicioniranja na brigu o korisnicima, posmatrajući sa relacije perspektive, može stvoriti veliku dodatnu vrednost za organizaciju.

- Takmičenje – velike kompanije često se pojavljuju kao dominantni igrači na najvećim tržištima. Ovi industrijski lideri često imaju ogromnu ekonomiju obima i na tome zarađuju velike profite. U takvim uslovima timski rad je od velike važnosti u smislu koordinacije aktivnosti različitih grupa i komponenti, a izvlačenje onog najboljeg iz timova unutar kompanije postaje još važnije. To znači da se od ljudi može očekivati sve veća specijalizacija u okviru svog stručnog područja. Ovakva ekspertska područja postaće još uža i međuzavisna. Takođe, kompanije i ljudi moraju da se oslanjaju jedni na druge da bi se dobio pristup njihovoj stručnosti. Ovo čini jezgro strukture timski baziranog pristupa poslu.

- Informatičko doba – u eri znanja, zaposleni su radnici znanja, a timovi predstavljaju integratore znanja. Informaciona tehnologija ima ulogu katalizatora ekonomije znanja. Uloga menadžera pomera se u skladu sa tim, oni nisu više prevashodno odgovorni za prikupljanje informacija od zaposlenih koji rade na nižim hijerarhijskim strukturama, a potom, na osnovu tih informacija donose upravljačke odluke. Njihova nova uloga je da identifikuju ključne resurse koji će na najbolji način implementirati ciljeve tima, a potom da olakšaju koordinaciju tih resursa za potrebe kompanije.

- Globalizacija – sve više globalna i ubrzana ekonomija zahteva stručnost specijalizovanih ljudi i eksperata u okviru kompanije koji treba da rade zajedno. Poput akvizicija, restrukturiranja, autsorsinga i druge strukturalne promene zauzimaju mesto, imajući potrebu za koordinacijom organizacionih struktura i poslovnih procesa. Promene u korporativnoj strukturi i povećanje specijalizacije nagoveštavaju nove granice između članova organizacije. One istovremeno odvajaju i povezuju timove unutar organizacije, iako nisu uvek vidljive [2]. Ovi novi odnosi zahtevaju od članova tima da nauče kako raditi sa drugima na ostvarivanju svojih ciljeva.

Postoji još jedna veoma bitna karakteristika timskog rada koja potvrđuje prednosti ovakvog dizajna organizacione strukture. Kada timovi dobro rade, stvaraju sinergiju tako što više ljudi sa različitim veštinama i sposobnostima konvergiraju u vezi rešavanja određenog problema ili korišćenjem ukazane prilike. Jednostavno prevedeno, sinergija znači da je celina veća od zbira svojih delova. Dakle dobro funkcionisanje tima implicira povećanje šanse ka maksimalnoj manifestaciji

sinergije. Maksimiziranje sinergije omogućava organizaciji priliku da bude efikasnija i ostvari veći učinak sa istim brojem ljudi [5].

KARAKTERISTIKE TIMOVA

Timski rad predstavlja skup međusobno zavisnih pojedinaca koji dele odgovornost za specifične rezultate u ime svoje organizacije [31]. Tim nisu svi oni koji na neki način rade zajedno. Tim je grupa ljudi koja se karakteriše međuzavisnošću po pitanju informacija, resursa, sposobnosti i koja nastoji kombinovanjem svojih napora i veština ostvariti zajednički cilj. Saglasno sa Forsitom, timovi su strukturalne grupe ljudi koji rade na osnovu dobro definisanih zajedničkih ciljeva koji zahtevaju koordinisane interakcije u cilju obavljanja određenih zadataka. Ova definicija ističe jednu od ključnih karakteristika tima, odnosno da njegovi članovi zajedno rade na zajedničkom projektu za čije postizanje su svi odgovorni [36].

Saglasno Alderferu, timovi poseduju pet ključnih definišućih karakteristika [2]:

- Timovi postoje da bi se postigao zajednički cilj – timovi proizvode rezultate za koje članovi imaju kolektivnu odgovornost.
- Članovi tima su međuzavisni po pitanju zajedničkog cilja – međuzavisnost je obeležje timskog rada. Ono podrazumeva da članovi tima ne mogu ostvariti svoje ciljeve individualno, te umesto toga moraju se oslanjati jedni na druge kako bi ispunili zajedničke ciljeve. Postoji nekoliko vrsta međusavisnosti zbog kojih se članovi tima moraju osloniti jedni na druge po pitanju informacija, ekspertize, resursa itd.
- Timovi su ograničeni i stabilni tokom vremena – ograničenost podrazumeva da se članovi tima mogu identifikovati i međusobno prepoznati kao njegovi pripadnici. Stabilnost se odnosi na mandate članova tima. Većina timova predviđa zajednički rad svojih članova, dovoljno dugo da bi se ostvario zajednički cilj tima.
- Članovi tima imaju autoritet da upravljaju svojim radom i internim procesima. Ovde se fokusira na timove u kojima član, kao individua, može u izvesnoj meri odrediti način izvođenja svog zadatka. Tako da, iako tim predstavlja vezujući lanac stvarajući od članova "zarobljenike" unutar grupe, "zatvorenici" imaju neko pravo u upravljanju svojim vlastitim radom.

• Timovi rade u kontekstu društvenog sistema – timovi nisu ostrva za sebe. Oni rade svoj posao u okviru većih organizacija, često saradujući sa drugim timovima. Prema Kacembahu i Smitu, pravi tim treba da poseduje šest osnovnih karakteristika [16]:

- Mali broj članova - članovi tima neće biti u stanju da dobro upoznaju snage i slabosti svakog pojedinca ukoliko su veliki. Važno je istaći i sledeće pravilo koje glasi: što je broj članova tima manji, veća je verovatnost da će njegov razvoj i učinak biti veći.
- Zajednička odgovornost i zajednički rezultat – umesto naredbi i uputstava od strane rukovodioca, timovi funkcionišu kroz donošenje zajedničkih odluka, a to predstavlja bolje rešenje od individualne odluke i najboljeg pojedinca. To isto nameće potrebu za povećanjem kapaciteta znanja svakog člana tima.
- Odgovarajuće veštine - timovi moraju da raspolažu sa adekvatnim znanjem i veštinama, neophodnih za kvalitetno obavljanje posla. Različiti timovi imaju različite

veštine. Pored stručnosti i uže specijalnosti, svaki član tima mora posedovati sposobnosti analizu problema i njegovo rešavanje kroz dobre odluke. Učenje, lični razvoj i dobra komunikacija predstavljaju osnovu kvalitetnog tima.

- Svrha postojanja tima – uz definisanje granica autoriteta tima, menadžment istovremeno treba da bude spreman i na određene korekcije, ukoliko se ukaže potreba za istim. Da bi počeli davati značajne rezultate, u organizacijama se ulaže dosta vremena i razumevanja u kontekstu prihvatanja i načina funkcionisanja timova i timskog rada.

- Jasno definisani ciljevi - ciljevi su u tesnoj korelaciji sa funkcionisanjem tima. Određenost i jasnoća ciljeva olakšava timu fokus na izvršenje istih. Kao takvi, oni pružaju uvid članovima tima u vezi napretka i ispunjavanja rezultata svoga rada.

- Opšti pristup – unutar tima mora postojati opšta saglasnost njegovih članova u vezi nekoliko pitanja: dodelom radnih zadataka i aktivnosti, načina koordiniranja aktivnosti, postavljanja planova, potrebnim treninzima, vrstom metodologije koja se primenjuje, itd.

TIMOVI VISOKIH RADNIH PERFORMANSI (VISOKOPRODUKTIVNI TIMOVI)

Razlika između radnih timova sa visokim učinkom i prirodnih radnih timova je u tome što visokoproduktivni timovi imaju sposobnost da rade na optimalnom nivou tokom dužeg vremenskog perioda i da svoj posao obavljaju na efikasan i efektivan način, dok prirodni radni timovi imaju sposobnost da obavljaju zadatke, ali ne na optimalnom nivou i sa приметnim nedostatkom doslednosti u postignućima.

Tim visokih performansi je grupa ljudi koji dele zajedničku viziju i ciljeve, koji saraduju i drže jedni druge odgovornima kako bi postigli izvanredne rezultate. Članovi tima sa visokim učinkom imaju jasnu i viziju kuda idu i šta žele da ostvare, uzbuđeni su zbog te vizije u kreiranju, deluju iz jasno definisanih prioriteta da bi ostvarili svoju viziju, imaju jasne mere uspeha i dobijaju povratne informacije o tome kako rade, održavaju otvorenu komunikaciju i pozitivne međusobne odnose, identifikuju i rešavaju probleme, donose odluke kada i gde se pojave, uspešno upravljaju sukobima, dele liderske odgovornosti, učestvuju u produktivnim sastancima, imaju jasno definisane uloge i rad procedure i međufunkcionalno saraduju [34].

Timovi visokih performansi su timovi koji dosledno razvijaju ciljeve i planove, poboljšavaju komunikaciju među članovima, razvijaju i održavaju pozitivne odnose među članovima, rešavaju probleme i donose odluke na vreme, uspešno upravljaju sukobima, olakšavaju produktivne sastanke, razjašnjavaju uloge članova tima, deluju u produktivan način, pokazuju efektivno vođstvo tima i pružaju mogućnosti za razvoj članovima tima [35].

Visokoproduktivni timovi su oni koji su optimalni u postavljanju ciljeva, komunikaciji, dodatnim veštinama, odgovornosti i liderstvu. Kroz međusobno poverenje članovi tima ubrzavaju svoje lično i kolektivno učenje što doprinosi povećanju organizacionih performansi [12]. Visoko produktivni timovi su timovi sa normama učinka, odnosno zajedničkim uverenjima o tome kako ljudi treba da misle i

da se ponašaju. Očekuje se da će članovi ovakvog tima biti u fokusu, posvećeni i vredni, željni rešavanja problema i voljni da podržavaju jedni druge.

KARAKTERISTIKE TIMOVA VISOKIH RADNIH PERFORMANSI

Da bi radni tip imao odlike viskoproduktivnog tima, potrebno je da isti zadovoljava nekoliko veoma bitnih faktora, odnosno da poseduje nekoliko relevantnih karakteristika:

Jasno definisani ciljevi

Jasnoća cilja je jedna od najvažnijih karakteristika timova visokih performansi [29]. Ovo zahteva da članovi tima razumeju svoje ciljeve i zadatke u vezi sa širim ciljevima [3]. Bez jasnoće cilja, merenje i nagrađivanje učinka bi bili teški [20]. Ciljevi moraju biti specifični, smisleni, izazovni, realistični i merljivi da bi se procenilo da li su ciljevi ispunjeni. Smisleni ciljevi se odnose na stepen u kome su relevantni za veću misiju organizacije i uticaj koji postignuće može imati na društvo. Kada članovi visokoproduktivnih timova prepoznaju da su implikacije njihovog rada izvan granica organizacije, može se izgraditi dublji osećaj svrhe i misije [13].

Još jedna korist od zajedničkih ciljeva je smanjenje međuljudskih sukoba, jer se članovi fokusiraju na postizanje cilja, a ne na unutrašnje prepirke. Najbolji timovi se okupljaju u zajedničkoj posvećenosti, delujući u kolektivnom nastupu [17]. Kohezija tima se formira kada postoji zajednička izjava o misiji, svrsi i razumevanju kako radni učinak doprinosi uspehu organizacije [13].

Talenat i veštine

Podela rada je osnovna aktivnost organizacionog dizajna i odnosi se na fragmentaciju celokupnog zadatka preduzeća na manje i specifične poslove. To isto dovodi do specijalizacije organizacionih segmenata, stvarajući organizacionu klimu koja omogućava svakom zaposlenom razvijanje do eksperta u svojoj oblasti [23].

Visokoproduktivni timovi moraju regrutovati i zadržavati najbolje talente, prebacivati postojeće članove sa mesta gde su manje produktivni na mesta na kojima mogu ispoljiti svoje talente u pravom svetlu. To je u skladu sa radom Bakingama i Kofmena, koji smatraju da ljudske resurse unutar tima, koji troše mnogo energije sa nižim individualnim performansama, treba pomoći i podsticati ka višim performansama kako bi mogli doprineti većem dostignuću čitavog tima [6].

Dok su izbor i obuka od velike važnosti za stvaranje i kultivisanje članova tima, kao permanentna potreba javlja kontinuirano praćenje njihovih individualnih performansi i vrsta talenata, da bi se osiguralo da svaka osoba shodno svojim predispozicijama, darovima i talentima najbolje se iskoristi za potrebe tima.

Usklađivanje vrednosti

Prema Edmondsu [11], postoje tri integrisana koraka potrebna za kulturu usklađenu sa vrednostima: jasna očekivanja učinka, definisanje vrednosti u smislu ponašanja i odgovornost rukovodstva i osoblja. Jasno definisane uloge su usklađene sa očekivanjima učinka. Ako članovi tima nemaju jasno razumevanje svoje uloge u timu, mogu se razviti osećanja neizvesnosti, frustracije, anksioznosti i sukoba. Suprotno tome, kada članovi razumeju šta se od njih očekuje pojedinačno i kao kolektivnog dela tima, razvija se koncept da niko nije tako jak kao tim [13].

Norme u visokoproduktivnim timovima uključuju visok nivo poštovanja između članova i kohezivnost unutar tima. Kohezivnost tima podrazumeva stepen solidarnosti i pozitivnih osećanja koje pojedinci u timu imaju jedni prema drugima. Kohezivnost je, u stvari, indikator koji pokazuje nivo uticaja koji ima grupa na svoje članove. Ako su članovi grupe više vezani za grupu, postoji manja verovatnoća da će kršiti timske norme [15].

Pored postojanja normi, timovi mogu imati korist od organizacije timskih standarda. Jasne performanse standarda su esencijalne za visoke performanse timova. Upravljanje standardima stvara određen pritisak. Taj pritisak uključuje individualne predstave o očekivanjima, pritisak na timski učinak, pritisak na tim lidera, posledice uspeha ili neuspeha i dr.

Saglasno sa Larsonom i LaFastom, ljudi sa visokim standardima su oni koji uobičajene stvari rade na izavnredan način. U tom smislu ova dva autora određuju tri zajedničke osobine bitne za razvijanje standarda izvrsnosti [20]:

- uspostavljanje standarda koji uključuju različite varijable vezane pojedinačne obaveze, motivaciju, samopouzdanje i performanse;
- zajedničku odgovornost;
- posvećenost razmatranju i proceni standarda čuvajući ih na taj način svežim i vrednim za tim.

Kada se ekonomski imperativi organizacije vežu za prioritete zasnovane na vrednosti, pojavljuju se timovi visokih performansi [3]. Oni integrišu individualno i kolektivno timsko znanje za zajedničku svrhu [7].

Komunikacija

Dobra komunikacija ima dve osnovne uloge: širenje informacija koje su zaposlenima potrebno da rade svoj posao i stvaranje odnosa između članova tima [10]. Timovi visokih performansi zahtevaju pristup podacima kroz strukturu informacione tehnologije, slušanje rukovodstva i transparentnost na radnom mestu. Otvorena, iskrena, zajednička komunikacija je od vitalnog značaja za individualni i timski učinak. Takve karakteristike inspirišu poverenje, koje je neophodno za takmičenje u današnjem tržišnom svetu [3].

Poverenje nije nešto što se prirodno javlja u timovima - svaki član tima mora da svojim ponašanjem izgradi poverenje drugih. Neispunjavanje datih obećanja i očekivanja, nekorektnost prema drugim članovima, ogovaranje, spletkarenje sujeta, prepotentnost, bahatost, jesu elementi koji su glavni destruktori osvajanja poverenja. Nasuprot tome, ispunjavanje datih obećanja i očekivanja, odavanje priznanja, ispoljavanje lojalnosti, iskrenost i otvorenost, spremnost priznavanja grešaka i davanje izvinjenja, otvorenost u vezi davanja informacija, jesu karakteristike koje vode ka izgradnji poverenja unutar tima. Nedostatak zajedničkih informacija i lakoće pristupa istim su glavne prepreke efikasnom timskom radu [13].

Članovi tima moraju posedovati veštine empatije i biti sposobni da čitaju emocionalna stanja drugih [10]. Empatičko razumevanje pruža pronicljiv osećaj šta je važno drugim članovima, prenoseći razumevanje njihove pozicije [8].

Saradnja

Efikasan timski rad zahteva stalnu interakciju, razmenu informacija, deljenje resursa, pomoć u obradi posla i održavanje međusobne odgovornosti. Takva aktivnost unosi okruženje poverenja koje podstiče rast i razvoj [1]. Poverenje koje se prenosi

komunikacijom stvara saradnju između članova tima i podstiče rešavanje problema gde su naponi sinergijski i sukcesivno se nadograđuju na predstavljene ideje. Kada članovi visokoproduktivnog tima saraduju, zbir napora premašuje zbir individualnog doprinosa [22].

Učinak tima je kombinovani rezultat doprinosa članova koji imaju potrebne veštine plus pozitivne socio-emocionalne faktore kao što su moral, otvorena komunikacija i posvećenost, što rezultira timskom hemijom koja olakšava postizanje cilja. Klima za saradnju stvara se iz visokog stepena psihološke intimnosti među članovima, uključujući osećanja naklonosti, topline, bezuslovnog pozitivnog poštovanja, mogućnosti za emocionalno izražavanje i emocionalne podrške [24].

Konstruktivni konflikt

Konstruktivni konflikt se smatra važnim pokretačem tima sa visokim učinkom. Istraživanja su pokazala da konstruktivni konflikt unutar timova ima pozitivan uticaj na grupne ishode [28]. Kozlovski i Ilgen sugerišu da sukob može biti funkcionalan i pozitivno doprinosi učinku tima kada je umeren, fokusira se na pitanja zadatka i otkriva različite tačke gledišta, važne informacije ili rešenja problema [19]. Holms navodi da su timovi visokih performansi efikasni u identifikaciji i rešavanju timskih sukoba, a takođe imaju za cilj da minimiziraju pojavu sukoba unutar tima [14]. Kozlovski i Ilgen sugerišu da članovi tima treba da razviju ton međuljudske veštine i izgradi poverenje u cilju efikasnog upravljanja konfliktom [19].

Autonomija i autoritet

Brzina promena u tehnologiji, društvenim medijima, preferencijama kupaca i razvoju proizvoda zahteva od pojedinačnih stručnjaka i timova za reagovanje da imaju istinsku autonomiju u rešavanju problema i iskorišćenju mogućnosti [25]. Iako bi rukovodstvo u mnogim organizacijama želelo da zadrži autoritet, a da pritom govori o autonomiji i poliarhiji, timovi sa visokim učinkom neće uspevati bez usklađivanja između akcije i reči. Organizaciona konstrukcija koja zadržava formalnu strukturu, može dovesti do haosa. Da bi se ovo sprečilo, organizacije su inkorporirale mehanizme društvenog dokazivanja kao što je pravilo tri, gde su individualne sposobnosti vezane društvenim uticajem koji podstiče harmonizovano i prihvaćeno ponašanje [25].

Efikasno liderstvo i podrška

Najkraće rečeno, liderstvo predstavlja proseč usmeravanja aktivnosti članova tima ka ostvarenju zadatka. Efikasni lideri neguju liderske kvalitete u drugima tako što svakom članu tima pružaju smostalnost u oblasti svog stručnog znanja [17]. Lideri koji ohrabruju tim u smislu angažovanja u samoposmatranju, samovrednovanju i samopojačanju su karakteristični za lidere visokoproduktivnih timova [21]. Efikasni tim lideri tretiraju članove tima sa poštovanjem, slušaju i prihvataju povratne informacije, pokazuju toleranciju i fleksibilnost. Oni nude smernice i strukturu radi olakšavanja zadatka i u isto vreme održavaju fokus za akciju, podstiču dijalog i interakciju među članovima. Takođe, koriste razlike među članovima, kada te razlike unapređuju grupu, daju pohvale i priznanja za individualne i grupne napore i slave uspeh. Delovanjem na ovaj način, oni stvaraju atmosferu rasta i učenja. U tom procesu oni podstiču članove grupe da procenjuju svoje napredovanje i razvoj. Iako timovi mogu imati autonomiju ili raditi na daljinu, oni nisu izolovani entiteti, već su deo i zavise od veće organizacije za podršku.

Pouzdanost postaje suštinski faktor, gde timovi znaju da mogu da zavise od svog vođstva kroz doslednost, praćenje i podudarnost između akcije i reči [39]. Bez ove podrške, moral može da padne i naruši poverenje u posvećenost organizacije timu, što negativno utiče na učinak. Podrška može uključivati: pružanje dovoljne obuke, pružanje pristupa potrebnim alatima i informacijama i podsticanje timova da postanu najbolja moguća verzija sebe [3].

Pored toga, kada tim radi na svojim optimalnim performansama, priznanje je od suštinskog značaja. Pohvala, ohrabrenje ili simbolični gest, imaju istu važnost i ulogu kao priznanja poput finansijskog podsticaja. Nedostatak istih negativno će uticati na učinak tima [20]. Kada timski rad počne da funkcioniše kao sinhronizovana celina, finansijski podsticaji moraju biti povezani sa kolektivnim ishodom tima, a ne sa bilo kojim pojedincem [9]. Kako tim počinje da se spaja i razvija osećaj kolektivnog identiteta, može se primeniti struktura nagrađivanja zasnovana na timu. Ovo zauzvrat olakšava timski identitet i kohezivnost.

Organizacije koje karakterišu visokoproduktivni timovi imaju bliske saradničke odnose unutar svojih timova. Članovi tima se posmatraju kao stejkholderi sa sopstvenim interesom u organizaciji [7]. Ovo rezultira suštinskim poverenjem koje je potrebno za svaki poduhvat i rezultat visokog učinka.

FAZE U STVARANJU RADNIH TIMOVA SA VISOKIM UČINKOM

Razvijajući radne timove do timova visokih performansi, Takman je još davne 1965. godine razvio četiri glavne faze: formiranje, oluja, normiranje i izvođenje. Isti istraživač je 1977. godine dodao i petu fazu – prekid [33]:

- Formiranje - timovi uspostavljaju osnovna pravila i timske norme. Počinju da se formiraju odnosi i članovi tima počinju da se upoznaju. U ovoj fazi, lider usmerava i donosi odluke. Poverenje bi trebalo polako da počne da se gradi u ovoj fazi.

- Oluja – u ovoj fazi, članovi tima mogu početi da izazivaju druge i iznose svoje mišljenje. Konflikt se može razviti i neki procesi mogu početi da se kvare. Vođa može biti pod pritiskom nekih članova tima. Lider treba da bude u stanju da sasluša članove tima, upravlja konfliktima i pomogne u generisanju ideja.

- Normiranje - u ovoj fazi emocije i tenzije počinju da se smanjuju. Članovi tima počinju da prihvataju varijacije i težiće da saraduju u rešavanju razlika. Pošto su uloge članova i norme tima dobro uspostavljene, lojalnost se razvija. U ovoj fazi, vođstvo se deli unutar tima, tako da lider počinje da deluje više kao član tima.

- Izvođenje – tim počinje da se samostalno upravlja u ovoj fazi. Postoji kolektivna usredsređenost na važne zadatke i rešenost da se problemi reše i postignu ciljevi. Razlike u mišljenjima se razmatraju sa poštovanjem. Pošto je tim razvio visok nivo poverenja, odnosi ostaju jaki uprkos razlikama. Vođa ima nadzor nad timom, ali članovi tima imaju tendenciju da sami upravljaju svakodnevnim aktivnostima.

- Prekid – U nekom trenutku, tim više neće biti potreban i ući će u fazu odlaganja gde će biti raspušten. Važno je da grupa ima osećaj zatvorenosti jer članovi tima mogu da osete osećaj gubitka kada se njihov rad završi. Stoga je važno prepoznati dostignuća i slaviti uspehe grupe. Menadžeri mogu pomoći da se smanji svaki osećaj neizvesnosti za članove, tako što imaju planove tranzicije.

Nešto drugačiji razvojni model visokoproduktivnih timova predstavlja Dreksler-Sibet-ov sedmostepeni model razvoja tima. Podeljen je na dve oblasti: kreiranje (4 faze); i performanse/održivost (3 faze) [32]:

Kreiranje:

- Orijentacija – grupa uči zašto se stvara tim
 - Izgradnja poverenja – u okviru tima članovi se upoznaju jedni sa drugim i sa međusobnim veštine i kompetencijama. Ovo novo znanje vodi izgradnji poverenja.
 - Pojašnjenje cilja – grupa će početi da uči, definiše uloge članova tima i definiše njihovu svrhu i ciljeve. Konflikt će se prirodno pojaviti u ovoj fazi kada članovi shvate svoje mesto u grupi.
 - Posvećenost – tim razmatra kako će postići svoje ciljeve. Definiše kako će tim moći da radi zajedno da bi postao produktivan. Timski sukob se može smanjiti
- Performanse i održivost
- Implementacija – članovi tima će fino podesiti detalje kao što su ko šta radi, gde i kada, stremi se ka visokim performansama. Ovo je faza u kojoj se posao obavlja i slična je Takmanovoj fazi izvođenja.
 - Faza obnove – tim će pregledati šta je urađeno i razmotriti da li tim treba da nastavi ili da li je posao završen

ZNAČAJ RADNIH TIMOVA SA VISOKIM UČINKOM

Visokoproduktivni timovi značajno doprinose kako organizacijama tako i pojedincima. Saglasno sa Safom i Reilem, organizacije imaju tendenciju da imaju koristi od poboljšanja produktivnosti, kvaliteta, nivoa zadovoljstva kupaca, posvećenosti zaposlenih, dok članovi tima imaju tendenciju da uživaju u velikom zadovoljstvu poslom od slobode, odgovornosti i fleksibilnosti rada u grupama[30].Navedeno se ogleda u sledećem:

Organizacione prednosti

- Visoka produktivnost: Kada zaposleni daju sve od sebe, kao rezultat kohezivnog okruženja i u kombinaciji sa prijateljskom i pogodnom atmosferom, postoji ogroman učinak.
- Visok kvalitet: Sloboda i kohezivnost među zaposlenima daju prostor za generisanje ideja za kontinuirano poboljšanje organizacionih proizvoda i usluga.
- Visok nivo zadovoljstva kupaca: Visok kvalitet robe i usluga proizvedenih i pruženih kao rezultat stalnih poboljšanja novih ideja, zadovoljava potrebe kupaca čime ih zadržava i stvara lojalnim.
- Konkurentska prednost: Organizacije sa radnim timovima sa visokim učinkom imaju konkurentsku prednost u odnosu na organizacije koje imaju radne timove koji nisu efikasni i sa visokim učinkom.
- Poboljšana profitabilnost: Kako organizacije zadovoljavaju zadovoljstvo kupaca proizvodima i uslugama visokog kvaliteta, prodaja je u porastu, a organizacioni obrt se poboljšava.

Individualne pogodnosti:

- Zadovoljstvo poslom: Uz prijateljsko i kohezivno okruženje, zaposleni u organizaciji rado obavljaju svoj posao jer nema straha i nema razloga za brigu.

- Sloboda: Dok zaposleni komuniciraju i dele ideje tokom rada na timskim ciljevima, oni postaju slobodni među sobom i spremni su da se otvore za više informacija.
- Interpersonalne veštine: Interakcija među zaposlenima stvara mogućnost da izoštire svoje međuljudske veštine i razviju dobar radni odnos.
- Iskustvo: Kako zaposleni neprekidno rade zajedno, izloženi su novim idejama koje ih osposobljavaju za razvoj u karijeri.

ZAKLJUČAK

Današnja globalna ekonomija i tehnološki napredak zahtevaju brz odgovor. Organizacije visokih performansi i radni timovi nisu međusobno isključivi ili slučajni događaji. Ovo su neraskidivo povezani fenomeni koji zahtevaju specifične karakteristike da bi se usadila kultura fleksibilnosti, osnaživanja i sposobnosti prilagođavanja za prihvatanje promena. Organizacije su postale strukturno ravnije, omogućavajući timovima da rešavaju probleme, razvijaju ideje i prilagođavaju se tržištu. Organizacije visokih performansi koriste talente i veštine svog osoblja kroz osnaživanje i autoritet, prelazeći sa individualističkih na kolektivne napore sa radnim timovima koji se ujedinjuju u ostvarivanju zajedničkih ciljeva. Da bi radni timovi bili pripremljeni za visoke performanse, od savremenih organizacija se očekuje obezbeđenje uslova za generisanje i realizaciju svih faza, kao i poštovanje principa potrebnih za razvoj radnih timova visokih performansi.

Dobri timovi nisu stvar sreće, već su rezultat napornog rada, pažljivog planiranja i obavezivanja. Iako ne postoje nikakve garancije, veruje se da razumevanje onog što čini timski rad prirodno dovodi do boljeg i efikasnijeg tima. Postavljajući najbolji temelj za timove, važno je razmotriti ciljeve i resurse timova : Da li su ciljevi tima dobro definisani? Da li svi u timu znaju za njih? Da li su ciljevi u skladu sa ciljevima drugih članova organizacije? Ako ne, kako će se upravljati kada je konflikt neizbežan? Da li svi u timu imaju pristup resursima potrebnim za uspešno ostvarivanje cilja? Da li je organizaciona hijerarhija dizajnirana kako bi mogla pružiti pristup članovima tima tim resursima? Ako ne, može se stvoriti potreba da se ponovo razmotri struktura upravljanja u okviru koje timovi rade. Koja su prava članova tima u ostvarivanju svojih dužnosti, koga mogu kontaktirati i kojim informacijama mogu upravljati?

Takođe je važno proceniti postojeće strukture za podsticanje članova tima, kao i za one van tima sa kojima članovi tima imaju interakcije. Da li svi imaju pravo inicijative (da rade stvari koje treba da rade)? Da li su članovi tima stimulisani podjednako sa drugima u okviru tima i organizacije? Da li saraduju jedni sa drugima i u potpunosti dele informacije i resurse?

Ne postoje instant rešenja za strukturu tima. Izbor strukture grupe, kao i podsticaja kojima se motivišu pojedinci u njoj relevantni su faktori koji doprinose uspehu svakog tima. Dizajniranje visokoproduktivnih timova predstavlja veštinu koja zahteva temeljno razumevanje timova, kako bi se obezbedilo da njihov namenski rad bude efikasan.

BIBLIOGRAFIJA

1. Abdallah, E. Ahluwalia, A. (2013) The keys to building a high-performance culture. Retrieved: www.gallup.com/workplace/236546/keys-building-high-performance-culture.aspx
2. Alderfer, C. P. (1977) Improving Life At Work, Group and intergroup relations. In J. R. Hackman & J. L. Suttle (Eds.).
3. Anderson, V. Caldwell, C (2018) High performance organizations and human resource management. In: Anderson, V. Caldwell, C. (eds) Strategic human resource management. Nova Science Publishers, Inc., New York, pp. 159–176.
4. Beyerlein, M. (2000) Work teams: Past, present and future, Social Indicators Research Series Volume6, Boston: Kluwer Academic.
5. Drake International group of company, (2005) Team building magic, Drake International NA, Six science Inc.
6. Buckingham, M. Coffman, C. (1999) First, break all the rules: What the world's greatest managers do differently. Simon & Schuster, New York.
7. Cancialosi, C. (2015) How exceptional companies create high performance cultures. Retrieved: www.forbes.com/sites/chrisancialosi.
8. Conger, J. (1998) The necessary art of persuasion. Harvard Business Review, May-June.
9. Cauldron, S. (1994) The individual pay to team success. Pers J 73(10), pp.40–46.
10. Doyle, A. (2018) Communication skills for work-place success. The Balance. Retrieved from <https://www.thebalancecareers.com/communication-skills-list-2063779>.
11. Edmonds, C. (2010) Creating a high performance, values-aligned culture. The Ken Blanchard Companies. Retrieved from <https://www.kenblanchard.com/>
12. Eigenhuis, A. Dijk, R.V. (2008). HR Strategy for the High Performing Business: Inspiring Success through Effective Human Resource Management. (2nd edition). United Kingdom: Kogan Page
13. Fisher, B. Thomas, B. (1996) Real dream teams. St. Louis Press, Delray Beach.
14. Holmes, T. A. (2005). Ten characteristics of a high-performance work team. In ASTD, & M. Silberman (Ed.), The 2005 ASTD Team and Organizational Development Sourcebook (pp. 179-182). Alexandria: ASTD Press.
15. Jehn, K. A., Mannix, E. A. (2001) The dynamic nature of conflict: A longitudinal study of intragroup conflict and group performance, Academy of Management Journal, 44.
16. Katzenbach, J. R., Smith D. K. (1993) The wisdom of teams: Creating the high-performance organization, New York, Harper Business.
17. Katzenbach, J.R. Smith, D.K. (2005,) The discipline of teams. Harvard Business Review, July–August.
18. Kondo, Y. (1993) Human motivation, 3A Corporation, Tokyo
19. Kozlowski, S. W. Ilgen, D. R. (2006). Enhancing the effectiveness of work groups and teams. Association for Psychological Science, pp.77-124.
20. Larson, C.E. LaFasto, F. (1989) Teamwork: what must go right, what can go wrong. Sage, Newbury Park, California: Sage Publications.
21. Manz, C.C. Sims, H.P. (1987) Leading workers to lead them-selves: the external leadership of self-managing work teams. Adm Sci Q 32, pp.106–129.
22. Maznevski, M. (1995) Process and performance in multi-cultural teams. Western Business School, University of Western Ontario, Ontario.

23. Meta, M. Elfić Zukorilć, E. Bajramović, Dž. (2018), Mogući pristupi izgradnji organizacionih struktura složenih sistema, *Ekonomski izazovi*, godina 7, broj 14pp. 112-127.
24. Nelson, D. Quick, J. (1997) *Organizational behavior*. West Publications, Minneapolis, MN
25. Powell, T. Felin, T.C. (2016) *Dynamic organizations*. Niv Calif, Berkeley 58(4), pp.78–96.
26. Robbins, S.T. DeCenzo, D.A. (2008). *Fundamentals of Management: Essential Concepts and Applications*. (6th edition). Upper Saddle River: Pearson Prentice Hall.
27. Robbins, S.T, Judge, T. A, Vohra, N (2013). *Organizational Behavior*. (5th edition). United States: Pearson.
28. Sampson, V. Clark, D. B. (2011). A comparison of the collaborative scientific argumentation practices of two high and two low performing groups. *Research in Science Education*, 41, pp. 63-97.
29. Sidebottom, D. (2017) *The importance of goal clarity*. The Breakout Project.
30. Suff, P. Reilly, P. (2006) *Pulling Together: Getting the Most out of Teams*. United Kingdom. Institute for Employment Studies.
31. Sundstrom, E. D., De Meuse, K. P., Futrell, D. (1990). *Work teams: Applications and effectiveness*. *American Psychologist*, 45(2).
32. The Grove Consultants International. *Drexler/Sibbet Team Performance Model*. Available from https://www.thegrove.com/methodology_drexlerSibbetTeamPerformanceModel.php
33. Tuckman, B.W. (1965) *Developmental sequences in small groups*: *Psychological Bulletin* 63, pp. 384-99.
34. www.centerod.com/docs/CenterOD_DevelopHighPerformanceTeams.pdf.
35. www.goiam.org/images/articles/headquarters/departments/hpwpartnerships/ten_characteristics_hpwteam.pdf.
36. Zoltan, R. Vancea, R. (2015) *Organizational Work Groups and Work Teams – Approaches and Differences*. *Eco forum*. Volume 4, Issue 1 (6).

RESUME

Today's global economy and technological advances require a swift response. High-performance organizations and work teams are not mutually exclusive or random events. These are inextricably linked phenomena requiring special characteristics to instill a culture of flexibility, empowerment, and the ability to adapt to accept change. Organizations have become structurally flatter, enabling teams to solve problems, develop ideas, and adapt to the market. High-performance organizations use the talents and skills of their staff through empowerment and authority, moving from individualistic to collective efforts with work teams that come together to achieve common goals. In order for work teams to be nurtured for high performance, modern organizations are expected to ensure that these teams go through all phases of the team development without neglecting the principles needed to develop high performance work teams.

Good teams are not a matter of luck, but are the result of hard work, careful planning, and commitment. Although there are no guarantees, it is believed that understanding what makes teamwork naturally leads to a better and more efficient team. Laying the best foundation for teams, it is important to consider the goals and resources of the

teams: Are the goals of the team well defined? Does everyone on the team know about them? Are the goals in line with the goals of other members of the organization, and if not, how will they be managed when conflict is imminent? Does everyone on the team have access to the resources needed to successfully achieve the goal? Is the organizational hierarchy designed to provide access to team members to these resources? If not, there may be a need to reconsider the governance structure within which teams work. What are the rights of team members in performing their duties, who can they contact and what information can they manage?

It is also important to evaluate existing structures to encourage team members, as well as those outside the team with whom team members interact. Does everyone have the right of initiative (to do the things they need to do)? Are team members stimulated equally with each other within the team and the organization, do they cooperate with each other and fully share information and resources?

There are no instant solutions for team structure. The choice of the structure of the group, as well as the incentives that motivate individuals in it are relevant factors that contribute to the success of each team. Designing highly productive teams is a skill that requires a thorough understanding of teams, to ensure that their dedicated work is efficient.

ANALIZA FINANSIJSKIH PERFORMANSI JAVNIH PREDUZEĆA U USLOVIMA NEIZVESNOSTI IZAZVANE PANDEMIJOM COVID-19

Pavle Jakšić

Gradska uprava Loznica

Loznica, Srbija

pavlej236@gmail.com

Apstrakt

Ako uzmemo u obzir da javna preduzeća obavljaju delatnosti koja su od opšteg interesa za građane, sa glavnim ciljem unapređenja kvaliteta pružene usluge, onda se stvara potreba za kontinuiranom analizom njihovog poslovanja. U radu se putem analize finansijskih izveštaja, odnosno putem racio analize, sagledava poslovanje javnih preduzeća koja posluju na teritoriji grada Loznice, a čiji je osnivač Grad Loznica. Cilj rada jeste realan prikaz finansijskih pokazatelja posmatranih javnih preduzeća u vremenskom periodu od 2018. do 2020. godine. Poseban akcenat stavlja se na 2020. godinu, gde bi se kroz analizu vrednosti dobijenih racio pokazatelja utvrdilo da li je kriza izazvana pandemijom korona virusa eventualno uticala na neke od finansijskih parametara preduzeća. U radu je prikazan i uticaj pandemije na poslovanje drugih javnih komunalnih preduzeća na teritoriji Srbije.

Ključne riječi: finansijska analiza / javna preduzeća / racio pokazatelji / likvidnost / zaduženosti / Covid-19

ANALYSIS OF THE FINANCIAL PERFORMANCE OF PUBLIC COMPANIES IN THE CONDITIONS OF UNCERTAINITY BY THE COVID-19 PANDEMIC

Abstract

If we take into account that public companies perform activities that are of general interest to citizens, with the main goal of improving the quality of the service provided, then there is a need for continuous analysis of their operations. In the paper, through the analysis of financial reports, i.e. through ratio analysis, the operations of public companies operating in the territory of the city of Loznica, whose founder is the City of Loznica, are reviewed. The goal of the work is a realistic presentation of the financial indicators of observed public companies in the period from 2018 to 2020. A special emphasis is placed on the year 2020, where through the analysis of the values of the obtained ratio indicators, it would be determined whether the crisis caused by the corona virus pandemic possibly affected some of the company's financial parameters. The paper also shows the impact of the pandemic on the operations of other public utility companies on the territory of Serbia.

Key word: financial analysis / public enterprises / ratio indicators / liquidity / indebtedness / Covid-19.

JEL codes: G20, G3

UVOD

Uspešnost poslovanja jednog preduzeća moguće je meriti finansijskim i nefinansijskim pokazateljima. Finansijske pokazatelje možemo prikazati u vidu racio brojeva, tj. odnosa između dve ili više ekonomske veličine. U osnovne finansijske pokazatelje jednog preduzeće možemo svrstati pokazatelje profitabilnosti, ekonomičnosti, rentabilnosti, zaduženosti i likvidnost. Finansijski pokazatelji predstavljaju pokazatelje efikasnosti poslovanja jednog preduzeća. Za razliku od njih, nefinansijski pokazatelji ukazuju na kvalitativne aspekte poslovanja, koji se u većini slučajeva mogu prikazati i kvantitativnim jedinicama mere.

Finansijska analiza predstavlja veoma koristan alat prilikom utvrđivanja finansijskih i poslovnih performansi preduzeća. Cilj finansijske analize jeste ispravno utvrđivanje trenutnih i prošlih performansi poslovanja preduzeća kako bi se došlo do saznanja o uspešnosti dosadašnjeg i potencijalnog budućeg poslovanja kompanije [23]. Finansijska analiza podrazumeva proučavanje finansijskih izveštaja kako bi se evaluirao uspeh poslovanja u prethodnom periodu, ali i projektovao očekivani budući uspeh [8, str. 60-63]. Predmet finansijske analize jeste istraživanje i kvantifikacija funkcionalnih odnosa koji postoje između bilansnih pozicija sa ciljem da se omogući verodostojna ocena finansijskog stanja preduzeća [34]. Pre same analize potrebno je izvršiti selekciju finansijskih podataka. Cilj ove selekcije bio bi prognoziranje finansijskog stanja kompanije, putem sagledavanja trenda u kretanju posmatranih podataka i njihovog upoređivanja sa indikatorima drugih kompanija [17, str. 438-449].

Uspešan i kvalitetan rad jednog preduzeća, a pre svega njegovog menadžmenta u samim procesima odlučivanja i kontroli sistema poslovno-finansijskih procesa, direktno je u vezi sa količinom, kvalitetom i vrstom informacija sa kojim menadžment raspolaže [20, str. 69-79]. Sve informacije koje su neophodne menadžmentu nalaze se u setu finansijskih izveštaja, koji zajedno sa analizom istih predstavljaju dve značajne stavke finansijskog upravljanja [2, str. 371-406]. „Bez analize nema valjanih poslovnih i finansijskih izveštaja, a bez poslovnih i finansijskih izveštaja nema potrebe za analizama“ [29]. Definisane i kontinuirano merenje performansi predstavlja srž menadžmenta performansi [15]. Treba naglasiti da je merenje performansi samo jedan deo sistema menadžmenta performansi i da se ne radi o istim pojmovima [5]. Nakon što se sprovede finansijska analiza moguće je doći do određenih podataka i zaključaka, koji mogu direktno da daju odgovor na određena pitanja koja se tiču samog finansijskog stanja kompanije [28, str. 335-347]. Pre svega, može se utvrditi da li se kompanija suočava sa kreditnim rizikom i koji je nivo istog, kakva je likvidnost i solventnost kompanije, da li kompanija posluje profitabilno i kakva je finansijska politika koju vodi [23].

PREGLED LITERATURE

Analizom finansijskih izveštaja dolazimo do definisanja određenih finansijskih indikatora, a jedan od interesantnih načina posmatranja ovih indikatora dao je Galbrajt, koji ističe da je skup finansijskih indikatora osnova za uspešniju

komunikaciju među donosiocima odluka, radnika i menadžera [16]. Zajednički jezik poslovanja jeste finansijski i upravo se zato najznačajniji indikatori performansi jednog preduzeća finansijski utemeljeni [9, str. 65-87].

U literaturama se mogu pronaći različiti pogledi u definiciji, značaju i kategorizaciji pojedinačnih racia [32]. Svaka knjiga koja se bavi racio analizom sadrži različit skup racia ili bar na izgled različiti skup, prvenstveno jer se finansijski indikatori javljaju pod različitim imenima, načinima izračunavanja i definicijama. S tim u vezi, klasifikacija ima onoliko koliko i autora koji se bave ovom analizom. Međutim, detaljnom analizom moguće spoznati da su ove različite podele racia jako slične, s obzirom na grupisanje finansijskih indikatora u pojedine grupe racia [31, str. 334-338].

Atrill [3] ukazuje da je lepeza finansijskih racia najbitnija prilikom analize poslovanja jednog preduzeća. Ovaj autor ističe važnost izračunavanja i analize finansijskih racia prilikom sagledavanja performansi preduzeća u određenom vremenskom periodu poslovanja. Pored toga, iskorišćenost ove analize može se pronaći i prilikom izrade planskih dokumenata dugoročnog ili srednjoročnog karaktera. Evans [13] ukazuje na važnost racio analize prilikom sagledavanja celokupnog poslovanja jednog preduzeća, a sve u cilju donošenja budućih racionalnijih odluka. U analizi finansijskih izveštaja, racio analiza se ističe kao najpopularnija analiza i kao jedan od najbitnijih alata finansijske analize [6]. Na osnovu sprovedene racio analize i utvrđenih finansijskih performansi jednog preduzeća, moguće je utvrditi sve anomalije i neregularnosti u poslovanju tvrdi Valš [29]. Izuzetno je bitno da prilikom sagledavanja finansijskih performansi preduzeća izvršimo integraciju ključnih finansijskih parametara jednog preduzeća koji mogu imati veliki značaj za kontinuiranu održivost poslovanja [22, str. 51-54].

Koji racio će se razmatrati zavisi od same strategije koju preduzeće primenjuje [17, str. 438-449]. Neophodno je odrediti koji racio može pružiti najbolju i najpouzdaniju informaciju sa kojom je moguće raspolagati [12]. U procesu upravljanja poslovanjem preduzeća, racio analiza predstavlja sredstvo kontrole [33]. Uniforman način izračunavanja racia je osnov za uspešno poređenje poslovanja između različitih preduzeća [27]. Finansijski indikatori koji su predmet analize u većini slučajeva imaju određene zajedničke dodirne elemente i kao takvi mogu se posmatrati kao sistem [18].

METODOLOGIJA I PODACI

Predstojeća analiza se bavi analizom finansijskih pokazatelja odabranih javnih preduzeća sa teritorije opštine Loznice. Izračunavanjem racio pokazatelja zaduženosti i likvidnosti za svako posmatrano preduzeće, želi se prikazati sa kojim problemima se preduzeća suočavaju i da li je pandemija korona virusa uticala na određene finansijske pokazatelje. Podaci koji su korišćeni prilikom izračunavanja ovih racia, uzeti su iz bilansa stanja i bilansa uspeha javnih preduzeća. Prilikom analize u obzir su uzete i primedbe koje su iznete u Izveštaju nezavisnog revizora. Analiza obuhvata period poslovanja od 3 godine, odnosno od 2018. do 2020. godine. Podaci korišćeni u analizi preuzeti su sa sajta Agencije za privredne registre. Pored toga, za potrebe uporedne

analize grada Loznice sa drugim lokalnim samoupravama, korišćeni su zvanični podaci Sekretarijata za poslove javnih politika.

Prilikom izračunavanja pomenutih racia korišćena je metodologija objašnjena u knjizi Analiza finansijskih izveštaja [24, str. 141-146]. U ovoj literaturi definisan je svaki racio pojedinačno, uz naznaku načina na koji se svaki od njih izračunava. Za uporednu analizu zaduženosti javnih preduzeća grada Loznica u odnosu na druge lokalne samouprave, korišćena je metodologija izračunavanja koju je definisalo Ministarstvo finansija Republike Srbije.

ANALIZA INDIKATORA FINANSIJSKIH PERFORMANSI – RACIO ANALIZA

Ocena finansijskih performansi putam analize finansijskih izveštaja bazirana je na podacima iz prošlosti i uslovima iz kojih nije lako ekstrapolirati buduća očekivanja. Međutim, bilo koja odluka doneta na osnovu ovakve ocene performansi može imati uticaja jedino na budućnost [18]. Ukoliko pođemo od finansijskih izveštaja, sama njihova analiza teži da istraži i kvantifikuje funkcionalne odnose između bilansnih pozicija i da na taj način omogući procenu finansijskih karakteristika i performansi preduzeća [21, str. 435-446; 19, str. 921-933]. Iz ovoga sledi da se finansijska analiza svodi na racio analizu [7].

Racio analiza predstavlja instrument koji omogućava uspostavljanje jednog sistema koji je zasnovan na merilima finansijskih performansi [13]. Finansijska racia ističu se kao najvažnija racia, koja omogućavaju ispitivanje različitih aspekata poslovanja, odnosno finansijskih pozicija i performansi preduzeća [3]. Ona mogu da pruže informacije o rizicima sa kojima se suočava preduzeće i da te rizike uporedi za prinosima, posmatrajući istovremeno poslovanje većeg broja različitih kompanija [32]. Posmatranje tekućih i prošlih performansi kompanije, kroz sprovođenje racio analize, pruža osnovu za predviđanje budućih performansi koja su neophodna polazna osnova za dalja sagledavanje poslovanja [23].

Prema Berštajnu i Vajdu, racio analiza je najpopularniji i najšire zastupljen alat finansijske analize [6]. Racio predstavlja matematičku relaciju između dve veličine, dok se finansijski racio odnosi na relaciju između dve finansijske pozicije [14]. Taj odnos se faktički uspostavlja između dve bilansne pozicije, čime se omogućava procena i sagledavanje finansijskih performansi preduzeća. Široka upotreba racio analize sastoji se u činjenici da ona može da otkrije finansijske snage i slabosti kompanije i da se na osnovu informacija dobijenih iz nje obezbede ekonomske karakteristike kompanije [30].

Finansijska analiza na neki način predstavlja direktnu aplikaciju rutinskog skupa numeričkih kalkulacija na skup finansijskih izveštaja [4]. Za ispravno i dobro interpretiranje dobijenih rezultata analize neophodno je imati jasnu sliku odnosa između posmatranih i upotrebljivanih podataka i imati „sluha“ za određena odstupanja kod isith. Takođe, pre same analize potrebno je upoznavanje sa delatnostima koje obavlja analizairano preduzeće i sa svim specifičnostima koja ta delatnost nosi [8, str. 60-63].

Na vrednost racia mogu da utiču tri ključna faktora [32]. Prvi faktor koji utiče jeste specifičnost delatnosti sa kojima se bavi posmatrano preduzeće. Drugi važan faktor koji se ističe jeste menadžment strategije. Na kompanijama je izbor da li će se opredeliti za stragiju visoki-obrt/niska-margina ili nizak-obrt/visoka-margina. Izbor između ove dve opcije značajno može da odredi vrednosti posmatranih indikatora. Treći faktor jeste životni ciklus proizvoda [10]. Prolazeći kroz četiri različite faze životnog ciklusa proizvodi različito utiču na vrednosti finansijskih indikatora preduzeća [26, str. 43-52].

Samo izračunavanje vrednosti određenog racia neće pružiti dovoljno informacija o finansijskoj perfromansi preduzeća. Nakon izračunavanja potrebno je uporediti vrednost sa definisanim veličinama, na osnovu čega ćemo dobiti potrebnu informaciju koju je moguće obrazložiti [27]. Postoje različiti načini za klasifikaciju finansijskih racia. Klasifikacija koja se najčešće koristi, jeste klasifikacija prema načinu na koji su sastavljeni ili pak prema tome koju finansijsku performansu analitičar želi da posmatra [14]. U zavisnosti od cilja analize koriste se različite grupe pokazatelja pa se dobijaju različita racia. Po osnovu toga racio pokazatelji mogu se grupisati kao [24, str. 141-146]: 1) pokazatelji likvidnosti; 2) pokazatelji zaduženosti; 3) pokazatelji ekonomičnost; 4) pokazatelji rentabilnosti; 5) pokazatelji profitabilnosti.

U radu ćemo se bazirati kako je neizvesnost izazvana pandemijom korona virusa uticala na pokazatelje likvidnosti i zaduženosti posmatranih preduzeća. Shodno tome, u daljem delu rada definisaće se upravo indikatori likvidnosti i zaduženosti.

Racia likvidnosti prvashodno ukazuju da li kompanija ima dovoljno gotovine i gotovinskih ekvivalenata da izmiri sopstvene kratkoročne obaveze u roku njihovog dospeća. Kada govorimo o kratkom roku mislimo na period od godinu dana ili period trajanja poslovnog ciklusa kompanije ukoliko je on duži od toga. Nedostatak potrebnih sredstava ukazuje da preduzeće može upasti u potencijalnu finansijsku krizu. U takvoj situaciji ostale finansijske performanse nisu toliko značajne [3]. Mnogi su problemi sa kojima se kompanija može suočiti kada se dogodi pad likvidnosti. Jedan od njih jeste gubitak samostalnog i nezavisnog odlučivanja, gde odlučivanje direktno prelazi u ruke njenih poverioca. Prilikom interpretacije racia likvidnosti, najviše informacija možemo dobiti tako što posmatramo trend kretanja vrednosti tokom određenog vremenskog perioda.

Pokazatelji zaduženosti zajedno sa pokazateljima likvidnosti, mogu se posmatrati kao pokazatelji sigurnosti poslovanja analiziranog preduzeća. Racia zaduženosti su veoma značajan jer imaju uticaj i na likvidnost i na rentabilnost preduzeća [7]. Za finansiranje svog poslovanja preduzeće se koristi različitim izvorima iz kojih obezbeđuje potrebna finansijska sredstva [32]. Pre svega za finansiranje poslovnih aktivnosti poslovni subjekti se koriste vlastitim sredstvima. U praksi često sredstva iz vlastitih izvora za finansiranje poslovnih poduhvata nisu dovoljna, pa je menadžment preduzeća primoran na pronalaženje dodatnih spoljašnjih izvora finansiranja. Shodno tome poslovni subjekti stupaju u dužničke odnose pozajmljujući sredstva za nesmetano odvijanje poslovnih procesa [13]. Imajući u vidu da se pozajmljena sredstva moraju na vreme vratiti uz pripadajuću kamatu kao cenu pozajmljenog kapitala, za menadžment a i za poverioce, odnosno kreditore je važno saznanje da li to preduzeće može izvršiti. Upravo ovi razlozi nameću potrebu analize finansijske sigurnosti, odnosno nivoa zaduženosti preduzeća.

KOMPARATIVNA ANALIZA RACIO POKAZATELJA POSMATRANIH JAVNIH PREDUZEĆA, EMPIRIJSKA ANALIZA I DISKUSIJA

Predstojeća analiza obuhvata pregled i ocenu finansijskih izveštaja za vremenski period od 2018. do 2020. godine. Analiza je zasnovana na svrsishodnim proračunima u funkciji procene prošlih rezultata, sadašnjeg stanja i sposobnosti preduzeća da opstane u periodu velike destabilizacije celokupne privrede u 2020. godini izazvane pandemijom korona virusa.

Jedan od najvažnijih zadataka finansijske politike kompanije jeste održavanje adekvatnog nivoa likvidnosti, kako tekuće tako i dugoročne. Na menadžmentu je da vodi računa o održavanju sposobnosti kompanije da sve dospele obaveze mogu da izmire u roku njihovog dospeća, a da pritom ne dođe do ugrožavanja strukture sredstava i kreditnog boniteta preduzeća. Nelikvidno preduzeće nije u mogućnosti da obezbedi odgovarajuće angažovanje sredstava, a time ni trošenje a ni reprodukovanje. Nedostatak sredstava prisiljava preduzeće da nekad i pod nepovoljnim uslovima koristi tuđa sredstva.

U praksi često sredstva iz vlastitih izvora za finansiranje poslovnih poduhvata nisu dovoljna, pa je menadžment preduzeća primoran na pronalaženje dodatnih spoljašnjih izvora finansiranja. Shodno tome, poslovni subjekti stupaju u dužničke odnose pozajmljujući sredstva za nesmetano odvijanje poslovnih procesa. Imajući u vidu da se pozajmljena sredstva moraju na vreme vratiti uz pripadajuću kamatu kao cenu pozajmljenog kapitala, za menadžment a i za poverioce, odnosno kreditore izuzetno je važno da li to preduzeće može izvršiti. Upravo ovi razlozi nameću potrebu analize finansijske sigurnosti, odnosno nivoa zaduženosti preduzeća.

Racio likvidnosti izračunava se na osnovu odnosa određenih delova bilansa stanja. U okviru pokazatelja likvidnosti posmatraćemo sledeće racie [24, str. 141-146]:

1. Racio trenutne likvidnosti ukazuje na moć poslovnog subjekta da upotrebom najlikvidnije imovine (gotovina i gotovinski ekvivalenti) podmiri dospele obaveze preduzeća. Referentna vrednost ovog pokazatelja iznosi 1 ili više od 1. Ukoliko preduzeće ostvaruje vrednost ovog koeficijenta ispod referentne vrednosti, preduzeće nije sposobno da upotrebom gotovine izmire dospele obaveze preduzeća.

2. Izračunavanjem racia ubrzane likvidnosti moguće je spoznati koliko je preduzeće sposobno da dospele obaveze izmire upotrebom likvidne imovine, pod kojom podrazumevamo osim gotovine i gotovinskih ekvivalenata i potraživanja. Referentna vrednost pokazatelja iznosi 1 ili više od 1. Ukoliko preduzeće beleži vrednost ovog koeficijenta iznad referentne vrednosti, onda je preduzeće sposobno da izmire sve svoje dospele obaveze upotrebom likvidne imovine sa kojom raspolaže preduzeće.

3. Racio tekuće likvidnosti pokazuje moć poslovnog subjekta da upotrebom obrtne imovine izmire dospele obaveze. Referentna vrednost ovog pokazatelja je 2 ili više od 2.

4. Solventnost preduzeća možemo definisati kao sposobnost izmirenja svih obaveza preduzeća, ali ne o roku dospeća već kad tad, makar i iz stečajne mase. Solventnost, za razliku od likvidnosti obuhvata i kratkoročnu i dugoročnu imovinu i obaveze. Referentna vrednost ovog pokazatelja je 1 ili više od 1.

Pokazatelji zaduženosti zajedno sa pokazateljima likvidnosti, mogu se posmatrati kao pokazatelji sigurnosti poslovanja analiziranog preduzeća. Prilikom analize zaduženosti preduzeća posmatramo 4 sledeća pokazatelja [24, str. 141-146]:

1. Racio finansijskog leveridža meri rizičnost ulaganja u preduzeće i predstavlja pokazatelj mogućeg zaduženja preduzeća. Preduzeće treba da teži da vrednost ovog racia bude na što nižoj vrednosti.

2. Koeficijent finansijskog leveridža pokazuje procentualni udeo sopstvenog kapitala u ukupnog poslovanju preduzeć. Referentna vrednost ovog pokazatelja je 0.5 ili više, što znači da ovaj koeficijent ne bi trebao da bude manji od 0.5. Ukoliko je vrednost ovog koeficijenta 0.5, onda je učešće samofinansiranja u preduzeću 50%. Veličina ovog pokazatelja u direktnoj je vezi sa stepenom rizika za ulaganje u neko preduzeće. To nas dovodi do zaključka da je poželjan što veći koeficijent sopstvenog finansiranja kako bi se uticalo na smanjenje rizika.

3. Faktor zaduženosti meri odnos obaveza i novčanog toka i pokazuje koliko bi godina treba da se izmire svi dugovi upotrebom ostvarenog novčanog toka, uz pretpostavku uzdržavanja od investicija i raspodele dobiti. Referentna vrednost je 5 godina, što znači da se preduzeće ne suočava sa velikim dugovima ukoliko uspe da izmiri obaveze u definisanom roku.

4. Indikator samostalnosti finansiranja meri odnos sopstvenih i tuđih izvora u ukupnim izvorima finansiranja. Po tradicionalnom pravilu finansiranja ovaj odnos treba da bude 50% sopstvenih i 50% tuđih izvora finansiranja. Prema organskom sastavu kapitala, ovaj odnos treba da bude 60% u korist sopstvenog, a 40% u korist tuđeg kapitala.

Analiza obuhvata poslovanje tri javna preduzeća na teritoriji grada Loznice, u vremenskom periodu od 2018. do 2020. godine. Preduzeća koja posmatramo su:

1. Javno komunalno preduzeće „Naš Dom“ Loznica;
2. Javno preduzeće „Vodovod i kanalizacija“ Loznica;
3. Javno komunalno preduzeće „Toplana“ Loznica.

Tabela 1. Pokazatelji likvidnosti i zaduženosti – JKP „Naš dom“- Loznica

Pokazatelji likvidnosti	2018	2019	2020	Pokazatelji zaduženosti	2018	2019	2020
<i>1.Racio trenutne likvidnosti</i>	1.28	1.75	1.25	<i>1.Finansijski leveridž</i>	0.1717	0.1780	0.1701
<i>2. Racio ubrzane likvidnosti</i>	2.41	2.60	2.91	<i>2. Racio sopstvenog finansiranja</i>	0.7801	0.7464	0.8302
<i>3. Racio tekuće likvidnosti</i>	2.60	2.55	3.26	<i>3.Faktor zaduženosti</i>	1.4344	1.3442	1.0706
<i>4. Racio solventnosti</i>	6.82	6.61	6.88	<i>4. Indikator samostalnosti</i>	0.8535	0.8489	0.8701

Izvor: Autor, prema podacima APR-a, 2021

Ako posmatramo racio trenutne likvidnosti kod JKP „Naš Dom“, možemo videti da je vrednost racia iznad referentne vrednosti za sve tri posmatrane godine i da preduzeće može izmiriti sopstvene dospеле obaveze upotrebom gotovine i gotovinskih ekvivalenata. Treba istaći da je u 2020. godini došlo do pada vrednosti ovog pokazatelja u odnosu na 2019. godinu, a glavni razlog tog pada jeste značajano manja količina gotovine sa kojom preduzeće raspolaže u 2020. godini. JKP „Naš dom“ beleži kontinuirani rast vrednosti racia ubrzane likvidnosti u sve 3 posmatrane godine. Najveću vrednost racia preduzeće dostiže u 2020. godini, kada beleži vrednost od 2.91. Razlog rasta vrednosti nije uzrokovan porašću gotovine sa kojom raspolaže preduzeće, već zbog rasta potraživanja preduzeća koji je praćen padom kratkoročnih obaveza u 2020. godini. Iz toga možemo zaključiti da preduzeće nije uspevalo da naplaćuje potraživanja u 2020. godini na istom nivou kao u prethodne dve godine. Najveća vrednost racia tekuće likvidnosti beleži se u 2020. godini, kada iznosi 3.26. Posmatrani racio je iznad referentne vrednosti u sve tri posmatrane godine, s tim što je u 2020. godini porast vrednosti racia izazvan padom kratkoročnih obaveza preduzeća. Primetno je da JKP „Naš dom“ beleži znatno veću vrednost pokazatelja solventnosti u odnosu na druga dva preduzeća. Razlog veće vrednosti ovog racia jesu manje obaveze sa kojima se preduzeće suočava u odnosu na druga dva preduzeća. Ako posmatramo pokazatelje zaduženosti kod JKP „Naš dom“, uvidećemo da je rizičnost ulaganja u ovo preduzeće na niskom nivou. Odnosno, preduzeće se ne suočava sa visokim dugoročnim i kratkoročnim obavezama. Ova činjenica omogućava preduzeću dodatno zaduženje ukoliko se stvori potreba za njim. Pored toga, svi pokazatelji zaduženosti beleže pozitivne trendove u 2020. godini u odnosu na 2019. godinu, posmatrajući definisane referentne vrednosti za svaki indikator zaduženosti. Zanimljiva činjenica je da je kod JKP „Naš dom“ indikator samostalnosti finansiranja iznad referentne vrednosti. Ovo nam pokazuje da u ukupnom izvoru finansiranja dominiraju sopstveni izvori koje preduzeće koristi, i to sa čak 85% u 2018. godini. U 2019. godini zabeležen je blagi pad vrednosti ovog indikatora, dok je u 2020. godini došlo do rasta na 87%.

Tabela 2. Pokazatelji likvidnosti i zaduženosti – JP „Vodovod i kanalizacija“ - Loznica

Pokazatelji likvidnosti	2018	2019	2020	Pokazatelji zaduženosti	2018	2019	2020
<i>1. Racio trenutne likvidnosti</i>	0.09	0.07	0.12	<i>1. Finansijski leveridž</i>	1.3872	1.2299	1.1901
<i>2. Racio ubrzane likvidnosti</i>	0.20	0.13	0.18	<i>2. Racio sopstvenog finansiranja</i>	0.4288	0.4485	0.4606
<i>3. Racio tekuće likvidnosti</i>	0.26	0.23	0.24	<i>3. Faktor zaduženosti</i>	13.0374	11.6793	11.2105
<i>4. Racio solventnosti</i>	1.68	1.74	1.82	<i>4. Indikator samostalnosti finansiranja</i>	0.4283	0.4499	0.4604

Izvor: Autor, prema podacima APR-a, 2021

JP „Vodovod i kanalizacija“ beleži rast vrednosti racia trenutne likvidnosti u 2020. godini u odnosu na prethodne dve godine. Glavni razlog porasta vrednosti racia trenutne likvidnosti jeste porast gotovine i gotovinskih ekvivalenata uz blagi pad kratkoročnih obaveza zabeležen kod JP „Vodovod i kanalizacija“ u 2020. godini. JP „Vodovod i kanalizacija“ beleži rast vrednosti racia ubrzane likvidnosti u 2020. godini u odnosu na 2019. godinu. Glavni razlog rasta jeste porast najlikvidnije imovine sa kojom raspolažu preduzeća. Međutim, vrednost ovog pokazatelja, kod ovog preduzeća u sve tri posmatrane godine značajno je ispod definisane referentne vrednosti. JP „Vodovod i kanalizacija“ u periodu od 2018. do 2020. godine, ne zadovoljavaju referentnu vrednost pokazatelja tekuće likvidnost, usled većih kratkoročnih obaveza u odnosu na obrtnu imovinu sa kojom raspolaže preduzeće. Zabeležen je blagi rast ovog racia kod posmatranog preduzeća u 2020. godini, međutim preduzeća bi u budućnosti treba da usmere aktivnosti ka smanjenju kratkoročnih obaveza, kako ne bi došlo da dugoročnog ugrožavanja likvidnosti. Preduzeće posluje iznad kritične definisane vrednosti racia solventnosti. U 2020. godini dolazi do rasta vrednosti ovog racia u odnosu na prethodne dve posmatrane godine. Glavni razlog rasta vrednosti ovog pokazatelja jeste pad dugoročnih obaveza sa kojim se preduzeće suočava od 2008. godine, usled kreditnog zaduženja čija otplata će trajati i naredne četiri godine. Na osnovu dobijenih vrednosti pokazatelja zaduženosti, možemo zaključiti da je rizičnost ulaganja u JP „Vodovod i kanalizaciju“ veća u odnosu na rizičnost ulaganja u JKP „Naš dom“. JP „Vodovod i kanalizacija“ suočava se sa kreditnim zaduženjem, koji direktno utiču da se u strukturi duga ističu visoki troškovi kamata. Sve ovo utiče na porast rizičnost ulaganja u posmatrano preduzeće. Vrednost racia finansijskog leveridža opada u 2020. godini u odnosu na prethodnu godinu. JP „Vodovod i kanalizacija“ u 2020. godini uspeva da smanji ukupne obaveze. Preduzeće se sa sa više od 50% finansira iz tuđih izvora, što ujedno nije dobar pokazatelj. Dobra činjenica je da ovaj indikator beleži rast vrednosti iz godinu u godinu, i to pre svega zahvaljujući rastu sopstvenih izvora.

Tabela 3. Pokazatelji likvidnosti i zaduženosti – JKP „Toplana“ – Loznica

Pokazatelji likvidnosti	2018	2019	2020	Pokazatelji zaduženosti	2018	2019	2020
<i>1. Racio trenutne likvidnosti</i>	0.01	0.01	0.05	<i>1. Finansijski leveridž</i>	2.478 2	2.4220	2.4031
<i>2. Racio ubrzane likvidnosti</i>	0.63	0.53	0.56	<i>2. Racio sopstvenog finansiranja</i>	0.316 2	0.3084	0.3014
<i>3. Racio tekuće likvidnosti</i>	0.64	0.55	0.58	<i>3. Faktor zaduženosti</i>	85.49 16	27.727 7	32.7501
<i>4. Racio solventnosti</i>	1.41	1.41	1.42	<i>4. Indikator samostalnosti finansiranja</i>	0.285 5	0.2922	0.2938

Izvor: Autor, prema podacima APR-a, 2021

JKP „Toplana“ kao i prethodno posmatrano preduzeće beleži rast vrednosti racia trenutne likvidnosti u 2020. godini. I ovo preduzeće u pomenutoj godini beleži porast gotovine i gotovinskih ekvivalenata sa kojima raspolaže, uz ne tako veliki pad

kratkoročnih obaveza. Visoke kratkoročne obaveze i dalje predstavljaju problem sa kojim se preduzeće suočava i koje znatno utiču na nisku vrednost ovog pokazatelja. JKP „Toplana“ beleži rast vrednosti racia ubrzane likvidnosti u 2020. godini u odnosu na 2019. godinu. Porast najlikvidnije imovine sa kojom preduzeće raspolaže, glavni je razlog ovog porasta. Međutim, vrednost ovog pokazatelja kod posmatranog preduzeća u sve tri posmatrane godine značajno je ispod definisane referentne vrednosti. Usled većih kratkoročnih obaveza u odnosu na obrtnu imovinu preduzeća, u periodu od 2018. do 2020. godine, beležimo niske vrednosti racia tekuće likvidnosti u odnosu na definisanu referentnu vrednost. Dobra činjenica jeste što se beleži blagi rast vrednosti ovog indikatora u 2020. godinu u odnosu na prethodnu. Preduzeće na osnovu dobijenih vrednosti pokazatelja solventnosti nije suočeno sa mogućnošću eventualnog bankrota, odnosno odlaska u stečaj.

JKP „Toplana“ beleži najnižu vrednost indikatora samostalnosti finansiranja u odnosu na druga dva posmatrana preduzeća. JKP „Toplana“ se u 2018. i 2019. godini finansira sa manje od 30% iz sopstvenih izvora finansiranja. Ovakvo niska vrednost ovog pokazatelja nam ukazuje da preduzeće ima velike probleme u strukturi sopstvenih i tuđih izvora i da je rizik ulaganja u posmatrano preduzeće izuzetno veliki. U 2020. godini nije došlo do značajnog poboljšanja vrednosti ovog indikatora kod pomenutog preduzeća. Pored toga, JKP „Toplana“ u 2018. godini posluje sa gubitkom, što ujedno utiče da vrednost pokazatelja faktora zaduženosti poraste na 85.49. Razlog izuzetno visoke vrednosti ovog indikatora u toj godini jeste gubitak sa kojim se preduzeće suočilo. Preduzeće je uspelo da se izvuce iz gubitka, te da 2019. godini posluje sa dobitkom od 12.861.000,00 dinara. To je uticalo na opadanje vrednosti ovog indikatora u 2019. godini. Na osnovu podataka dobijenih iz finansijskih izveštaja, može se zaključiti da se JKP „Toplana“ suočava prvashodno sa visokim kratkoročnim obavezama, za razliku od JP „Vodovod i kanalizacija“ koje ima visoke dugoročne obaveze usled evidentnog kreditnog zaduženja. JKP „Naš dom“ beleži niske vrednosti ovog pokazatelja u sve tri posmatrane godine, na osnovu čega možemo zaključiti da je preduzeće solventno i da nije previše zaduženo.

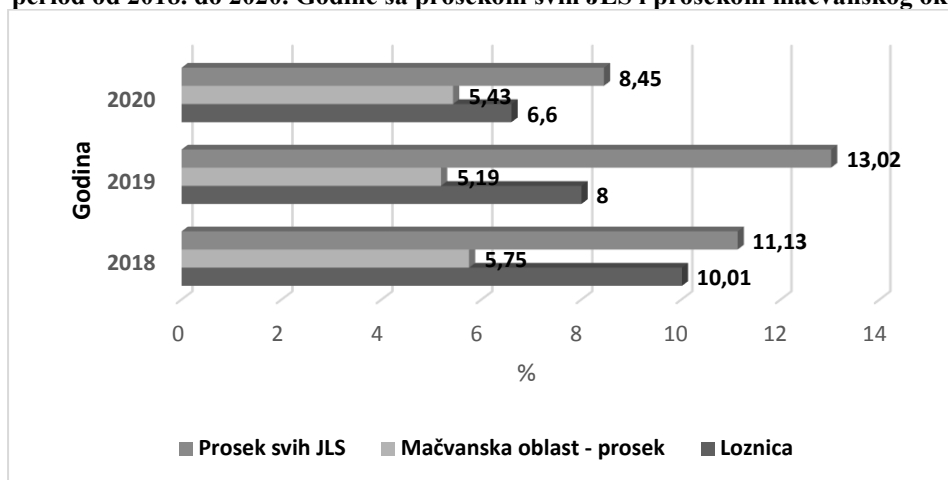
POREĐENJE FINANSIJSKIH INDIKATORA JAVNIH KOMUNALNIH PREDUZEĆA SA TERITORIJE GRADA LOZNICE U ODNOSU NA PROSEK SVIH JLS I PROSEK MAČVANSKOG OKRUGA

Opis indikatora: Odnos pozajmljenih izvora finansiranja na koje se obračunava kamata i poslovna imovina (Dugoročne obaveze + Kratkoročne obaveze) / Ukupna kativa * 100). Indikator pokazuje obim finansijskih sredstava iz tuđih izvora na koji se obračunava kamata. Predstavlja opterećenje za poslovanje i poželjnija je niža vrednost indikatora. Pokazuje koliko se imovine finansira iz pozajmljenih izvora na koji se plaća kamata.

Interpretacija: U periodu od 2018. do 2020. godine vrednost navedenog indikatora JKP na teritoriji grada Loznice bio je ispod proseka svih JLS i iznad proseka mačvanskog okruga. Preduzeća bi trebala da teže ka ostvarenju što manje vrednosti ovog pokazatelja. Iz prikazanog grafikona može se videti da je racio značajno opao u

2020. godini u odnosu na 2018. godinu. Izuzetno neizvesna 2020. godina nije uticala na nova kreditna zaduženja kod javnih preduzeća sa teritorije grada Loznice.

Slika 1. Poređenje racia kamatonosne zaduženosti JKP na teritoriji grada Loznice u period od 2018. do 2020. Godine sa prosekom svih JLS i prosekom mačvanskog okruga



Izvor: Autor, prema podacima RSJP-a, 2021

ZAKLJUČAK

Na osnovu dobijenih rezultata racio analize mogu se izvući određeni zaključci. Ako posmatramo vrednosti dobijenih racia, možemo uvideti da su se posmatrana preduzeća sa teritorije grada Loznice dobro nosila sa neizvesnošću izazvanom pandemijom korona virusa u 2020. godini. Pandemija nije uticala na pad vrednosti pokazatelja likvidnosti kod analiziranih javnih preduzeća. Preduzeća su čak uspela da uvećaju nivo likvidnosti u 2020. godini, prvenstveno zahvaljujući smanjenju ukupnih obaveza i rastu gotovinskih ekvivalenata sa kojim raspolažu. Međutim, treba napomenuti da JP „Vodovod i kanalizacija“ i JKP „Toplana“ imaju problema za održavanjem likvidnosti u periodu od 2018. do 2020. godine. To se može potvrditi značajno manjim vrednosti pokazatelja likvidnosti u odnosu na definisanu referentnu vrednost. Iako pandemija nije značajno uticala na porast ukupnih obaveza preduzeća, JP „Vodovod i kanalizacija“ i JKP „Toplana“ suočavaju se sa visokim obavezama u posmatranom periodu. Razlog visokih dugoročnih obaveza kod JP „Vodovod i kanalizacija“ jeste zbog kreditnog zaduženja preduzeća iz 2008. godine, čija otpalata će trajati naredne četiri godine. Za razliku od ovog preduzeća, visoki dugovi kod JKP „Toplana“ razlog su „repova“ koje preduzeće vuče iz prethodnog perioda, a vezuju se za neizmirenje obaveza po osnovu dobijenog gasa. Pandemija jeste uticala negativno na određene parametre poslovanja analiziranih preduzeća, ali su preduzeća dobro uspela da odgovore na rizike izazvane pandemijom virusa. Ova konstatacija može se potkrepiti činjenicom da su vrednosti određenih parametara u 2020. godini zabeležili rast (rast likvidnosti i pad zaduženosti). Možemo zaključiti da nisu svi parametri poslovanja jednako pogođeni.

U 2020. godini JP „Vodovod i kanalizacija“ i JKP „Toplana“ uspeavaju da posluju sa dobitkom, dok JKP „Naš dom“ posluje sa gubitkom. Možemo zaključiti da je pandemija uticala negativno na poslovanje javnog preduzeća „Naš dom“, koje se suočilo sa značajno većim ukupnim rashodima u 2020. godini u odnosu na prethodni period. Ovo preduzeće obavlja široki dijapazon delatnosti, a jedna od njih je ugostiteljstvo. Upravo ova grana delatnosti pretrpela je najveće posledice od pandemije, pa se poslovanje sa gubitkom može povezati upravo sa tom činjenicom. Ono na šta treba obratiti pažnju prilikom analize indikatora koji prilikom izračunavanja uzimaju u obzir vrednost osnovnog i sopstvenog kapitala sa kojim raspolažu posmatrana javna preduzeća, jeste izveštaj samostalnog nezavisnog revizora (od 2017. do 2020. godine). Revizijskim izveštajem ukazuje se na ne poklapanje vrednosti osnovnog kapitala preduzeća i vrednosti koja je upisana u APR, ističući da je stvarna vrednost sva tri preduzeća znatno iznad ove koja je upisana u APR-u.

Ako uporedimo prosek finansijskih pokazatelja javnih komulanih preduzeća sa teritorije grada Loznice, u odnosu na prosek preduzeća na nivou svih ostalih jedinica lokalnih samouprava, možemo videti da preduzeća sa teritorije grada Loznice raspolažu sa boljim finansijskim performansama. Svako od analiziranih preduzeća suočava se i sa drugim specifičnim problemima koji proizilaze kako iz prirode njihove delatnosti, tako i iz njihove nasleđene teške situacije (tehničko-tehnološka zastarelost, neracionalna potrošnja, visoka budžetska zavisnost, predimenzioniranost mnogih preduzeća, kadrovski problemi i sl.).

BIBLIOGRAFIJA

1. Agencija za privredne register, Retrieved from: <https://pretraga2.apr.gov.rs/unifiedentitysearch>
2. Agrawal, A., Chadha, S. (2005) Corporate governance and accounting scandals, *Journal of Law and Economics*, (48): 371- 406.
3. Atrill, P. (2006) *Financial management for decision makers*. Harlow: Pearsons education Limited.
4. Avis, J. (2009) *CIMA official learning system, Paper P2, Performance management*. Burlington, MA, USA: Elsevier.
5. Bacal, R. (2012) *Manager's Guide to Performance Management*. McGraw-Hill.
6. Bernstein, L. A., Wild, J. J. (1999) *Analysis of financial statements*. New York: McGraw-Hill
7. Bogojević Arsić, V. (2005) *Korporativne finansije*. Beograd: Fakultet organizacionih nauka.
8. Brown, P. R. (1998). A model for effective financial analysis. 3 (4), 60-63.
9. Bushman, R.M., Smith, A.J. (2003) Transparency, financial accounting information and corporate governance, *Economic Policy Review*, 9 (1): 65-87.
10. Cokins, G. (2009) *Performance Management: Integrating Strategy Execution, Methodologies, Risk, and Analytics*. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
11. Drury, C. (1977) *Management and Cost Accounting*, International Thomson Publishing Comapany, London, 14-15.
12. Elliott, B., Elliott, J. (2006) *Financial Accounting, Reporting and Analysis*. Harlow: Pearson Education Limited.

13. Evans, M. (2000) Course 1: Evaluating Financial Performance. Excellence in Financial Management, Retrieved from: <http://www.exinfm.com/training/pdfiles/course01.pdf>
14. Fabozzi, F. J., Peterson, P. P. (2003) Financial Management and Analysis. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
15. Franceschini, F., Galetto, M., Maisano, D. (2007) Management by Measurement: Designing Key Indicators and Performance Measurement Systems. Springer.
16. Galbraith, J. R. (1973) Designing Complex Organizations. Reading, MA: Addison-Wesley.
17. Hagos, T., Pal, G. (2010) The means of analysis and evaluation for corporate performances. *Annales Universitatis Apulensis Series Oeconomica*, 438-449.
18. Helfert, E. (2001) Financial analysis tools and techniques: a guide for managers. New York: McGraw-Hill.
19. Lin, J.W., Li, J.F., Yang, J.S. (2006) The effect of auditing committee performance on earnings quality, *Managerial Auditing Journal*, 21: 921-933.
20. Lovre, I. (2014) "Uloga i značaj računovodstva i revizije u korporativnom upravljanju", *Škola biznisa*, 1: 69-79.
21. Melis, A., Carta, S. (2010) Does accounting regulation enhance corporate governance? Evidence from disclosure of share-based remuneration, *Journal of Management and Governance*, (14): 435-446.
22. Milica, P., Ksenija, D.M. (2020) „Izveštavanje o održivom razvoju i održivo finansiranje: Izazovi za mala i srednja preduzeća“, *Ekonomski izazovi*, 18, 51-54.
23. Palepu, K., Healy, P., Bernard, V. (2004) Business Analysis and Valuation Using Financial Statements, Text and Cases. South-Western College Pub.
24. Rodić, J., Vukelić, G., Andrić, M., Lakićević, M., Vuković, B., (2011) Analiza finansijskih izveštaja, Podgorica, 141-146.
25. Republički sekretarijat za javne politike, Retrieved from: <https://rsjp.gov.rs/cir/analiticki-servis/>
26. Selling, T., Stickney, C. (1989) January-February. The Effects of Business Environment and Strategy on a Firm's Rate of Return on Assets. *Financial Analyst Journal*, 43-52.
27. Shim, J. K. (2008) Analysis and Uses of Financial Statement. London: Global Professional Publishing Limited.
28. Sloan, R. (2001) Financial accounting and corporate governance: a discussion, *Journal of Accounting and Economics*, 32 (1-3): 335-347.
29. Walsh, C. (2006) Key management ratios: The clearest guide to the critical numbers that drive your business. Harlow: Pearson Education Limited.
30. Walsh, C. (2008) Key Management Ratios: The 100+ ratios every manager needs to know. Pearson Education Ltd.
31. Wang, Y., Campbell, M. (2010) Financial ratios and the prediction of bankruptcy: the Ohlson model applied to chinese publicly traded companies. *Proceedings of ASBBS*, 17 (1): 334-338.
32. White, G. I., Sondhi, A. C., Fried, D. (2003) The Analyses and Use of Financial Statements. John Wiley & Sons, Inc.
33. Zakon o javnom preduzećima, „Sl. glasnik RS“, broj 15/2016.
34. Žarkić Joksimović, N. (2007) Upravljanje finansijama - osnove i principi. Beograd: Fakultet organizacionih nauka.

RESUME

If we take into account that public companies perform activities that are of general interest to citizens, with the main goal of improving the quality of the service provided, then there is a need for continuous analysis of their operations. In the paper, through the analysis of financial reports, i.e. through ratio analysis, the operations of public companies operating in the territory of the city of Loznica, whose founder is the City of Loznica, are reviewed. The goal of the work is a realistic presentation of the financial indicators of observed public companies in the period from 2018 to 2020. A special emphasis is placed on the year 2020, where through the analysis of the values of the obtained ratio indicators, it would be determined whether the crisis caused by the corona virus pandemic possibly affected some of the company's financial parameters. The paper also shows the impact of the pandemic on the operations of other public utility companies on the territory of Serbia.

MENADŽMENT U PREDŠKOLSKOM OBRAZOVANJU I INSTITUCIJAMA

Mina Mavrić

Univerzitet u Novom Pazaru,
Novi Pazar, Srbija
mina.mavric@uininp.edu.rs

Amela Muratović

Univerzitet u Novom Pazaru,
Novi Pazar, Srbija
amela.muratovic@uininp.edu.rs

Apstrakt

Savremeni tokovi u obrazovanju podstakli su potrebu postojanja brojnih kompetencija i veština kod zaposlenih u predškolskim ustanovama koje se u decenijama za nama nisu podrazumevale, niti tražile kao posebne u cilju poboljšanja nastave i podstreka u učenju i vaspitavanju dece. Na taj način je ostvarena potreba i za menadžmentom u obrazovanju kako bi se rad što bolje organizovao, pomoću kojeg se koriste na najbolji način svi mogući ljudski i materijalni resursi kojima jedna ustanova ovog tipa raspolaže. Menadžeri u predškolskim ustanovama brinu o planiranju i postavljanju ciljeva, organizaciji rada, raspodeli poslova, motivaciji i angažmanu zaposlenih, te o svim drugim administrativno-fnansijskim planovima same radne organizacije. Svojim sposobnostima ukazuju već na potrebu postojanja u okviru ustanova za najranije vaspitavanje i obrazovanje najmlađih, što je posebno izraženo u zemljama koje su u tranziciji i procesu razvoja, kao što je Republika Srbija. Rad se, između ostalog, bavi važnošću menadžmenta u obrazovanju, njegovih benefita i potreba da se razvija, kao i samim potrebama da menadžerske kompetencije poseduju i brojni zaposleni u okviru predškolskih ustanova. Ukazano je i na određene prepreke koje se mogu pojaviti, kao i nedostatke u sistemu predškolskog vaspitanja i obrazovanja koje bi uspešno mogle da se prevaziđu radom menadžera, gde se posebno ističe potreba za konstantnom saradnjom i poboljšanjem komunikacije na svim nivoima.

Ključne riječi: menadžment, menadžment u obrazovanju, predškolske ustanove, obrazovanje, predškolsko vaspitanje i obrazovanje.

MANAGEMENT IN PRESCHOOL EDUCATION AND INSTITUTIONS

Abstract

Contemporary trends in education have stimulated the existence of numerous competences and skills among preschool institutions. For years, those competences and skills were not implied nor required as special with the goal to improve learning and to motivate the education and upbringing of children. Such circumstances especially require the management in education. The purpose is to organize the work in the best manner so that human and material resources in the institutions are applied in the most appropriate manner. The manager in preschool institutions take care about the planning, setting goals, work organization, assignment delegation, motivation and engagement of the employees as well as administrative and financial plans of the organization. Persons with such skills are needed in the institutions for earliest upbringing and education of the youngest. That is especially noticeable in the countries

which are in the development and transition process, like the Republic of Serbia. The paper represents the importance of management in education, its benefits and requirements for its development. This paper also signals that many employees of the preschool institutions require managerial competences. The paper represents certain hurdles which may appear, as well as the flaws in the system of preschool upbringing and education which can be overcome successfully with the work of a manager. The constant cooperation and communication at all levels is emphasized.

Key word: management, management in education, preschool institutions, education, preschool upbringing and education.

JEL codes: A20

UVOD

Odrastanje, razvoj, socijalizacija i dostignuća svakog deteta u najvećoj meri zavise od njegove okoline. Bez obzira na prirodu društva kojem dete kao pojedinac pripada, porodice u kojoj odrasta i živi, istorijskih prilika i mogućnosti, ono se neće izgraditi kao ličnost van toga, već upravo u skladu sa onim što ga je okruživalo u prvim godinama života. Ukoliko poslušamo pedagoge, psihologe, naučnike čiji se naučni putevi baziraju na istraživanju i posmatranju dečijeg razvoja, zaključićemo bez ikakve dileme da je ono što je svakom detetu pruženo u prvim godinama života ujedno i najvažnije, kao i to da sve ono šta je propušteno ili je teško naknadivo, ili je sasvim nemoguće u budućnosti nadoknaditi u dovoljnoj meri. (Stojanović, 2016) Predškolske ustanove, logičnim sledom, dobijaju status jedne od najvažnijih karika u zdravom i pravilnom odrastanju svakog deteta.

U svom razvoju, predškolske ustanove su predstavljale različite i uvek nove sadržaje okrenute detetu, naravno, a cilj je uvek bio njegovo osamostaljivanje, stvaranje logičkog mišljenja i socijalizacija, u merama u kojima je to dozvoljeno samim uzrastom. Sve te promene vidljive su po epohama, od pojave prvih predškolskih ustanova koje su nastale kao rezultat jednog novog poretka u svetu, gde su žene dobile veća prava, pa samim tim i deca, preko pojave prve ustanove ovog tipa 1837. godine, pa sve do današnjih dana kada se konstantno odvijaju borbe za osavremenjivanje rada koji je, kao i do sada, u službi deteta. Razvojem predškolskih ustanova, kako ih je Fridrih Frebel zamislio, stvorila se jedna sasvim nova potreba, a to je potreba za menadžmentom u okviru njihovog poslovanja, organizacije, te celokupnog funkcionisanja. Naziv svoje Ustanove za razvoj stvaralačkih motiva delatnosti kod dece i omladine, Frebel je 1840. godine promenio u dečiji vrtić (Kindergarten), što je ujedno bio naziv prihvaćen u većem delu sveta koji je sa sobom doneo i jednu posebno određenu vaspitačku filozofiju. (Kulić, 2011) Radi se o filozofiji vaspitanja prisutnoj i u savremenim tokovima obrazovanja koja se bavi pitanjima vaspitanja predškolske dece, ulogom vaspitača, njihovih kompetencija, metoda rada, programa rada, kao i oblicima i sredstvima rada, te ciljevima koji se planiraju i koji su potrebni da budu postignuti. Frebel u najvećoj meri igru posmatra kao najbolji način da se do dečije ličnosti dopre i da se motiviše za rad, osvajanje novog sveta, prihvatanje novih znanja i veština (Milić, 2013), a u sve to nedvosmisleno uključuje i menadžmentske sposobnosti, te stručne kompetencija vaspitača kao karike koja treba da dovede do

ostvarivanja ciljeva. Vaspitači nisu osobe koje samo prenose znanje, već kreiraju procese u kojima se ta znanja prenose, usvajaju i pretvaraju u korisna, produktivna, tj. upravljaju sredinom koja podstiče na učenje. (Nikić, 1996)

Menadžment predstavlja interdisciplinarnu nauku koja se ispostavila važnom u savremenom poslovnom svetu, bez obzira na delatnosti i vrste poslova kojima se jedna institucija bavi. Njegov osnovni posao jeste funkcionalna organizacija rada koja uspešno prevazilazi brojne prepreke u svom poslovanju, te planira i postiže najviše ciljeve. Već ovako jednostavno prikazan cilj menadžmenta pokazuje koliko bi mogao i koliko jeste važan za funkcionisanje jedne predškolske ustanove, jer se tiče njenog administrativnog, finansijskog, vaspitno-obrazovnog rada. Menadžment se koristi kako bi se organizovalo celokupno poslovanje same ustanove, njenih radnika, ali i za organizaciju sredine u kojoj deca borave, te njihovog rada u vaspitno-saznajnim procesima. U sve to uključuju se i stručne kompetencije vaspitača od kojeg se očekuje menadžersko znanje i postupanje, koje pruža bolju organizaciju nastave i kvalitetnije planiranje i postavljanje ciljeva u okviru nje.

Jedinstvo i istovetnost u poslovanju predškolskih ustanova ne postoji, jer ono zavisi od svih mogućih faktora koji na sam način rada utiču, baš kao što ne postoji jedinstven način za rad sa svakim detetom, već je individualizacija prisutna u svakom momentu. Takva karakteristika predškolskih ustanova pokazuje veću potrebu za menadžerima u obrazovanju, koji se bave organizovanjem rada, te za menadžerskim sposobnostima svakog vaspitača kako bi taj rad bio u potpunosti funkcionalan i kako bi rezultirao u sferi očekivanog. Najvažnije jeste da se menadžment postavi tako da razume svako dete, njegove potrebe, činjenicu da dolazi iz drugačije sredine i okruženja koje napušta i dolazi u novo, drugačije okruženje. Na takvim osnovama se stvara kvalitetan menadžment čija dalja postavka rada vodi ozbiljnim uspesima.

Potrebama za menadžmentom, individualno vođenim u svakoj predškolskoj ustanovi, njegovim pozitivnim stranama i brojnim prednostima, te potrebama za menadžerskim kompetencijama vaspitača, bavićemo se u radu, kako bi se ukazalo na važnost osavremenjivanja obrazovanja koje može da prati razvoj deteta u XXI veku.

POJAM MENADŽMENTA I NJEGOVA ULOGA U OBRAZOVANJU

Savremeni način rada pokazao je potrebu za brojnim usmeravanjima i poslovima koji, u najvećoj meri, bar u takvom obliku kakav danas poznajemo, ranijih godina i decenija nisu postojali. Menadžment, kao jedan od vidova usavršavanja rada i poslovanja, pripada tim poslovima savremenog doba. Menadžment predstavlja „usklađivanje i racionalno korišćenje ljudskih i materijalnih potencijala, da bi se ostvarili razvojni ciljevi“ (Staničić, 2006: 10) i kao takav pretpostavlja jasne zadatke i ciljeve u svom postojanju. Posao menadžera obuhvata brojne zadatke: planira program, planove i strategiju rada jedne organizacije, bavi se komunikacijom na svim nivoima i sa svim istancama koje jedna ustanova mora da poštuje i čija pravila sprovodi, usmerava rad zaposlenih u smislu njihovih aktivnosti, ponašanja, komunikacije, kao i same motivacije za rad, a ujedno se bavi preostalim administrativnim i finansijskim poslovima. Jednostavnije prikazan posao menadžera jeste da brojne planove i željene ciljeve sprovede u delo. To podrazumeva da se planiraju zadaci i ciljevi u radu, da se

planiraju i obezbede uslovi za njihovo ostvarivanje, te sami izvršioi pojedinačnih zadataka i ciljeva. Stručni menadžer jeste onaj koji svojim poslovanjem čini da jedna radna organizacija ostvaruje svoje ciljeve efikasno, a ta efikasnost dalje podrazumeva maksimalna postignuća uz minimalna ulaganja.

Odrednica maksimalnih dostignuća u okviru minimalnih ulaganja pokazuju nezavidnu poziciju svakog menadžera u okviru radnih organizacija, ali i posebnu potrebu da onda i postoje u okviru njih. Iako obrazovne institucije nisu u sferi novih poslovanja i poslova, savremeno obrazovanje i novi principi obrazovanja zahtevaju da to konstantno budu i da se konstantno unapređuju. Menadžment u okviru obrazovanja prati tokove njegovog osavremenjivanja, bavi se podržavanjem i razvijanjem celokupnog sistema kako bi se kvalitet znanja konstantno uvećavao. Krajnji cilj menadžmenta u obrazovanju jeste stvaranje sistema koji je jedinstven i paralelnog razvijanja u okviru cele zemlje, sistema koji može da parira najvećim i najboljim obrazovnim sistemima u svetu. S obzirom na njegov krajnji cilj, menadžment u obrazovanju sastoji se od četiri važna koraka, a to su: planiranje, organizacija, kontrola i vođenje. (Karavadić; Čukanović, 2016)

Četiri navedena koraka, šturo predstavljena, čine okosnicu rada menadžera u predškolskim i školskim ustanovama, bez kojih nema uspeha. Planiranje, kao prvi korak, koje je u sistemu obrazovanja veoma poznat iz oblasti pedagogije i metodike, te predstavlja jedan od najvažnijih koraka u ostvarivanju nastave koja podstiče sticanje produktivnih znanja, ujedno je prvi korak u kvalitetnom obavljanju menadžerskih poslova u okviru predškolske ustanove. Planiranje predstavlja jasno postavljanje ciljeva koje je potrebno postići u radu, te odvajanje onih koji su prioritetni, koji su najvažniji, od onih sporednih. Međutim, planiranje podrazumeva i pronalaženje i jasno postavljanje cilja koji je zajednički svim ostalima i koji predstavlja zvezdu vodilju za sve u radnoj organizaciji. Kada govorimo o predškolskim ustanovama glavni cilj je uvek usmeren na dete, njegovo bezbrižno odrastanje, vaspitanje i pravilan psiho-fizički razvoj. Organizacija se prirodno nastavlja na planiranje, kroz nju se jasno definišu zadaci i planovi rada, istražuju se i predstavljaju uslovi i resursi za rad, te se ujedno vrši raspodela poslova po grupama i pojedincima.

Opisani koraci u menadžmentskom procesu rada jasno pokazuju da je vođenje više odlika kompetentnog menadžera, nego određen i jasno odvojen korak u njegovom delanju, dok kontrola procesa to svakako jeste. Kontrolni postupci menadžera se ne svode isključivo na pregledanje urađenog i postignutog, već na konstantni monitoring celog procesa rada, usmeravanja zaposlenih u ustanovi, kako vaspitača, tako i preostalih saradnika, menjanja pojedinih zadataka i načina njihovog obavljanja u hodu, kako bi se poslovanje označilo kao uspešno i svrsishodno. Već je napomenuto da predškolske ustanove svoju delatnost obavljaju u uslovima koji su promenljive prirode. Na samo poslovanje utiču brojni faktori na svakodnevnom nivou, pa je menadžmentski proces utoliko važniji kako bi se svaka situacija iskoristila do svog maksimuma u cilju ostvarivanja svega planiranog.

Navedena objašnjenja funkcionisanja i načina rada menadžera ukazuju na potrebu njihovog postojanja u okviru predškolskih ustanova, što dalje implicira na potrebu postojanja menadžmenta koji se bavi angažovanjem, motivacijom i usmeravanjem zaposlenih za koje se stvara ugodna i bezbedna sredina za rad, što dalje stvara

podignu sredinu za dečiji razvoj. Svakako, to upućuje na potrebu da pored menadžmenta u okviru predškolskih ustanova kao radnih organizacija i vaspitači kao zaposleni posедуje takve sposobnosti koje će koristiti u radu sa decom zarad postizanja najviših ciljeva.

ULOGA MENADŽERA

Menadžmentski procesi zahtevaju stabilnu i ličnost koja brzo reaguje, posebno kada je predškolsko obrazovanje u pitanju koje je podložno promenama i različitim uslovima rada, pa je tako često potrebno da se planovi koriguju kako bi se planirani zadaci ostvarili. Jedan menadžer u sebi nosi ulogu lidera, kontrolora, pregovarača, preduzetnika, predstavlja osobu koja je spremna da probleme rešava brzo i kvalitetno, dok uz sve to postoji još mnogo uloga u kojima može da se nađe, a koje su važne za kvalitetno obavljanje posla. Iz takvih zahteva, Ranko Orlić je kroz svoj Kadrovski menadžment opisao kojem idealu bi trebalo svaki menadžer u obrazovanju da se približava, tj. koje osobine bi trebalo da posедуje u najvećoj meri, a to se svakako može preneti i na ulogu vaspitača i njegovih menadžerskih sposobnosti:

- Potrebno je da jasno definiše svoj posao, svoje radne zadatke i njihove ciljeve.
- Važno je da jasno definiše vremenski rok u okviru kojeg će potrebne zadatke obaviti.
- Potpuno zadovoljstvo urađenim nije poželjno, već traženje novih načina rada i njegovog daljeg usavršavanja.
- Spremnost na prihvatanje saveta od kolega iz istih ili srodnih profesija.
- Poseduje entuzijazam u radu koji se „prenosi“ na radnu okolinu.
- Spremno prihvata poslovne rizike.
- Uspešno pronalazi načine pomoću kojih rešava probleme i neočekivane situacije u radu.

Opisane kompetencije jednog, skoro idealnog menadžera u obrazovanju, ali i nekoj drugoj profesiji, na isti način bi trebalo da se prenesu na vaspitače i radnike u vaspitno-obrazovnim ustanovama, posebno kada su u pitanju predškolske ustanove, kako bi se kompetencije vaspitača širile i na taj način povoljno uticale na proces razvoja kod dece. Menadžmentske sposobnosti kod vaspitača pomažu uspešnom ostvarivanju ciljeva, budući da usmereno ostvaruju planiranje, ostvarivanje i njihovo kontrolisano vođenje u samoj predškolskoj ustanovi.

Savremeni menadžment koji je sve više prisutan u predškolskim ustanovama u najvećoj meri ukazuje na poseban značaj zaposlenih, na njihovu stručnost, znanja, veštine, te brojne sposobnosti koje svaki zaposleni ima, a koje su u vezi sa njegovim obrazovanjem ili van njegovih okvira. Menadžmentski proces se, shodno tome, bavi svim dostupnim resursima i njihovim korišćenjem u okviru jednog dinamičnog okruženja, ali ne predstavlja proces koji podrazumeva obrazovani kadar čije se dalje učenje zaustavlja. Kroz rad sa zaposlenima, menadžeri se oslanjaju na samo obrazovanje i stečene kompetencije, ali na njih nadovezuju konstantna usavršavanja, učenje novih oblasti, novih veština (kao što je menadžmentska), kako bi se uticalo na sveukupnost boljeg rada i mogućnosti postavljanja sve viših i važnijih ciljeva.

Predstavljajući činjenice koje govore o važnosti menadžmenta, u najvećoj meri se predstavlja važnost menadžmenta ljudskih resursa čija je uloga da jednoj radnoj organizaciji omogući uspeh upravo pomoću ljudi koji su u toj organizaciji zaposleni. Neke od analiza čak pokazuju da ljudski resursi jedne radne organizacije ne predstavljaju najvažniju kariku za nju, već su deo nacionalnog bogatstva koji je važan za ekonomski rast, ali još bitnije, za društveni razvoj. (Kulić; Đurić, 2014)

Menadžeri su danas predstavnici kadra koji se uvek traži i koji je svima potreban, jer svojim delovanjem dovodi do uspeha radne organizacije, bez obzira na njenu delatnost, a sve uz poštovanje etike rada i pravila društvene zajednice u okviru koje se nalazi. Svi oni koji su se poput Orlića bavili problematikom menadžmenta i postojanja menadžera u radu, uočavali su iste ili slične osobine jednog takvog radnika, pa je i Henri Minberg kroz svoje brojne radove uočio da je uloga menadžera leaderska, da on predstavlja i preduzetnika, i kontrolora, i osobu koja širi dalje informacije, funkcioniše kao portparol, pregovara i rešava probleme. Menadžer je, slikovito prikazano, nervni sistem jedne organizacije, a posebno je važan u dinamičnim okruženjima kakvo predškolske ustanove jesu.

Rad menadžmenta u okviru predškolskih ustanova i predškolskog obrazovanja važno je kako za uspešnost, tako i za održavanje kulture poslovanja na potrebnom nivou. (Andevski, 2007) Takvo zapažanje i donošenje zaključaka o njegovoj važnosti jasno ukazuje da i sami menadžeri moraju posedovati brojne veštine, znanja i sposobnosti kako bi postizali potrebne uspehe i ostvarivali željene ciljeve u svom radu usmerenom ka nekoj radnoj organizaciji. Uz sve formalnosti i administrativno vođenje rada, menadžer mora da vodi računa o motivaciji i emotivnim podstrecima zaposlenih (Fenton, 1990), te ujedno da poseduje sposobnosti filtriranja informacija, njihovog širenja, da uspešno savladava trenutke neodlučnosti, ali i ono najvažnije, da poseduje veštine potrebne u konfliktnim situacijama kako bi uvek stvarao atmosferu poželjnu za rad, bez negativnih uticaja i prepreka.

Jedan od mogućih problema u shvatanju menadžmenta u predškolskim ustanovama i u obrazovanju uopšte, kao i u shvatanju uloge menadžera, jeste taj što se u određenim momentima poslovanja može steći pogrešan utisak isključivo lične motivacije menadžera i njegovog ličnog uspeha. Svaki posao je motivisan najpre ličnim stremljenjima, ambicijama i mogućnostima, ali posao menadžera ne podrazumeva rad zarad ličnih dostignuća, već poboljšanog rada organizacije i njenih zaposlenih. Sve ono šta čini jednu radnu organizaciju, a kod predškolskih ustanova je mnogo tih komponenti, u rukama menadžera postaje oruđe za rad koje se stavlja u novo ruho zarad postizanja ciljeva, a ujedno se konstantno potražuju novi oblici, metodi rada, koji će u budućnosti poslovanje dovoditi u bolju poziciju. Jedino na šta menadžmentski procesi ne mogu da utiču jesu prilike u kojima se jedna zemlja nalazi, njena ekonomska, politička situacija, brojne socijalne karakteristike i problemi, koji zajednički utiču na kvalitet i način sprovođenja predškolskog obrazovanja, ali van okvira delovanja menadžera.

MENADŽMENT U OKVIRU PREDŠKOLSKOG OBRAZOVANJA U REPUBLICI SRBIJI

Sistem obrazovanja u našoj zemlji ima jako dugu tradiciju, uz brojne promene koje su se dešavale i dešavaju se i danas, te je samim tim jedan od kvalitetnijih u svetu, ali postoje brojne slabosti koje ukazuju da se menadžment u obrazovanju ne koristi dovoljno i da njegovo podražavanje nije na potrebnom, zavidnom nivou. Uvidom u jedan članak Službenog glasnika moguće je izdvojiti neke od nedostataka kada je predškolsko obrazovanje u pitanju.

Samim procesom obrazovanja nisu obuhvaćena sva deca, tj. deca iz svih društvenih slojeva, što se ogleda i u samom upisu u predškolske ustanove (vrtiće), gde prednost imaju deca čiji su roditelji zaposleni. Pored toga, jedan od važnijih problema jeste to što nema veće, a često i nikakve saradnje između predškolskih ustanova i nadležnih resora, što utiče na kočenje njihovog napretka. Ne postoje čak ni jasne i sveobuhvatne statistike koje bi govorele o načinu rada, njegovom unapređenju, statistike koje govore o razvoju dece i slično. Brojni problemi koji trenutno postoje mogli bi da se reše pažljivim ulaganjem i potražnjom finansijskih sredstava, kako od strane države, tako i samih lokalnih samouprava, kao i uključivanjem privatnih ustanova u redovni sistem predškolskog obrazovanja, uz potrebne akreditacije i osmišljavanje i postavljanje potrebnog vaspitno-obrazovnog programa. U svemu ovome se još jednom ogleda velika važnost postojanja jasno vođenog menadžmenta jedne obrazovne institucije, te postojanje menadžera kao osobe koja bi svojim veštinama, sposobnošću i obrazovanjem veliki deo ovih poslova mogla da obavlja i utiče na konstantno beleženje uspeha u radu i postizanja ciljeva, kao što je to već dugogodišnja praksa u mnogim zemljama Evropske Unije.

Predškolsko vaspitanje i obrazovanje imaju jasnu ulogu u životu svakog pojedinca, dovoljno osamostaljivanje i izgradnja ličnosti deteta, te njegova priprema za dalje školovanje. Brojne promene koje su se dešavale u poslednjih nekoliko decenija na tlu Republike Srbije, reforme obrazovanja, reforme van sfera obrazovanja, socio-političke promene, neminovno su uticale i na način formiranja i posmatranja svrhe i važnosti obrazovanja i vaspitanja u ranom detinjstvu. Predškolske ustanove jesu koncipirane tako da iskazuju na više nivoa brigu o detetu, ali mana ima u najvećem pogledu nekorišćenja svega onoga što je moderno doba sa sobom donelo.

(Ne)postojanje menadžmenta u okviru ovih institucija nije jedina karika koja čini lanac uspešnosti u radu, već je samo jedna od onih koje bi mogle da dovedu do viših uspeha. Republika Srbija, pored neposredovanja brojnih statističkih podataka o deci koja pohađaju predšolske ustanove, iako podataka ima iz različitih izvora, ali sa različitim zaključcima, ne koristi ni sve resurse koji bi usmerili obrazovanje u pravcu što boljeg razvoja dece. U predškolskim ustanovama je neprimetno uključen inkluzivni pristup obrazovanju, što je za vreme u kojem se živi i potrebama koje pokazuje, jedan od najvećih nedostataka, kao i vid povrede osnovnih ljudskih prava. Pored toga, predškolske ustanove nemaju jasnu i transparentnu podršku za porodice, bez obzira iz kojih grupa porodice potiču, da li nekih osetljivih ili ne.

Uključenost porodice u rad jedne predškolske institucije predstavlja osnovno pravo i obavezu svakog roditelja da aktivno utiče na razvoj svog deteta, a osim toga, roditelji na ovaj način postaju snažni stubovi za razvoj i napredak jedne ustanove koja ne

postaje ustanova za sebe, već se širi i postaje sve umreženija sa onima svoje vrste, čime se stvara i jedna velika baza koja međusobno može da deli podatke, savete i iskustva koja pomažu u daljem radu. U okviru toga bi se uloga menadžera pojačala i pokazala potrebu za takvom vrstom vođstva, budući da spajanjem različitih „kockica“ koje čine predškolsko obrazovanje menadžer dolazi do ostvarenja svog najvažnijeg profesionalnog cilja.

Ovo nisu jedini nedostaci i mane predškolskog obrazovanja koje je dostupno u našoj državi, jer postoje i one koje govore o nekorišćenju brojnih mogućnosti koje bi vaspitno-obrazovni proces dovele do same perfekcije. Jedna od njih jeste otvorenost predškolskih ustanova za saradnju sa zajednicom i ustanovama koje nisu primarno obrazovnog karaktera. Ovde se misli na brojna udruženja, sportske klubove, umetničke i kulturne grupe i ustanove, pa čak i pojedince, te naravno zajednicu kojoj predškolska ustanova pripada, a koji bi zajednički mogli da unaprede nastavu, način na koji se deci prezentuju brojne vrednosti, veštine i znanja, kao i da daju potporu za dalje napredovanje, pa čak i onu finansijsku koja je najčešći kamen spoticanja u kvalitetnom radu.

U brojnim zemljama širom sveta se uvidelo da je ulaganje u predškolsko obrazovanje i predškolske ustanove doprinelo značajnim uštedama u toku daljeg školovanja dece, tj. učenika, kao i njihovom lakšem prilagođavanju, snalaženju i usvajanju znanja. U Republici Srbiji takvih podataka skoro da nema, jedino na šta se može osloniti jesu statistički podaci koji govore o regijskoj podeljenosti gde su kapaciteti nedovoljno iskorišćeni ili gde su iskorišćeni preko svojih mogućnosti, pa negde postoje i grupe dece koje su velikog broja, preko pedeset, sa dva ili tri vaspitača, što u velikoj meri ugrožava vaspitni, saznavni proces, ali i bezbednost dece, kao i povoljne uslove za rad sa njima. Jedno istraživanje koje je sprovedeno u Srbiji, a obuhvatilo je učenike od petnaest godina, ukazalo je na važnost kvalitetnog predškolskog obrazovanja i njegovog velikog uticaja na kasnije procese u vaspitanju, razvoju i obrazovanju. U najvećoj meri, istraživanje je pokazalo da kod dečaka predškolsko obrazovanje ne može da zaobiđe socio-ekonomske faktore, dok je u slučaju devojčica to drugačije, pa čak i u lošim socio-ekonomskim okolnostima kvalitetno predškolsko obrazovanje dovodi do brojnih uspeha i ispravnih usmeravanja u daljem odrastanju. (Vujić; Baronijan, 2013)

Uloga obrazovnog menadžmenta nije da ovakve podatke učini boljim, jer sama sredina iz koje dete potiče u najmanjoj je nadležnosti menadžmenta, ali je svrha njegovog postojanja stvaranje sredine u okviru predškolske ustanove koja može snažno i valjano da utiče na psiho-fizički razvoj deteta, pa čak i u tom smeru pobeđivanja loših uslova primarne sredine iz koje deca dolaze. Na ovaj način napredak se širi u svim pravcima poslovanja jedne ovakve vaspitno-obrazovne ustanove, što utiče pozitivno na društveni razvoj zemlje. Takvi procesi zahtevaju vreme, strpljenje, korišćenje svih i svakodnevnih prilika, tako da razvoj menadžmenta u predškolskim ustanovama nije samo poželjan, već i neophodan, iako veoma komplikovan.

RAZVOJ MENADŽMENTA U PREDŠKOLSKIM USTANOVAMA

Obrazovanje je prošlo dugačak i komplikovan put kroz svoju istoriju da bi danas došlo do specijalizovanih ustanova, savremenih predškolskih i školskih prostora, kao i vidova savremene nastave koja je okrenuta sticanju praktičnih, upotrebljivih znanja i produktivnog korišćenja naučenog. Posebno je taj put bio težak za obrazovanje u zemljama poput Republike Srbije, gde su postojale dnevne i večernje škole, zabrane školovanja prema socijalnoj, rasnoj, rodnoj pripadnosti, kao i u okvirima postojanja škole pri crkvi i van nje. Razvoj zemalja sveta, pa tako i naše zemlje, obuhvatio je nakon svih tih istorijskih perioda, one najvažnije, pa čak i sporedne, elemente koji su važni za uspeh jedne zemlje u okviru njenih granica, ali i u međunarodnoj zajednici. Obrazovanje je u toj podeli zauzelo visoku poziciju, budući da se u njemu skriva najveći potencijal za dalji razvoj jedne države. Shodno ovakvim zaključcima, menadžment je prepoznat kao bitan i u ovoj sferi poslovanja, ali trebalo ga je, i dalje je to potrebno, prilagoditi specifičnostima obrazovanja.

Menadžment nije prirodni deo obrazovanja, njegovo postojanje se u najvećoj meri vezuje za ekonomiju u okviru koje vrši ulogu za postizanje efikasnosti rada. Takva potreba se javila i za (pred)školske ustanove, ali je začkoljica u tome da se isti metod rada ne može primeniti na obrazovanje. Obrazovanje je velikim delom nosilac nacionalnog obeležja, ono poštuje sve različitosti, okrenuto je slobodnoj i stvaralačkoj ličnosti deteta/učenika, pa je tako obaveza menadžmenta da pronade sasvim nove i odgovarajuće metode rada koji će uticati na efikasnost rada koji nije istovetan, niti sličan ekonomskim, političkim, niti nekim sličnim institucijama i kompanijama.

Izgrađivanje principa i metoda u radu obrazovnog menadžmenta je neophodno, ali oni moraju poštovati specifičnost obrazovanja kao važnog društvenog procesa u okviru kojeg ciljevi menadžmenta imaju efikasnost rada čije posledice dovode do uvećanja znanja kao vrhovne uloge obrazovnog procesa. Takav proces odvija se na regionalnom i nacionalnom nivou, uz stalno poštovanje specifičnosti organizovanja rada i društvenih oblika i procesa koji su stalni i prirodni u okviru jedne zemlje. (Agatonović, 2000: 369)

Planiranje, organizacija, usmeravanje i usavršavanje svih zaposlenih, postavljanje brojnih ciljeva, u najvećoj meri su bili logičan sled poslovanja u trgovinskim lancima i kompanijama koje se bave bilo kojim vidom prodaje. Takav način rada se teško prihvatao u obrazovanju, a posebno onom delu obrazovanja koji je namenjen najmlađima. Nastajanje privatnih predškolskih ustanova i vrtića, posebno osmišljenih igraonica, edukativnih centara, učinili su da menadžerske sposobnosti budu još potrebnije, posebno uzimajući u obzir činjenicu da većina takvih privatnih ustanova nema u svojim kolektivima pedagoge, prosvetne radnike, ali je princip rada sličan ili istovetan regularnim predškolskim ustanovama. Svaka od njih, pripadala javnom ili privatnom sektoru, poseduje program rada u okviru kojeg su obavezni određeni planovi i ciljevi, a upravljanje takvim programima zahteva i veštine koje vode ka uspešnosti u radu, ostvarivanju pozitivnih rezultata.

Česta pogreška u razmišljanju o radu i u samom radu predškolskih ustanova jeste viđenje direktorske ličnosti u službi menadžera obrazovanja, iako oni moraju da poseduju određene menadžerske karakteristike, baš kao i vaspitači koji imaju određene menadžerske veštine u svom radu sa decom. Njihove menadžerske

sposobnosti jesu od ključne važnosti za kvalitetan rad koji daje optimalne rezultate, ali uloga direktora jedne predškolske ustanove i uloga menadžmenta nisu istovetne. Menadžerstvo u okviru predškolske ustanove ima zadatak i cilj koji preostali zaposleni najčešće „gube iz vida“, a to su održavanje sistema, postavljanje kratkoročnih ciljeva i oslanjanje na kontrolu kao vid stalnog praćenja rada cele organizacije i njegovog unapređenja na osnovu ostvarenih uspeha i napravljenih pogreški.

Period u kojem se dete nalazi od rođenja do polaska u osnovnu školu je najburniji, obeležen najvećim promenama i najvažnijim procesima psiho-fizičkog razvoja. Iz tih razloga je potrebno da svaka predškolska ustanova ponudi okruženje koje je najpre bezbedno po dete, koje mu pored sigurnosti pruža osećaj pripadnosti, ljubavi i podržavanja, te okruženje u kojem neometano može da istražuje, saznaje, da kroz igru i brojne metode rada prihvata sebe, svoju okolinu i oseća važnost kako te, tako i primarne sredine iz koje dolazi. Svi ovi zahtevi postižu se zajedničkim radom zaposlenih koji jesu predvođeni menadžerom, ali i radom vaspitača koji poseduju menadžerske veštine.

Saradnja svih zaposlenih u okviru jedne predškolske ustanove je od najvišeg značaja i to je poseban zadatak svakog menadžera u obrazovanju. Bitno je shvatiti da posao i odlike jednog radnog mesta ne podrazumevaju isključivanje tih odlika, kroz određene sposobnosti i veštine drugog. Klasičan primer toga jeste da svaki direktor predškolske ustanove mora da poseduje liderske veštine, znanje kako da vodi svoju radnu organizaciju i kako da podeli poslove među zaposlenima. Zaključuje se da već direktor, kao glava kuće ukoliko bismo tako mogli da posmatramo ustanovu, (mora da) poseduje menadžerske sposobnosti. Kroz više primera je navedeno kako vaspitači u svom radu, često i nesvesno, koriste menadžerske veštine stečene u praksi ili životu, kako bi svoj rad učinili pozitivnijim, produktivnijim i kako bi došli do željenih rezultata. Svi ti menadžerski potezi ne isključuju potrebu za postojanjem menadžera u obrazovanju, nego suprotno, otvaraju priliku da se stručno lice posebno bavi određenim planiranjem i organizacijom rada, te da svojim primerom i upućivanjem dodatno osposobljava sve zaposlene. Samo na ovaj način saradnja postaje u potpunosti plodna, ne postoji stagnacija, već konstantno napredovanje, te se dešava potrebni razvoj menadžmenta.

Milica Andevski se kroz svoje radove bavila problemom vođenja u okviru predškolskih ustanova, što bi se bez problema moglo preneti na sve postojeće delatnosti u poslovnom svetu, te je primetila upravo potrebu za „zdravom“ saradnjom kao najvažniju. Vođenje u stvarnom (suštinskom) značenju – pretpostavlja preokret u organizaciji kako bi ona mogla ostati konkurentna pri stalnim promenama okruženja. Vođenje organizacije znači usmeravanje, komuniciranje sa saradnicima o zajedničkim ciljevima, motivisanje i inspirisanje. Liderstvo treba da ostvari kulturu vođenja u organizaciji, da pokrene proces učenja kroz izazove. (Andevski, 2007)

Razvoj menadžmenta, njegovo uvođenje u obrazovanje najpre, uvideli smo da je od velikog značaja. Međutim, da bi do razvoja i njegove što bolje upotrebe došlo moraju se u obzir uzeti svi činioci obrazovanja, ne samo predškolska ustanova sa svojim zaposlenima i decom koja su njen deo. U celokupnom obrazovnom procesu postoje brojni elementi koji ga čine, pa pored nabrojanih, kao unutrašnjih, postoje i spoljašnji koji predstavljaju javnost, stanovništvo jednog grada, opštine, regiona, kao i druge

institucije koje su povezane sa obrazovnim i na njihov rad utiču. Naravno, institucija Ministarstva prosvete, njenog ministra, savetnika i saradnika, prirodno su povezane sa predškolskim ustanovama, pa ih nije potrebno posebno pominjati i naglašavati njihovu ulogu koja je u celom procesu ključna.

Već je napomenuta komunikacija kao korak koji je od posebne važnosti u svakom trenutku menadžmentskog procesa. Komunikacija je toliko važna i za razvoj menadžmenta u obrazovanju, posebno u predškolskim ustanovama za koje je i dalje važno da šira javnost shvati bitnost i poentu njegovog postojanja kao mesta koje pruža savršenu osnovu za dalji razvoj i obrazovanje deteta.

Kanali komunikacije u modernom dobu su brojni, jer postoje raznovrsni mediji koji na svoj način doprinose obrazovanju i uspesima unutar njega ukoliko se koriste na ispravne načine. Upravo je danas zadatak kompetentnog menadžera u obrazovanju, posebno u okviru predškolskih ustanova, da kroz brojne radionice, tribine, predstavljanjem u tradicionalnim, ali i medijima digitalnog doba, motiviše za obrazovanje. Motivacija nije isključivo usmerena na decu, već i na njihove roditelje/staratelje, kao najvažnije autoritete u tom periodu života, ali i na sve one koji mogu ili čine predškolsku ustanovu u statusu zaposlenih.

POTENCIJALNI NAČINI RAZVOJA MENADŽMENTA U OKVIRU PREDŠKOLSKOG OBRAZOVANJA

Menadžment se razvija i sporovodi u skladu sa samom vaspitno-obrazovnom institucijom, pa tako podrazumeva stručnost menadžera, koja je zasnovana na obrazovanju, ali i brzo reagovanje u situacijama različitog tipa, budući da je već kroz rad napomenuto da nije reč o radnoj organizaciji jednoličnog karaktera, sličnih i istih poslova koji se odvijaju po određenom šablonu koji ne zahteva iskorak u radu većeg tipa. I obrazovanje i obrazovni menadžment moraju da budu u korak sa vremenom, jer se u tome i sadrže svi potencijalni načini njihovog razvoja.

Jedan od prvih načina razvoja jeste praćenje informacionih tehnologija, brojna istraživanja detaljno govore o tome na koji način, koliko i u koje svrhe deca od druge do sedme godine koriste računare, tablete, mobilne telefone i internet. Kako se radi o deci vrtićkog i predškolskog uzrasta, potreba je još veća da se menadžeri u ovim ustanovama zainteresuju za kreiranje procesa rada koji obuhvata rad na računarima u svrhu igre koja je spoznajna i saznajna, a kroz koje se mogu dobiti i veoma značajni statistički podaci koji bi se koristili u svrhe istraživanja i unapređenja procesa obrazovanja. Uvođenje novih tehnologija i medija u predškolske ustanove nije samo poželjno, već obavezno, jer deca sa manje od četiri godine uspešno uče da koriste računare i mobilne telefone u okviru svojih potreba, dok sa nešto više od dve godine poseduju razvijenu motoriku upravljanja mišem računara (mišomotorika).

Istraživanja koja se sporovode u okviru provere korišćenja računara i interneta kod dece predškolske dobi iz godine u godinu pokazuju veće brojeke, a još 2007. godine, Udruženje vaspitača Beograda je sproveo ispitivanje u okviru kojeg su uzorak predstavljali roditelji dece od tri do sedam godina, koji je činio hiljadu i osam roditelja. Istraživanje je pokazalo da 79% ispitanе dece koristi računare, da provode u proseku

oko dva sata u njihovom korišćenju, a da se nakon šeste godine vremenski period korišćenja na dnevnom nivou naglo povećava. (Anđelković, 2008)

Uvođenje tehnologija, na osnovu ovakvih istraživanja, postaje jedan od glavnih zadataka reforme obrazovanja, ali i rada menadžmenta, koji je najvažniji u delu prevazilaženja prepreka koje se tiču odabira najboljih softvera, načina korišćenja novih tehnologija u nastavi, kao i kvalitetne obuke kadra.

Edukacije i seminari nisu potrebni jedino kada su nove informacione tehnologije u pitanju, već uopšte rad u nastavnom procesu, rad sa decom, pristup u radu koji je individualizovan, što predstavljaju obuke koje se prirodno nadovezuju na akademsko znanje. Ako smo već naveli da su obrazovni menadžeri ti koji brinu i o kompetencijama zaposlenih, onda je deo njihovog posla pronalaženje načina za dodatnim vidovima učenja i unapređenja zaposlenih, što je često jedan od aspekata koji se zapostavlja.

Kroz više rečenica dat je prikaz menadžera kao osobe koja organizuje rad, kontroliše dobijene rezultate, načine rada pre svega. Menadžer jeste lider, kao što je to direktor u okviru cele institucije, vaspitač u samoj učionici, ali on svoje liderstvo mora da usmeri ka potrebama boljeg rada. Kroz svoje liderstvo bi trebalo da brine čak i o najmanjim sitnicama koje se tiču potrošnog materijala koji je predškolskim ustanovama neophodan, kontrole sklopa jedne grupe, broja dece u okviru njih, kako bi se stekli što savršeni uslovi. Briga o sitnicama funkcioniše na planu mikro motivacije koja se odražava na makro motivaciju, a ona se u pogledu menadžmenta navodi nekada i kao ključna karika za ostvarivanje ciljeva i postizanje optimalnih rezultata.

Potencijalni načini razvoja menadžmenta u okviru predškolskog obrazovanja nalaze se u svakodnevnom radu, svakodnevnim redovnim i neplaniranim situacijama, a ne isključivo u postupanju menadžmenta prema grubo opisanim zadacima pozicije u okviru ekonomskih i sličnih organizacija, jer su one dijametralno suprotne od obrazovanja koje zahteva veću slobodu, kreativnost i promišljanje kako u radu dece, tako i u radu obrazovnog menadžmenta. Njegov razvoj ne ogleda se samo u korišćenju brojnih potencijala koji se otkrivaju u obrazovanju, već i u potrazi za njima, u traženju načina koji bi uticali na to da se obrazovni menadžment poboljša i dobije neke nove pravce u okviru obrazovnih institucija, što još jednom pokazuje njegovu specifičnost u odnosu na sve ono šta se iz drugih nauka i vrsta poslovanja već zna.

ZAKLJUČAK

Predškolske ustanove predstavljaju sredinu koja jeste i koja mora, bez obzira na ometajuće faktore i okolnosti, deci da priušti sigurnost, podržavajuću i motivišuću okolinu za boravak, rad i napredak u njoj, posebno iz razloga što je to prva važna sredina koja odvaja dete od primarne, porodične. Na takav način ova ustanova ispunjava svoje najvažnije ciljeve, čiji se rezultat da nesmetano videti u zdravom i pravilnom razvoju svakog deteta.

Ciljevi koji se postavljaju u samom radu predškolskih ustanova uvek su planirani na realnom nivou i u skladu sa kompetencijama zaposlenih, ali i uslovima rada, kao i mogućnostima kojima jedna radna organizacija u datom trenutku raspolaže. Potreba

saradnje i stručnog vođenja u tom procesu nije stvar pitanja, već potrebe, posebno u smislu postojanja konstantnog menadžmenta koji brine o svim sferama poslovanja jedne ustanove ovog tipa. Glavni problem jeste što se u zemljama koje su u razvoju, baš kao što je to slučaj sa Republikom Srbijom, ovom segmentu poklanja još uvek malo, nedovoljno pažnje, ne posmatraju se i u potpunosti ne shvataju sve prednosti koje menadžerske veštine sa sobom donose. Osnovnim pregledom činjenica koje govore da u Republici Srbiji još uvek ne postoji dovoljan broj predškolskih ustanova, kao ni finansijskih ulaganja na potrebnom nivou, te ravnopravnosti među decom, posebno se ukazuje na važnost uvođenja menadžerskih procesa u celokupno obrazovanje.

Rad menadžera je potreban kako bi se usaglasili svi nivo upravljanja u okviru predškolske ustanove, gde se kroz donošenje brojnih odluka utiče na efikasnost u radu i konstantno unapređenje. Vodeći računa o najvažnijem, deci, njihovom postizanju praktičnih, primenjivih i najvažnijih sposobnosti i veština, kao i dobijanja potrebne, stabilne osnove za dalje uspešno školovanje, stručan menadžer se bavi organizacijom rada, raspodelom poslova, kreiranjem planova i ciljeva, te motivacijom i angažovanjem zaposlenih. Sve uloge koje jedan stručan menadžer poseduje, koje su kroz rad predstavljene i posebno opisane, ne utiču na postizanje cilja koji se ogleda isključivo u sve boljem radu predškolske ustanove u kojoj se nalazi i čijim radom se bavi, već utiče na poboljšanje društveno-ekonomskog razvoja na mikro nivou koji se odražava na makro nivou skupljajući njihove uticaje kroz pojedinačne ustanove. ,
Potreba koja se ukazuje jeste da se u okviru pojedinačnih predškolskih ustanova uvidi značaj postojanja menadžmenta, kao posebnog odeljka poslovanja, a na dela obaveza koji mogu da obavljaju direktori i njihovi zamenici. Kada se unutar zatvorene jedinice promene stavovi i shvatanja, koji jesu danas izmenjeni ali ne još u dovoljnoj meri, nakon toga će menadžment moći da postoji u obliku koji je odavno prisutan u drugačijim i drugim radnim organizacijama kojima doprinosi ostvarivanje boljih rezultata u radu, kvalitetniju izgradnju brenda i konstantno napredovanje.

BIBLIOGRAFIJA

1. Agatonović, B. (2000). Menadžment u obrazovanju i unapređivanje obrazovnog sistema. Nastava i vaspitanje, vol. 3. br. 3: Beograd.
2. Anđelković, N. (2008). Informaciona tehnologija u predškolskom obrazovanju i vaspitanju U: Zbornik radova Tehnika i informatika u obrazovanju – TIO'08. Čačak: Tehnički fakultet. Str:64-71.
3. Andevski, M. (2007). Menadžment obrazovanja. Novi Sad: Cekom books.
4. Vujić, S. Baronijan, H. (2013). Odnos između pohađanja predškolskog obrazovanja i školskog uspeha učenika i učenica i mogućnosti unapređenja predškolskog obrazovanja u Srbiji. Psihologija istraživanja Vol. 16. Br. 2.
5. Karavadić, S. Čukanović Karavadić, M. (2016). Menadžment. Beograd: Visoka škola za poslovnu ekonomiju i preduzetništvo.
6. Kulić, R. (2011). Komparativna pedagogija: teorija, sistemi, reforme. Banja Luka: Svet knjige.
7. Kulić, R. Đurić, I. (2014). Kvalitet ljudskih resursa i konkurentna sposobnost nacionalne ekonomije. Andragoške studije I. str. 31-48.

8. Milić, S. (2013). Mjesto i uloga igre u procesu učenja. U: Vaspitanje i obrazovanje. br. 4. Podgorica. Str: 53-69.
9. Nikić, J. (1996). Uloga vaspitača u adaptaciji deteta u jaslicama i organizovanju obogaćene strukturisane sredine. U: Zbornik Filozofskog fakulteta u Novom Sadu; 11. Novi Sad: Filozofski fakultet.
10. Orlić, R. (2005). Kadrovski menadžment. Beograd: Zoran Damnjanović i sinovi.
11. Staničić, S. (2006). Menadžment u obrazovanju. Rijeka: Vlastita naklada.
12. Stojanović, K. (2016). Primena menadžmenta u predškolskim ustanovama. Beograd: Fakultet za primenjeni menadžment, ekonomiju i finansije; doktorska disertacija.
13. Strategija razvoja obrazovanja u Srbiji do 2020. godine. Službeni glasnik RS; br. 107/2012.
14. Fenton, J. (1990). 101 Ways To Boost Your Business Performance. Mandarin Business.

RESUME

The number of publications on the topic of education management is evident. It indicates the need for competent leaders to effectively manage and develop innovative strategies in the field of education. It is almost impossible to imagine one institution to function without highly qualified manager whose main task is to coordinate all the levels of management in the scope of educational and upbringing institutions where the high number of decision influence the efficiency and constant advancement.

GLOBALIZACIJA I EKONOMSKA POLITIKA

Elma Kujović

Univerzitet u Novom Pazaru, Departman za ekonomske nauke

Novi Pazar, Srbija

elma.kujović@uninp.edu.rs

Mehmed Meta

Univerzitet u Novom Pazaru, Departman za ekonomske nauke

Novi Pazar, Srbija

m.meta@uninp.edu.rs

Apstrakt

Ekonomska globalizacija se odnosi na sve veću međuzavisnost svetskih ekonomija kao rezultat rastućeg obima prekogranične trgovine robom i uslugama, protoka međunarodnog kapitala i širokog i brzog širenja tehnologija. To odražava kontinuirano širenje i međusobnu integraciju tržišnih granica, i predstavlja nepovratan trend za ekonomski razvoj celog sveta na prelazu milenijuma. Brzi rast značaja informacija u svim vrstama proizvodnih aktivnosti i marketinga su dve glavne pokretačke snage ekonomske globalizacije. Drugim rečima, brza globalizacija svetskih ekonomija poslednjih godina je u velikoj meri zasnovana na brzom razvoju nauke i tehnologija, nastala je iz okruženja u kome se tržišni ekonomski sistem brzo širio svetom, a razvijao se na osnovu sve veće prekogranične podele rada koja prodire do nivoa proizvodnih lanaca unutar preduzeća različitih zemalja.

Ključne riječi: globalizacija, ekonomija, tržište, rast, razvoj.

GLOBALIZATION AND ECONOMIC POLICY

Abstract

Economic globalization refers to the growing interdependence of world economies as a result of the growing volume of cross-border trade in goods and services, the flow of international capital and the wide and rapid spread of technology. This reflects the continuous expansion and mutual integration of market borders, and represents an irreversible trend for the economic development of the whole world at the turn of the millennium. The rapid growth of the importance of information in all types of production activities and marketing are the two main driving forces of economic globalization. In other words, the rapid globalization of world economies in recent years has been largely based on the rapid development of science and technology, arising from an environment in which the market economic system has spread rapidly around the world, and evolving through a growing cross-border division of labor. chains within companies of different countries.

Key word: globalization, economy, market, growth, development.

JEL codes: F60

UVOD

Smatra se da integracija u globalnu ekonomiju ima mnogo efekata na društvo, i nameravane i nenameravane. Menja strukturu ekonomske aktivnosti i alokaciju resursa [3, str. 71]; pomaže u ublažavanju vekovnih problema oskudice, ali u isto vreme stvara socioekonomske pritiske i intenzivira javne zahteve prema vladi; reorganizuje podele koji dele jednu državu i motiviše političku mobilizaciju na nove i različite probleme [7]; i, kao posledica svega ovoga, utiče na vladinu politiku o širokom spektru pitanja. Postojeća istraživanja o političkim implikacijama globalizacije uglavnom se fokusiraju na makroekonomske ili političke rezultate, a argumenti su obično uokvireni oko pritisaka odozdo prema gore koje ekonomska integracija stvara u odnosu na ograničenja koja vladama nameće globalna mobilnost kapitala. Ali postoji važan intervenišući faktor koji se često zanemaruje: političke partije koje služe kao ideološki posrednici između birača i vlade.

Fundamentalne i dalekosežne promene dogodile su se u svetskoj ekonomiji u poslednjih nekoliko decenija koje su imale dubok uticaj na globalnu situaciju zapošljavanja. Životi žena i muškaraca su se transformisali, na različite načine, tokom ovog perioda. Dva fundamentalna aspekta transformacije su: [1, str. 16]

(1) povećan i rastući stepen globalne ekonomske, društvene i kulturne integracije (tj. proces globalizacije) što se ogleda u pojavama kao što je ekspanzija međunarodne trgovine i

(2) promena u politički stav prema deregulisanim tržištima, privatizaciji, manjoj ulozi države i relativno uskom fokusu na smanjenje inflacije. Ova dva trenda se međusobno pojačavaju.

Na primer, politike liberalizacije i makroekonomske stabilizacije često se opravdavaju kao neophodna prilagođavanja procesu globalne integracije. Istovremeno, deregulacija i privatizacija često olakšavaju integraciju tržišta preko nacionalnih granica. Ostatak ovog izveštaja će se fokusirati na to kako ove promene utiču na zapošljavanje i siromaštvo žena i muškaraca. Specifične politike će biti ispitane mnogo detaljnije, uključujući monetarnu politiku, trgovinsku politiku, režime deviznog kursa i fiskalnu politiku. Rodna dinamika je centralna za celu ovu diskusiju. Da li će domaćinstva ostati van siromaštva u ovom promenljivom globalnom okruženju može zavistiti od toga da li žene učestvuju u radnoj snazi i da li imaju pristup pristojno plaćenom zaposlenju. Kao što je ranije istaknuto, učešće žena u radnoj snazi raste skoro svuda širom sveta, što je proces opisan kao feminizacija rada. Međutim, ove globalne promene imaju suštinski uticaj na raspodelu radnog vremena i ekonomskih resursa u domaćinstvu. Štaviše, mogućnosti zapošljavanja su nejednako raspoređene, pri čemu su žene koncentrisane u nižekvalitetnim, nesigurnijim oblicima plaćenog rada. Uzeti zajedno, svi ovi faktori imaju ogromne implikacije na ugroženost domaćinstava, rizik od siromaštva i postizanje održivog humanog razvoja. Stoga će analiza u ovom izveštaju uključiti rodnu perspektivu kada se tumači kako promene globalne politike utiču na zapošljavanje i siromaštvo.

EKONOMSKA GLOBALIZACIJA KAO NEPOVRATAN TREND

Ekonomska globalizacija se odnosi na sve veću međuzavisnost svetskih ekonomija kao rezultat rastućeg obima prekogranične trgovine robom i uslugama, protoka međunarodnog kapitala i širokog i brzog širenja tehnologija. To odražava kontinuirano širenje i međusobnu integraciju tržišnih granica, i predstavlja nepovratan trend za ekonomski razvoj celog sveta na prelazu milenijuma. Brzi rast značaja informacija u svim vrstama proizvodnih aktivnosti i marketinga su dve glavne pokretačke snage ekonomske globalizacije. [10, str. 230] Drugim rečima, brza globalizacija svetskih ekonomija poslednjih godina je u velikoj meri zasnovana na brzom razvoju nauke i tehnologija, nastala je iz okruženja u kome se tržišni ekonomski sistem brzo širio svetom, a razvijao se na osnovu sve veće prekogranične podele rada koja prodire do nivoa proizvodnih lanaca unutar preduzeća različitih zemalja. Napredak nauke i tehnologije u velikoj meri je smanjio troškove transporta i komunikacija, čineći ekonomsku globalizaciju mogućom. Današnji troškovi okeanske dostave su samo polovina onih iz 1930. godine, trenutni avionski transport 1/6, a telekomunikacijski troškovi 1%. Nivo cena računara u 1990. godini bio je samo oko 1/125 od onog u 1960. godini, a ovaj nivo cena u 1998. ponovo je smanjen za oko 80%. Ova vrsta efekata kompresije vremena i prostora tehnološkog napretka uveliko je smanjila troškove međunarodne trgovine i investicija, čime je omogućila organizovanje i koordinaciju globalne proizvodnje. Na primer, Fordov automobil Liman je dizajniran u Nemačkoj, njegov sistem zupčanika proizveden je u Koreji, pumpa u SAD, a motor u Australiji. Upravo je tehnološki napredak omogućio ovu vrstu globalne proizvodnje. Štaviše, razvoj ekonomije zasnovane na umrežavanju iznedrio je veliku grupu preduzeća u senci, obesmišljavajući koncept nacionalnih granica i udaljenosti za određene ekonomske aktivnosti. [12, str. 78]

Ako bi se tehnološki napredak i razvoj IT pretpostavili kao tehnološka pokretačka snaga za ekonomsku globalizaciju, onda bi reformu orijentisanu na tržište koja se sprovodi širom sveta trebalo posmatrati kao institucionalnu pokretačku snagu za ovaj trend. U okviru GATT-a i STO, mnoge zemlje su postepeno smanjivale svoje tarifne i necarinske barijere, sve više zemalja otvara svoje tekuće račune i kapitalne račune. Sve ovo je u velikoj meri podstaklo razvoj trgovine i investicija. Štaviše, tranzicija bivših centralizovanih planiranih ekonomija u tržišne ekonomije je zaista omogućila da se svetske ekonomije integrišu u celinu. Multinacionalne korporacije (MNK) [8, str.92] postale su glavni nosioci ekonomske globalizacije. Oni globalno organizuju proizvodnju i raspoređuju resurse po principu maksimizacije profita. A njihove globalne ekspanzije preoblikuju makroekonomske mehanizme funkcionisanja svetskih ekonomija. Godine 1996. bilo je ukupno samo više od 44.000 multinacionalnih kompanija u celom svetu, koje su imale 280.000 filijala i filijala u inostranstvu. Godine 1997, obim trgovine samo 100 najvećih multinacionalnih kompanija već je dostigao 1/3 ukupnog svetskog, a trgovina između njihovih matičnih kompanija i njihovih filijala zauzimala je još 1/3.

U bilansu stranih direktnih investicija od 3.000 milijardi dolara na kraju 1996. godine, multinacionalne kompanije su posedovale preko 80%. Štaviše, oko 70% međunarodnih tehnoloških transfera obavljeno je među multinacionalnim kompanijama. Ova vrsta prekograničnih privrednih aktivnosti u okviru istih

preduzeća predstavljala je izazov za tradiciju teorije međunarodne trgovine i investicija. Globalizacija finansijskog sektora je postala najbrže razvijajući i najuticajni aspekt ekonomske globalizacije. Međunarodne finansije su nastale da bi služile potrebama međunarodne trgovine i investicionih aktivnosti. Međutim, uporedo sa razvojem ekonomske globalizacije, ona se sve više osamostaljuje. U poređenju sa tržištima robe i rada, finansijsko tržište je jedino koje je ostvarilo globalizaciju u pravom smislu globalizacije [20, str.171]. Od 1970-ih, prekogranični tok kapitala se brzo širi. Godine 1980. ukupan obim prekograničnih transakcija akcijama i obveznicama velikih razvijenih zemalja i dalje je bio manji od 10% njihovog BDP-a. Međutim, ova cifra je daleko premašila 100% 1995. Vrednost prosečnih dnevnih transakcija deviza je porasla sa 200 milijardi američkih dolara sredinom 1980-ih na sadašnjih 1.200 milijardi dolara, što je 85% deviznog kursa. rezerve svih zemalja sveta i 70 puta veće od vrednosti dnevnog izvoza roba i usluga. Proces globalizacije privrede je i proces globalnog industrijskog restrukturiranja i prilagođavanja. Sa razvojem nauke i tehnologije i povećanjem nivoa prihoda, industrijska struktura svih zemalja takođe prolazi kroz prilagođavanje i dogradnju. Poslednjih godina razvijene zemlje na zapadu postepeno ulaze u eru ekonomije znanja i počele su da prebacuju u zemlje u razvoju mnoge radno intenzivne industrije slabe međunarodne konkurentnosti. [21, str. 58] Ovaj proces promene u različitim zemljama gura napred dubinski razvoj ekonomske globalizacije. S druge strane, od kraja hladnog rata postoji višak produktivnosti. Zbog ove činjenice, ekonomska globalizacija je intenzivirala konkurenciju na međunarodnom tržištu među preduzećima iz različitih zemalja.

Kako bi podigli svoje pozicije i poboljšali svoju konkurentnost na međunarodnom tržištu, kako domaća preduzeća, tako i preduzeća iz drugih zemalja pribegavaju jedno za drugim spajanjima i akvizicijama, što je rezultiralo plimom industrijskog restrukturiranja. Uzmite samo nekoliko slučajeva kao demonstraciju: najnovija akvizicija Mannesmann-a od strane Vodaphone-a, akvizicija MCI-a od strane British Telecom-a, akvizicija xin fú od strane Deutsche Bank, i spajanje Citibank-a sa Travellers-om i Daimler-benz-a. Sve ove aktivnosti restrukturiranja imaće dalekosežan uticaj na svetsku industrijsku konkurenciju. [17, str. 31]

Razvijene zemlje su imale dominantnu ulogu u procesu ekonomske globalizacije. U 1996. godini ukupan obim izvoza razvijenih zemalja iznosio je 4.057 milijardi dolara, što je činilo 81,7% ukupne svetske vrednosti međunarodne trgovine. U 1995. godini, direktne strane investicije 10 najvećih razvijenih zemalja uključujući G7, Švajcarsku, Švedsku i Holandiju činile su 85,1% ukupne vrednosti stranih direktnih investicija u celom svetu. Dominantna uloga razvijenih zemalja u procesu ekonomske globalizacije ogleda se iu tome što upravo one određuju pravila međunarodne ekonomske razmene. Iako postojeća pravila igre za međunarodne ekonomske aktivnosti imaju dobar aspekt da su u skladu sa socijalizovanom masovnom proizvodnjom, ona su generalno postavljena pod dominacijom razvijenih zemalja. [5] Međunarodne ekonomske i finansijske organizacije su pod kontrolom Sjedinjenih Država i drugih zapadnih zemalja. Oni su koristili ove prednosti da promovišu i dominiraju razvojem globalizacije. Istovremeno, oni su najveći korisnici ekonomske globalizacije. U novembru prošle godine, Kina i Sjedinjene Države postigle su sporazum o pristupanju Kine STO. Ovim je Kina napravila odlučujući korak napred na svom putu da postane zemlja članica STO. Potpisivanje ovog sporazuma pokazuje

odlučnost kineske vlade da čvrsto ubrza reformu svog ekonomskog sistema i dalje se integriše u proces ekonomske globalizacije. To je vin-vin sporazum. [15, str. 171] S jedne strane, Sjedinjene Države mogu povećati svoj izvoz robe i usluga u Kinu, stvarajući tako više mogućnosti za zapošljavanje. S druge strane, Kina može da podstakne svoj ekonomski rast povećanjem svog udela na američkom tržištu. Osim toga, naprednije tehnologije, iskustvo u upravljanju i kapital mogu se uvesti iz razvijenih zemalja. A pritisak međunarodne konkurencije će postati pokretačka snaga za reformu i otvaranje prema spoljnom svetu. Ovo će zauzvrat promovisati konkurentnost kineskih preduzeća. [12, str. 45]

RIZICI KOJE DONOSI EKONOMSKA GLOBALIZACIJA U ZEMLJE U RAZVOJU I PREVENCIJA SRODNIH RIZIKA

Učešće zemalja u razvoju u procesu globalizacije može im omogućiti da bolje iskoriste svoje komparativne prednosti, uvođenje naprednih tehnologija, strani kapital i upravljačko iskustvo. Takođe je povoljan za eliminisanje monopolističkog ponašanja i jačanje tržišne konkurencije. Ipak, iako pruža više razvojnih mogućnosti za zemlje u razvoju, proces globalizacije takođe predstavlja ogromne rizike. Pre svega, ekonomska globalizacija je zapravo proširila, a ne smanjila jaz između severa i juga. Prema nekom izveštaju koji su UN objavile 1999. godine, broj zemalja u razvoju koje su imale koristi od ekonomske globalizacije manji je od 20. Razlika u dohotku po glavi stanovnika između najbogatije zemlje i najsiromašnije zemlje povećana je sa 30 puta 1960. na sadašnjih 70 puta. Godine 1960. vrednost spoljnotrgovinske razmene najsiromašnijih 46 zemalja činila je 1,4% ukupne svetske. U drugoj polovini 1990. godine, ovaj udeo se već smanjio na 0,6% i dalje na gotovo zanemarljivih 0,4% u 1995. Prosečan trgovinski deficit zemalja u razvoju 1990-ih porastao je za 3% u poređenju sa onim 1970-ih. A preko 80% kapitala teče između SAD, Zapadne Evrope i Istočne Azije. Osim donacija i bilateralne finansijske pomoći, većina zemalja u razvoju nije mogla privući nikakav kapital. [3, str. 77]

Drugo, ekonomska globalizacija takođe nosi rizike zemalja u razvoju da budu pogođene nepovoljnim spoljnim faktorima. U otvorenim ekonomskim uslovima, sukob između ostvarivanja spoljne ekonomske ravnoteže i unutrašnje ekonomske ravnoteže predstavlja veliko ograničenje za makroekonomsku politiku zemalja u razvoju, slabeći njihov kapacitet makroekonomske kontrole i regulacije. Uz kontinuirano inoviranje finansijskih instrumenata, brzu ekspanziju finansijskih sredstava i trend privatizacije međunarodnog kapitala, veliki obim međunarodnog plivajućeg kapitala doneo je ogromne uticaje na ekonomsku sigurnost i finansijsku stabilnost zemalja u razvoju. Prema nekim podacima MMF-a, vrednost kratkoročnih bankarskih kredita koji su tekli na i preko međunarodnih finansijskih tržišta i drugih finansijskih tržišta i tržišta kapitala u 1997. godini iznosila je najmanje 7.200 milijardi američkih dolara, što je bilo otprilike 1/4 ukupnog iznosa. izlaz celog sveta. Prema proceni američkog odbora Federalnih rezervi, dnevna ukupna vrednost deviznih transakcija samo u Njujorku, Tokiju i Londonu u 1997. godini bila je oko 620 dolara, od čega je 18% korišćeno za spoljnu trgovinu i investicije, a preostalih 82% korišćeno je za špekulacije na međunarodnim finansijskim tržištima.

Ova ogromna količina plutajućeg međunarodnog kapitala može dovesti do ekonomije mehura i neuredne fluktuacije deviznih kurseva. Oni takođe mogu oslabiti monetarni suverenitet zemlje i dovesti do disfunkcije njene monetarne politike. Efekat stada ovaca i samoispunjavajući mehanizam monetarne krize koji postoje na međunarodnim finansijskim tržištima dodatno će ojačati potres koji su pretrpele zemlje u razvoju. Iako su finansijske krize koje su izbile u Meksiku i istočnoj Aziji 1990-ih bile ukorenjene u defektima ekonomskih sistema i ekonomskih struktura, uticaj plutajućeg međunarodnog kapitala bio je direktan fitilj, koji je takođe u velikoj meri pojačao njihovu destruktivnost. [3, str.79]

Ekonomski rast: implikacije na zapošljavanje, siromaštvo i rod

Gore predstavljeni okvir – sa elementima rasta, zapošljavanja i smanjenja siromaštva – je neadekvatan. Žene i muškarci zauzimaju različite pozicije u lokalnim, regionalnim i globalnim ekonomijama sa važnim implikacijama za realizaciju trostrukih ciljeva rasta, zapošljavanja i smanjenja siromaštva. Stoga, rodna priroda ekonomskih institucija, nejednaka raspodjela imovine i mogućnosti između muškaraca i žena, i podjela rada između plaćenog i neplaćenog rada moraju biti ugrađeni u okvir. Konkretno, rodna perspektiva mora biti ugrađena u tri gore navedene komponente. Neuspeh da se to uradi bi ugrozio korisnost celokupnog okvira. Neksus rast-zaposlenost-siromaštvo, kao što je gore navedeno, fokusira se isključivo na transakcije zasnovane na tržištu koje se odnose na zapošljavanje i prihod koji se ostvaruje kroz ove transakcije. Ove tržišne razmene poprimaju različite oblike. Na primer, na tržištima plaćenog rada, pojedinci menjaju svoj rad direktno za platu ili nadnicu. Uslovi ove razmene direktno utiču na životni standard i status siromaštva domaćinstava. Međutim, ovaj fokus na tržišne odnose koji regulišu primanje zapošljavanja zanemaruje netržišne aktivnosti koje imaju ogroman uticaj na status siromaštva, razvojne rezultate i proizvodnju ljudskog potencijala.

Veliki deo ovog netržišnog posla odvija se u domaćinstvima, porodicama i zajednicama. Pored toga, dinamika unutar domaćinstva direktno utiče na distribuciju rada i resursa na načine koji utiču na pristup mogućnostima zapošljavanja u kratkom i dugoročnom periodu. Rodni odnosi određuju načine organizovanja tržišnog i netržišnog rada. Žene često imaju primarnu odgovornost za netržišne (neplaćene) kućne poslove i brižni rad. Ovo ograničava njihove izbore u pogledu učešća u radnoj snazi i njihovog pristupa plaćenom zaposlenju, kako formalnom tako i neformalnom [6, str. 53]. Dodeljivanje vremena netržišnom radu za razliku od tržišnog rada ograničava prihode domaćinstva koje žene direktno kontrolišu. Štaviše, sa više vremena posvećenog netržišnom radu, žene često imaju manje plaćeno radno iskustvo ili prekidaju svoj posao, faktori koji se često pretvaraju u niže zarade.

Kao što ćemo videti mnogo detaljnije, polna segmentacija je endemska na tržištima rada širom sveta, pri čemu su žene često koncentrisane na slabo plaćenim, nestabilnim i nekvalitetnim poslovima. Tržišta plaćenog rada možda nisu jedini, a često ni najvažniji oblik tržišne razmene u vezi sa ovim oblicima zapošljavanja. Na primer, postoje kvazi tržišta rada na kojima radnici prodaju proizvod ili uslugu, ali unutar niza zavisnih odnosa koji ograničavaju njihovu vlast nad aranžmanom zapošljavanja.

Primeri uključuju podugovorenu proizvodnju ili rad kod kuće, u kojem radnici proizvode ili sklapaju robu za set specifikacija koje je dao dobavljač posla (često srednji čovek – kvazi poslodavac ili fabrika) u okviru dužeg lanca snabdevanja. Izrazita tržišna dinamika, osim dinamike tržišta rada, upravlja raznim oblicima samozapošljavanja ili kvazi plaćenog zapošljavanja. Često izostaju socijalne beneficije i zaštita za ove vrste nesigurnog i neformalnog zapošljavanja, što povećava ekonomski rizik sa kojim se suočavaju žene koje rade u ovim delatnostima, jer se one obavljaju van okvira radnog zakonodavstva. Ova vrsta segmentacije radne snage smanjuje potencijal za zaradu žena. Sa nižim očekivanim zaradama, ulaganja u obrazovanje devojčica i žena često zaostaju za muškom populacijom. Slično tome, uočeni niži potencijal zarade žena jača rodnu podelu rada u domaćinstvu, pošto je oportunitetni trošak, u smislu izgubljenog prihoda, specijalizacije za neplaćeni rad nege niži za žene nego za muškarce. Žene koje su specijalizovane za pružanje neplaćenog rada nege suočavaju se sa ogromnim ekonomskim rizicima [10, str. 11]. Takva specijalizacija ne samo da umanjuje njihov potencijal zarade i jača zavisnost od muškog hranitelja. Žene često nemaju isti pristup socijalnoj zaštiti, kao što su starosne penzije, čime se povećava rizik od pada u siromaštvo.

Rodna podela između tržišnog i netržišnog rada, nejednaka distribucija mogućnosti zapošljavanja i potencijal nižih zarada žena jačaju uspostavljenu rodnu dinamiku na nivou domaćinstva. Na primer, uticaj žena na distribuciju resursa i rada unutar domaćinstva je oslabljen kada su mogućnosti za sticanje prihoda kroz zapošljavanje ograničene. Stoga, povećanje pristupa žena plaćenom zaposlenju ima potencijal da promeni rodne uloge i dinamiku domaćinstva, u zavisnosti od otpornosti rodni normi u društvu i vrste zaposlenja kojem žene imaju pristup [9, str. 71]. Odnos između plaćenog rada na tržištu i preovlađujućih rodni odnosa je složen. Pristup naknadiaktivno zapošljavanje ne znači uvek kontrolu nad delom prihoda domaćinstva. Slično, učešće na tržištu rada može uključivati troškove kao i koristi. Ovi faktori utiču na to u kojoj meri pristup žena zapošljavanju menja rodnu dinamiku.

Komponenta siromaštva

Jasno je da ako se siromaštvo želi smanjiti, onda siromašni moraju imati koristi od otvaranja radnih mesta. Politika bi trebalo da bude osmišljena tako da pojedincima omogući bolji pristup raznovrsnijem nizu ekonomskih mogućnosti. Poboljšanje efikasnosti sa kojom stvaranje radnih mesta smanjuje siromaštvo može se uokviriti u kontekstu mobilnosti radne snage, ako se mobilnost konceptualizuje dovoljno široko. Tri dimenzije mobilnosti radne snage su posebno relevantne: mobilnost unutar tržišta rada (tj. između segmenata tržišta rada); prostorna mobilnost (tj. domaće i međunarodne migracije); i mobilnost u okviru date aktivnosti zapošljavanja (naviše i naniže mobilnost u zaradama i uslovima rada). Uopšteno govoreći, politike koje povećavaju pozitivne aspekte mobilnosti kroz ove tri dimenzije će poboljšati delotvornost strategije usmerene na zapošljavanje u smanjenju siromaštva i podizanju životnog standarda. Štaviše, poboljšanja u mobilnosti radne snage su dobra za rast. Studija latinoameričkih ekonomija procenjuje da se koristi od eliminacije segmentacije zasnovane na polu na tržištu rada kreću od 2 do 9 procenata BDP-a.

Potencijalne koristi za zemlje u razvoju od liberalizacije međunarodnih tokova rada mogu uveliko premašiti koristi koje bi ove zemlje ostvarile kroz dalju liberalizaciju trgovine ili tokova kapitala. Brojne politike se mogu primeniti kako bi se povećala mobilnost u ove tri dimenzije. Na primer, smanjenje segmentacije tržišta rada može zahtevati poboljšanje veština i obuke i poboljšanje pristupa kreditima i kapitalnim sredstvima različitih vrsta. Kao što će se detaljnije raspravljati kasnije u ovom izveštaju, rešavanje rodni nejednakosti u podeli tržišnog i netržišnog rada je od ključnog značaja za smanjenje segmentacije tržišta rada i poboljšanje mobilnosti. Poboljšanja uslova trgovine za siromašne zaposlene su neophodna kako bi se povećala mobilnost u okviru aktivnosti zapošljavanja i da bi se obeshrabilo omalovažavanje zaposlenja – to jest, zapošljavanje koje zarobljava radnike u ciklusu niske produktivnosti i siromaštva. Na primer, cene koje poljoprivredni proizvođači dobijaju za svoje proizvode, često su mnogo niže od potrošačkih cena na finalnom tržištu. [3, str. 82] Veliki deo vrednosti preuzimaju drugi duž distributivne mreže koja povezuje proizvod sa tržištem. Slično tome, gužva na urbanom neformalnom tržištu pojačava konkurenciju i smanjuje ionako niske prihode koje neformalni radnici zarađuju. U ovim slučajevima, kada bi siromašni radnici mogli da zauzmu veći udeo u vrednosti onoga što proizvode ili prodaju – uključujući i sopstveni rad – potencijal zapošljavanja za smanjenje siromaštva bio bi povećan.

Kombinacija sporijeg rasta i opadajućeg intenziteta rasta koji je gore opisan ima važne implikacije na ishode siromaštva. U nedostatku novih politika za pomoć porodicama sa niskim primanjima, očekivali bismo povećanje siromaštva u onim zemljama koje su imale sporiji rast i slab učinak u pogledu otvaranja radnih mesta. Pitanje da li su se nejednakost i siromaštvo tokom vremena intenzivirali bilo je predmet mnogih istraživanja i debata. Međutim, odgovor na pitanje – da li su se globalno siromaštvo i nejednakost povećali? – zavisi od različitih iskustava zemalja širom sveta i načina na koji se ova različita iskustva kombinuju u jednu procenu. Neke mnogoljudske zemlje, poput Kine, pokazuju pad siromaštva poslednjih godina, i to je dovoljno da utiče na globalne trendove. U drugim zemljama i regionima, izgleda da su se nejednakost i siromaštvo povećali sa globalizacijom (ibid.). Štaviše, stepen u kome su zemlje sa niskim dohotkom sustigle zemlje sa visokim dohotkom, u smislu smanjenja jaza u dohotku po glavi stanovnika, varira od zemlje do zemlje i regiona do regiona. I međudržavni trendovi i trendovi unutar zemlje moraju se uzeti u obzir prilikom procene ukupnih trendova. Kasnije u izveštaju detaljnije ispitujemo veze između zaposlenosti i siromaštva.

ZAKLJUČAK

Na prvom mestu, međunarodne ekonomske organizacije treba da igraju veću ulogu u procesu ekonomske globalizacije. Ono što je u upadljivoj suprotnosti sa brzim razvojem ekonomske globalizacije jeste nepostojanje organizacije za globalnu ekonomsku regulaciju i kontrolu, kao i zaostajanje u uspostavljanju regulatornog sistema. U stvari, sve više globalizovana svetska ekonomija je u slobodnom i lutajućem stanju. Ovo je u velikoj meri slično domaćoj ekonomskoj situaciji razvijenih zemalja na zapadu tridesetih godina prošlog veka kada su ekonomske krize

koje su se širile po čitavom kapitalističkom svetu dovele do kejnzijanske ekonomije i vladine intervencije u ekonomskim operacijama. Meksička i istočnoazijska finansijska kriza 1990-ih i kolaps dugoročnih kompanija za upravljanje kapitalom zahtevaju globalizovanu kejnzijansku ekonomiju i uspostavljanje odgovarajuće institucije za vršenje efektivnih intervencija u svetskoj ekonomiji, a posebno u funkcionisanju međunarodnih finansijskih tržišta. Sadašnje međunarodne ekonomske organizacije imaju mnoga ograničenja u upravljanju svetskom ekonomijom. Da bi se ovo promenilo, trebalo bi preduzeti sledeće:

(1) Trebalo bi ojačati koordinaciju makroekonomske Kreirane cirdpolitikama različitih zemalja, a MMF i Svetska banka bi trebalo da uspostave savršen sistem ranog upozoravanja na finansijske krize i izgrade svoju postkriznu podršku. kapaciteti.

(2) Treba ojačati prekogranični finansijski nadzor. Bazelski komitet i Bazelski kreditni sporazum su učinili mnogo u povećanju transparentnosti finansija ijalne institucije i podizanje njihove stope kapitalne dovoljnosti.

Međutim, ovo je daleko od dovoljnog. Organizacija koja može da igra ulogu konačnog zajmodavca širom sveta, pružajući plutajuću finansijsku pomoć i podršku kriznim institucijama kako bi povratila poverenje međunarodnih investitora, jačajući praćenje i nadzor nad finansijskim institucijama i suzbijajući etičku krizu.

(3) Trebalo bi vršiti odgovarajuću kontrolu tokova međunarodnog kapitala, posebno toka kratkoročnog kapitala koji ima ozbiljne negativne efekte. Poslednjih godina u međunarodnom ekonomskom krugu se vodi žestoka rasprava o 'Tobinovem' porezu. Smatramo da, iako postoje neki problemi sa Tobinovim porezom koje treba rešiti u vezi sa specifičnim operacijama i raspodelom poreza na dobit, on je izvodljiv i praktičan kao orijentacija. Stoga je vredno stvoriti uslove za njegovu dalju implementaciju.

Drugo, u procesu razvoja novog međunarodnog ekonomskog poretka treba garantovati interese zemalja u razvoju i povećati njihovo mišljenje. Trend ekonomske globalizacije koji je nastao i razvijao se u uslovima da stari međunarodni ekonomski poredak još nije suštinski promenjen. Globalizacija sama po sebi ne može doneti pravičan i razuman novi međunarodni ekonomski poredak, a neke zemlje u razvoju koje nisu u stanju da uživaju u prednostima i da izbegnu štetu suočene su sa opasnošću da postanu autsajderi. Stoga, suočene sa ekonomskom globalizacijom, zemlje u razvoju su zaglavljene u dilemi: s jedne strane, ako se drže podalje od ovog procesa, sigurno će biti ostavljene daleko iza razvoja drugih ekonomija. S druge strane, ako aktivno učestvuju u procesu, najverovatnije će se svesti na anekse razvijenih zemalja zbog njihove dominacije u procesu. Imajući u vidu ovu anticipaciju, interesi zemalja u razvoju moraju biti zagwarantovani, a njihovo mišljenje u procesu razvoja novog međunarodnog ekonomskog poretka mora biti uvećano. Preduslov da razvoj ekonomske globalizacije dobije održivu pokretačku snagu za njen razvoj je da se mora garantovati podela rasta.

Odnosno, napredak globalizacije ne samo da bi trebalo da donese ogromne koristi za svetsku ekonomiju, već bi trebalo da ove pogodnosti učini dostupnim svakoj zemlji i različitim resorima i interesnim grupama. Tačnije, nekoliko zemalja ili nekoliko nacija i interesnih grupa ne bi trebalo da uživaju isključivo u prednostima globalizacije. A napredak globalizacije trebalo bi da donese Parratu poboljšanje. Ako

dugoročno zemlje u razvoju ne mogu imati koristi od procesa globalizacije, ekonomski interesi razvijenih zemalja će sigurno biti pogođeni. Uzmimo za primer problem standarda rada. Razvijene zemlje, a posebno Sjedinjene Države, dugo su insistirale da se ovo poveže sa trgovinskim pitanjima, odnosno da se postavi jedinstveni standard rada, uključujući standard zarada. Ako standard zarada u bilo kojoj zemlji ne ispunjava jedinstveni standard, ova zemlja bi bila kažnjena. Ovo insistiranje zapravo znači eliminisanje komparativnih prednosti zemalja u razvoju i slabljenje njihove međunarodne konkurentnosti. Stoga se traži da razvijene zemlje uzmu u obzir stvarnost zemalja u razvoju i odustanu od svog nerazumnog zahteva povezivanja standarda rada sa pitanjima trgovine.

BIBLIOGRAFIJA

1. Adsera, Alicia (2004). Changing fertility rates in developed countries. The impact of labor market institutions, *Journal of Population Economics*, 17:17-43.
2. Alesina, Alberto and Rodrik, Dani (1994). Distributive politics and economic growth. *Quarterly Journal of Economics*, 109: 465-490.
3. Aslanbeigui, Nahid and Summerfield, Gale (2000). The Asian crisis, gender, and the international financial architecture, *Feminist Economics*, 6(3): 81-103.
4. Ball, Laurence. 1993. What Determines the Sacrifice Ratio? NBER Working Paper No. 4306, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
5. Beneria, Lourdes (2003). *Gender, Development, and Globalization: Economics as if All People Mattered*. London: Routledge.
6. Beneria, Lourdes (2001). Shifting the risk: new employment patterns, informalization, and women's work, *International Journal of Politics, Culture, and Society*, 15(1): 27-53.
7. Beneria, Lourdes and Floro, M.S. (2005). Labor Market Informalization, Gender, and Social Protection: Reflections on Poor Urban Households in Bolivia and Ecuador. In: Razavi, S., Hassim, S. (eds) *Gender and Social Policy in a Global Context*. Palagrava Macmillan, London.
8. Beneria, Lourdes and Feldman, Shelley (1992) eds., *Unequal Burden: Economic Crises, Persistent Poverty, and Women's Work*. Westview Press.
9. Boulder, CO: Westview Press. Berik, Günseli (2000). Mature export-led growth and gender wage inequality in Taiwan, *Feminist Economics*, 6(3): 1-26.
10. Belsler, Patrick and Rama, Martin (2001). State ownership and labor redundancy: estimates based on enterprise-level data from Vietnam, *Policy Research Working Paper*, No. 2599, Washington, DC: World Bank.
11. Blau, F.D., Ferber, M.A., and Winkler, A.E. (2002), *The Economics of Women, Men, and Work*, 4th edition, Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.
12. Blau, Francine D. and Kahn, Lawrence M. (2001). Understanding international differences in the gender pay gap, NBER Working Paper Series No. 8200, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
13. Chen, Shaohua and Ravallion, Martin (2004). How have the world's poorest fared since the early 1980s? *World Bank Policy Research Working Paper*, No. 3341. Washington, DC: World Bank.
14. Cline, William (1997). *Trade and Income Distribution*. Washington, DC: Institute for International Economics.
15. Currie, Janet and Harrison, Ann (1997). Sharing the costs: the impact of trade reform on capital and labor in Morocco, *Journal of Labor Economics*, 15(3): S44-S71.

16. Deaton, Angus and Dreze, Jean (2002). Poverty and inequality in India: a re-examination, *Economic and Political Weekly*, (September): 3729-48.
17. Deere, Carmen Diana (2005). The feminization of agriculture? Economic restructuring in rural Latin America, UNRISD Occasional Paper 1, Geneva: United Nations Research Institute for Social Development.
18. Easterly, W. and Rebelo, S (1993). Fiscal Policy and Economic Growth: An Empirical Investigation. *Journal of Monetary Economics*, 32(3): 417-58.
19. Edwards, Lawrence (2003). A firm-level analysis of trade, technology, and employment in South Africa, *Journal of International Development*, 15:1-17.
20. Edwards, Lawrence (2001). Globalisation and the skill bias of occupational employment in SA, *South African Journal of Economics*, 69(1): 40-71.
21. Epstein, Gerald, Grabel, Ilene, and Jomo, K.S. (2003). Capital management techniques in developing countries: an assessment of the experiences from the 1990s and lessons for the future, PERI Working Paper, No. 56, Amherst, MA: Political Economy Research Institute.
22. Fallon, Peter and Lucas, Robert (2002). The impact of crises on labor markets, household incomes, and poverty: a review of evidence, *World Bank Research Observer*, 17: 151-67.

RESUME

Global changes fundamentally change the postulates of civilization and cannot be explained by traditional economic and social theories. It is not only about the change of social formations, but also about a fundamental turn in the development of humanity. The need for a new paradigm in social theory systems from the new global practice, which is connected with the initiated changes in life patterns, the largest in the history of human development. It follows that the creation of a new paradigm of the social sciences depends on the anticipation of contemporary global reality. This process began several decades ago through a critical analysis of social development, and is related to the study of the modern scientific and technological revolution and its social consequences. The emergence of theories of post-industrial, technotronic or information society reflects a theoretical search for a new paradigm. In order to reach a social consensus regarding the solution of growing tensions and problems of the modern world, projections of possible scenarios should be presented - at all levels of social organization - if current tendencies in technology development and conflicts continue. It should be borne in mind that the development of civilization came only when people found ways to control natural instincts and restrain destructiveness. Adoption of cultural and ethical norms, ie development of awareness should contribute to a more humane and rational attitude towards the community and the environment.

The basic question that seeks an answer in the context of globalization is: how many states and existing international institutions can guarantee the security of people? Risk assessment must be performed from both a political and a cultural point of view. The denationalization of the security function has led to the classic interstate sources of threat being reduced to mere possibility; however, other (non-state) forms of endangerment are gaining in importance. The classical approach to security as a state function and to the state as the main bearer of force that can endanger international security is not enough to explain the new conditions. Globalization leads to the

creation of a world dynamic society that exceeds the achieved results in terms of security achieved under the system of nation states. Security can no longer be equated solely with preserving the physical integrity of a person. Security breaches are not just knowingly inflicting injuries and abusing means of physical violence. Endangering security is also taking actions whose implementation poses a risk, ie activities that carry great potentials of risk.

The basic ethical problem is overcoming confinement in individual worlds and creating awareness in people about mutual connections and their dependence on other people (it is usually indirect, but it cannot be avoided). The sum of private interests and activities can result in a more just and free society, but only with respect for ethical and moral principles. Market self-regulation without ethics cannot work. The thesis of the existence of equal starting opportunities is extremely dubious; does it really only depend on us whether we will use them or not? The logic of the free hand of the market can very easily destroy the basic postulates of civilization and destroy life on the planet for profit.

IZBOR IZMEĐU AKTIVNE I PASIVNE STRATEGIJE UPRAVLJANJA PORTFOLIOM

Miljan Leković

Univerzitet u Kragujevcu, Fakultet za hotelijerstvo i turizam u Vrnjačkoj Banji
Vrnjačka Banja, Srbija
m.lekovic@kg.ac.rs

Apstrakt

U relevantnoj finansijskoj literaturi decenijama se vodi rasprava o izboru između aktivne i pasivne strategije upravljanja portfoliom. U nameri da se obogati domaća literatura iz ove oblasti u radu su predstavljene osnovne karakteristike ovih strategija uz apostrofiranje njihovih pozitivnih i negativnih aspekata. Cilj istraživanja je traženje odgovora na pitanja koja je od navedenih strategija upravljanja portfoliom superiornija. Iznošenjem argumenata u korist i protiv izbora aktivne i pasivne portfolio strategije, zaključeno je da ni jedna ni druga strategija nisu savršene i da se ne može govoriti o superiornosti aktivnog ili pasivnog portfolio menadžmenta, jer obe strategije i oba modela upravljanja portfoliom sadrže podjednako ozbiljne nedostatke koji ih sprečavaju da ostvare superiornost. Rešenje problema treba potražiti u primeni hibridne portfolio strategije koja istovremeno integriše prednosti i ublažava nedostatke ovih strategija.

Ključne riječi: aktivna portfolio strategija, pasivna portfolio strategija, hibridna portfolio strategija.

CHOICE BETWEEN ACTIVE AND PASSIVE PORTFOLIO MANAGEMENT STRATEGY

Abstract

Relevant financial literature has for decades recorded debates about the choice between active and passive portfolio management strategy. In order to enrich domestic literature in this field, the paper presents the basic characteristics of these strategies, at the same time pointing to their positive and negative aspects. The aim of the research is to answer the question of which of these portfolio management strategies is superior. By putting forward arguments in favor of and against the choice of active and passive portfolio strategy, it is concluded that neither strategy is perfect and that it is impossible to talk about the superiority of active or passive portfolio management, as both strategies and both portfolio management models contain equally serious shortcomings that prevent them from achieving superiority. Problem solution should be sought in the implementation of a hybrid portfolio strategy that simultaneously integrates benefits and alleviates the disadvantages of these strategies.

Key word: active portfolio strategy, passive portfolio strategy, hybrid portfolio strategy

JEL codes: G00, G11

UVOD

Portfolio menadžment, zasnovan na dostignućima savremene portfolio teorije, predstavlja jedan od osnovnih zadataka finansijskih stručnjaka širom sveta. Portfolio menadžment podrazumeva sve procese uključene u kreiranje, održavanje i, po potrebi, revidiranje investicionog portfolija. Sa promenom tržišnih uslova i pojavom novih informacija, izabrani optimalni portfolio mora biti revidiran kako bi zadržao superiornost u odnosu na alternativne investicije. Stoga, nijedan portfolio nije dugoročno optimalan, što portfolio menadžmentu daje epitet dinamičnog i kontinuiranog procesa bez kraja.

Među strategijama portfolio menadžmenta razlikuju se agresivne strategije koje nastoje da maksimiraju prinos, svesne visokog rizika ulaganja i konzervativne strategije koje za cilj imaju minimiziranje rizika ulaganja, svesne ograničenja kada je potencijalni prinos u pitanju. Agresivnim strategijama upravljanja portfoliom odgovaraju aktivne portfolio strategije, dok konzervativnim strategijama portfolio menadžmenta odgovaraju pasivne portfolio strategije. Decenijama se postavlja pitanje izbora između aktivne i pasivne strategije upravljanja portfoliom, a poslednjih godina važnu ulogu ima i hibridna portfolio strategija, kao kombinovani pristup koji sadrži elemente i jedne i druge strategije.

Imajući u vidu napred navedeno, predmet istraživanja su različite strategije upravljanja portfoliom. Cilj istraživanja je da se kroz predstavljanje pozitivnih i negativnih aspekata aktivne i pasivne portfolio strategije odgovori na pitanje koja je od navedenih strategija superiornija.

Vodeći računa o opredeljenom predmetu i definisanom cilju istraživanja, u radu će nakon uvodnih razmatranja biti predstavljene osnovne karakteristike aktivne portfolio strategije i osnovne faze aktivnog portfolio menadžmenta, uz neizostavnu analizu najčešće primenjivanih aktivnih strategija upravljanja portfoliom. Potom će biti opisane odlike pasivne portfolio strategije i izvršena analiza popularnih pasivnih strategija portfolio menadžmenta. U četvrtom delu rada biće reči o hibridnoj portfolio strategiji koja nastoji da iskoristi pozitivne, a ublaži i eliminiše negativne strane aktivne i pasivne portfolio strategije. Konačno, u poslednjem, zaključnom delu rada sumiraće se izloženi stavovi i uputiti predlog portfolio menadžerima o izboru optimalne strategije upravljanja portfoliom.

AKTIVNA PORTFOLIO STRATEGIJA – „TRAGANJE ZA POBEDNICIMA”

Aktivna portfolio strategija je zadržala epitet dominantne strategije upravljanja portfoliom uprkos sve manjem broju dokaza njene superiornosti. U savremeno doba pasivno upravljani portfoliji predstavljaju jedan od najbrže rastućih proizvoda finansijskog tržišta, ali se većinom portfolija hartija od vrednosti još uvek aktivno upravlja.

Aktivna portfolio strategija polazi od pretpostavke tržišne neefikasnosti koja pruža priliku za postizanjem natprosečnih prinosa. Nasuprot zagovornicima pasivnog upravljanja portfoliom koji tvrde da su tržišta kapitala dovoljno efikasna da spreče

ostvarivanje natprosečnih prinosa, zagovornici aktivnog upravljanja portfoliom smatraju da su tržišta kapitala dovoljno neefikasna da opravdaju traganje za pogrešno ocenjenim hartijama od vrednosti [23]. Umesto kreiranja dobro diversifikovanog portfolija sa prosečnim tržišnim performansama, aktivni portfolio menadžer pokušava da otkrije pogrešno vrednovane hartije od vrednosti i „pobedi” tržište. Zadatak aktivnog portfolio menadžera je da putem detaljne analize i procene otkrije najprofitabilnije klase aktive i najprofitabilnije hartije od vrednosti u okviru svake klase. Drugim rečima, aktivni portfolio menadžer nastoji da u portfolio uključi „pobedničku” klasu aktive i u okviru nje „pobedničke” hartije od vrednosti. Kreirani portfolio se potom konstantno rebalansira na osnovu najsvežijih informacija i procena, a sve u cilju postizanja natprosečnih rezultata.

Nije teško zaključiti da aktivna portfolio strategija predstavlja skup način upravljanja portfoliom. U poređenju sa pasivnim portfolio menadžmentom, aktivno upravljanje portfoliom podrazumeva veće analitičke napore i samim tim veće troškove analize hartija od vrednosti i veće troškove upravljanja portfoliom (menadžerske provizije). Takođe, usled čestih kupovina i prodaja hartija od vrednosti, aktivni portfolio menadžment podrazumeva veće transakcione troškove i veće poreze na kapitalnu dobit. Pored navedenog, aktivni portfolio, po svojoj prirodi, sadrži i veći nesistemske rizik u poređenju sa pasivnim (indeksnim) portfoliom. Ipak, zagovornici aktivne portfolio strategije smatraju da aktivno upravljanje portfoliom uspeva da kompenzuje opisane troškove i opravda uložena sredstva. Oni takođe ističu da aktivni portfolio menadžeri, traganjem za potcenjenim i precenjenim hartijama od vrednosti utiču na otklanjanje ove potcenjenosti ili precenjenosti i samim tim doprinose efikasnijoj alokaciji kapitala [15].

Aktivno upravljane investicijama se u finansijskoj literaturi često poistovećuje sa klađenjem [20], usled velike neizvesnosti u pogledu budućeg kretanja cena i prinosa hartija od vrednosti. Stoga, aktivna portfolio strategija ne odgovara konzervativnim, već agresivnim (najčešće mladim i bogatim) investitorima sa visokim nivoom tolerancije rizika. Uprkos sve manjem broju dokaza u korist superiornosti aktivnog upravljanja portfoliom, agresivni investitori veruju da će baš njihov portfolio menadžer uspeti da nadmaši tržište. Prema Elton et al. [7], optimizam investitora podseća na rezultate jednog istraživanja u kojem se čak 87,5% studenata izjasnilo da očekuje da će završiti studije među 10% najboljih studenata.

Četiri osnovne faze ili aktivnosti aktivnog portfolio menadžmenta su: alokacija aktive (asset allocation), izbor sektora ili grupe (sector selection/group selection), izbor pojedinačnih hartija od vrednosti (security selection) i tajming tržišta (market timing). U okviru prve faze portfolio menadžer odlučuje o distribuciji sredstava u različite klase aktive (akcije, obveznice, instrumenti novčanog tržišta i sl). Odluka o alokaciji aktive zavisi, pre svega, od investitorovog nivoa tolerancije rizika i od procene portfolio menadžera po pitanju budućih performansi različitih klasa aktive. Važnost odluke o alokaciji aktive se ogleda u njenom dominantnom uticaju na performanse portfolija. Izbor najprofitabilnije klase aktive je, po pravilu, važniji za performanse portfolija od izbora najprofitabilnijih hartija od vrednosti u okviru pojedinačnih klasa aktive [2].

Nakon donošenja odluke o alokaciji aktive, portfolio menadžer vrši izbor pojedinačnih sektora u okviru odabranih klasa aktive. U slučaju obveznica sektori

moгу biti sektor kratkoročnih, sektor srednjoročnih i sektor dugoročnih obveznica, ili u slučaju akcija, bankarski sektor, industrijski sektor, uslužni sektor i sl. Portfolio menadžeri, uvereni da udeo pojedinih sektora u tržišnom portfoliju nije optimalan, drže veći ili manji udeo jednog ili više sektora u odnosu na tržišni prosek. Veći udeo u odnosu na tržišni prosek imaju sektori za koje je portfolio menadžer procenio da su potcenjeni, dok manji udeo u odnosu na tržišni prosek imaju precenjeni sektori. Izbor sektora se u finansijskoj literaturi naziva još i rotacija sektora (sector rotation), jer portfolio menadžeri menjaju udele sektora u portfoliju onako kako se menjaju njihove procene o budućim performansama. Investitori koji ne vrše rotaciju sektora, tj. ne menjaju sektore u koje investiraju, već biraju uvek hartije od vrednosti jednog sektora nazivaju se specijalisti (specialists). Oni se, na primer, mogu specijalizovati za investiranje u akcije koje karakteriše stalni rast (growth stock managers), akcije uslužnog sektora (utility stock managers), akcije industrijskog sektora (industry stock managers) i sl. Prema Elton et al. [7], dva osnovna razloga za specijalizaciju su: 1) verovanje da je izabrani sektor konstantno potcenjen i 2) uverenje da je portfolio menadžer sposobniji da izabere potcenjene hartije od vrednosti u okviru datog sektora, nego li u okviru bilo kog drugog sektora.

Naredna aktivnost aktivnog portfolio menadžera je izbor pojedinačnih hartija od vrednosti u okviru odabranih sektora. Portfolio menadžer vrši izbor pod uverenjem da je većina hartija od vrednosti pravilno vrednovana, ali da ipak postoje potcenjeni i precenjeni vrednosni papiri. Namera portfolio menadžera je da kreira aktivni portfolio koji će, u odnosu na tržišni portfolio, imati manji udeo precenjenih hartija od vrednosti i veći udeo potcenjenih hartija od vrednosti. Prema Blake [2], kreirani aktivni portfolio se može posmatrati kao kombinacija tržišnog portfolija i paralelnih opklada (side bets):

$$A = M + \Delta, \quad (1)$$

gde su:

A – aktivni portfolio,

M – tržišni portfolio,

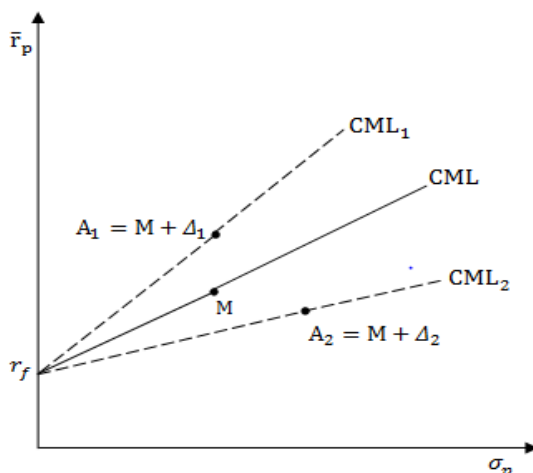
Δ – paralelna opklada.

Ukoliko aktivni portfolio menadžer proceni da je određena hartija od vrednosti precenjena kupiče je u manjem udelu od tržišnog, ili je uopšte neće uključiti u svoj portfolio. Samim tim, on će zauzeti suprotnu poziciju u odnosu na nekog drugog aktivnog portfolio menadžera, koji će ovu hartiju od vrednosti kupiti u većem udelu od tržišnog. Ovo je igra sa nultim rezultatom (*zero-sum game*) gde dobitak ili gubitak jednog učesnika tačno odgovara gubitku ili dobitku drugog. Na osnovu navedenog zaključuje se da je izbor hartija od vrednosti praćen opkladama portfolio menadžera od kojih jedni veruju da je udeo određenih hartija od vrednosti u tržišnom portfoliju veći od optimalnog, a drugi da je udeo tih istih hartija od vrednosti u tržišnom portfoliju manji od optimalnog.

Na Slici 1 prikazana je komparacija dva aktivna portfolija A_1 i A_2 sa tržišnim portfoliom M. Budući da se aktivni portfolio A_1 , sa opkladom Δ_1 , nalazi na višoj liniji tržišta kapitala (*Capital Market Line – CML*) u odnosu na tržišni portfolio M, jasno je da će bilo koja kombinacija portfolija A_1 i bezrizične aktive dominirati nad kombinacijama tržišnog portfolija M i bezrizične aktive. Dakle, portfolio menadžer

koji je kreirao portfolio A_1 poseduje selekcionu sposobnost (*selection ability*) i uspeva da „pobedi” tržište. S druge strane, aktivni portfolio A_2 , sa opkladom Δ_2 , se nalazi na nižoj liniji *CML* u odnosu na tržišni portfolio M . Stoga, bilo koja kombinacija portfolija A_2 i bezrizične aktive je inferiorna u odnosu na kombinacije tržišnog portfolija M i bezrizične aktive. Dakle, portfolio menadžer koji je kreirao portfolio A_2 ne poseduje selekcionu sposobnost i postiže ispodprosečne rezultate.

Slika 1. Komparacija aktivnih portfolija sa tržišnim portfoliom



Izvor: Blake, D. (2000). *Financial market analysis*. Chichester, England: John Wiley & Sons Ltd.

Poslednja faza aktivnog portfolio menadžmenta je tajming tržišta, pod kojim se podrazumeva praćenje tržišta u smislu predviđanja tržišnih fluktuacija. Uspešan tajming tržišta podrazumeva kupovinu hartija od vrednosti pre nego što donesu visoke pozitivne prinose i njihovu prodaju pre nego što prinosi postanu negativni. Tržišni tajming se u finansijskoj literaturi naziva još i dinamička alokacija aktive (*dynamic asset allocation*).

Tajming tržišta, u smislu donošenja pravovremenih odluka usklađenih sa trenutnom situacijom na tržištu, ekvivalentan je prilagođavanju bete portfolija izmenjenim tržišnim uslovima i okolnostima. Ukoliko očekuju rast tržišta portfolio menadžeri povećavaju betu portfolija kupovinom rizičnih hartija od vrednosti sa visokim beta koeficijentom. Na ovaj način portfolio postaje ofanzivniji, što u periodu rastućeg tržišta implicira više prinose. S druge strane, ukoliko očekuju pad tržišta portfolio menadžeri nastoje da smanje betu portfolija kupovinom manje rizičnih hartija do vrednosti sa niskim beta koeficijentom. Na ovaj način portfolio postaje defanzivniji, što u periodu opadajućeg tržišta znači manje gubitke. Međutim, nedostatak opisanog načina upravljanja portfoliom su visoki transakcioni troškovi. Stoga se kao alternativni metod primenjuje držanje konstantnog portfolija rizične aktive, a povećavanje ili smanjivanje bete portfolija putem smanjivanja ili povećavanja udela gotovine u portfoliju. Ovaj način upravljanja portfoliom iziskuje niže troškove, jer su

zauzimanje pozicije u gotovini i izlazak iz ove pozicije jeftiniji od kupovine i prodaje hartija od vrednosti sa različitim beta koeficijentima [2].

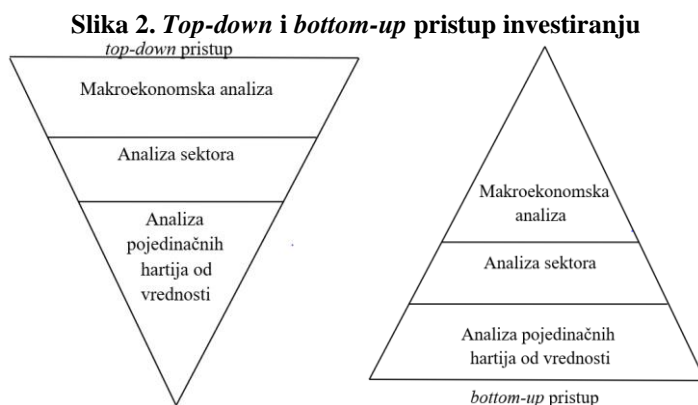
Popularne aktivne portfolio strategije su *top-down* strategija ili strategija od vrha ka dnu, *bottom-up* strategija ili strategija od dna ka vrhu, momentum strategija (*momentum/continuation strategy*) i strategija kontriranja (*reversal/contrarian strategy*).

Top-down strategija započinje makroekonomskom analizom, tj. procenom makroekonomskih faktora, stanja i perspektiva (Slika 2). Tokom makroekonomske analize portfolio menadžeri nastoje da utvrde u kojoj fazi privrednog ciklusa se nalazi nacionalna ekonomija i kakve su njene perspektive u budućnosti. Navedeno podrazumeva izučavanje političkog i socijalnog okruženja, i analiziranje makroekonomskih faktora kao što su bruto domaći proizvod (BDP), platni bilans, inflacija, nivo zaposlenosti. Nakon sprovedene makroekonomske analize i izbora tržišta (zemlje) ulaganja¹, portfolio menadžeri vrše sektorsku analizu u nastojanju da procene koji sektori (industrije) će doneti najviše prinose. Drugim rečima, cilj sektorske analize je utvrđivanje rastućih sektora u koje vredi investirati, jer čak i osrednje hartije od vrednosti u rastućim sektorima, skoro uvek „nadigravaju” najbolje hartije od vrednosti u opadajućim sektorima [4]. U okviru sektorske analize naročito je važno napraviti razliku između cikličnih i necikličnih (stabilnih) sektora (industrija). Cene akcija cikličnih industrija (automobilska, građevinska, hemijska, drvena industrija) u periodu ekspanzije rastu brže od cena akcija necikličnih (stabilnih) industrija (industrija robe široke potrošnje), ali se i smanjuju brže za vreme recesije privrede. Stoga portfolio menadžeri nastoje da procene početak ekspanzionog perioda, kada kupuju akcije preduzeća cikličnih grana, a prodaju akcije preduzeća stabilnih grana. S druge strane, u slučaju procene početka recesionog perioda, portfolio menadžeri prodaju akcije preduzeća cikličnih grana, a kupuju akcije preduzeća stabilnih grana. Konačno, nakon izvršene sektorske analize sledi analiza i izbor najperspektivnijih hartija od vrednosti odabranih sektora.

Analiza pojedinačnih hartija od vrednosti kao poslednji korak *top-down* strategije je ujedno prvi korak *bottom-up* strategije. Nasuprot *top-down* strategiji, *bottom-up* strategija u prvi plan ne stavlja makroekonomsku analizu i izbor zemlje ulaganja, niti sektorsku analizu i izbor sektora ulaganja, već analizu pojedinačnih hartija od vrednosti (Slika 2). Dakle, *bottom-up* pristup započinje tamo gde se *top-down* pristup završava. *Bottom-up* strategija se zasniva na izboru potcenjenih i precenjenih hartija od vrednosti. Zagovornici ove strategiju veruju da se mogu pronaći pogrešno ocenjene hartije od vrednosti kao povoljne investicione mogućnosti, nezavisno od stanja u kojem se nalazi sektor, tržište i celokupna ekonomija. Stoga se u finansijskoj literaturi *bottom-up* strategija naziva još i *pure security selection process*. *Bottom-up* strategija započinje mikroekonomskom analizom, tj. procenom mikroekonomskih faktora, stanja i perspektiva. Analizom proizvoda preduzeća, njegove konkurentske i finansijske pozicije portfolio menadžeri stižu predstavu o potencijalima zarade preduzeća i njegovoj tržišnoj vrednosti. Najčešće korišćeni parametri za procenu

¹ Treba naglasiti da *top-down* pristup često polazi od izučavanja globalne ekonomije i međunarodne političke situacije, kako bi se pre izbora zemlje ulaganja izabrao region ulaganja (Evropa, Azija, Amerika itd).

unutrašnje vrednosti akcije (*intrinsic value*), su dobit po akciji (*earnings per share – EPS*) i odnos cena-dobit (*price-earnings ratio – P/E*): unutrašnja vrednost akcije = dobit po akciji (*EPS*) \times *P/E* očekivani racio. Među ostalim faktorima od uticaja na procenu unutrašnje vrednosti akcije najznačajniji su: kvalitet menadžmenta (analizira se iskustvo menadžera, njihovo znanje i obrazovanje, starosno doba i sl) i finansijska pozicija preduzeća (procenjuje se na bazi finansijskih izveštaja preduzeća) [4]. Nakon izvršene analize karakteristika pojedinačnih preduzeća i njihovih hartija od vrednosti, *bottom-up* strategija se širi na analizu sektora, tržišta i celokupne ekonomije.



Bez obzira na brojne razlike između ova dva pristupa, treba istaći da su oni usmereni ka istom cilju, a to je otkrivanje najprofitabilnijih hartija od vrednosti. Portfolio menadžer ne mora trajno i striktno da se opredeli za jednu ili drugu strategiju investiranja. On može da primeni *bottom-up* strategiju tokom jednog vremenskog perioda, a *top-down* strategiju tokom drugog perioda, ili pak kombinaciju ova dva pristupa.

Pored opisanih strategija, popularne aktivne portfolio strategije su momentum strategija i strategija kontriranja. Momentum strategija i strategija kontriranja su dve suprotne investicione strategije koje, po osnovu izučavanja istorijskih cena i prinosa, nastoje da procene buduće performanse i ostvare natprosečne rezultate. Momentum strategija je zasnovana na efektu inercije, odnosno, uverenju da će akcije koje su ostvarivale dobre rezultate u prošlosti nastaviti to da čine i u budućnosti. Stoga, primena ove strategije podrazumeva kupovinu akcija sa dobrim istorijskim performansama (*winner stocks*), a prodaju akcija sa lošim istorijskim performansama (*loser/out-of-favour stocks*). U okviru momentum strategije razlikuju se strategija cenovnog pozicioniranja (*price momentum strategy*) i strategija profitabilnog pozicioniranja (*earnings momentum strategy*). Strategija cenovnog pozicioniranja podrazumeva zauzimanje duge pozicije u akcijama čija je cena pokazala uzlazni trend i kratke pozicije u akcijama čija je cena pokazala silazni trend. Ključna pretpostavka je verovanje da će se uspostavljeni trend kretanja cena nastaviti i u budućnosti, a momentum se odnosi upravo na tendenciju cena da se kreću u smeru uspostavljenog trenda. S druge strane, strategija profitabilnog pozicioniranja podrazumeva zauzimanje duge pozicije u akcijama koje su imale najviše prinose u prošlom periodu i kratke pozicije u akcijama koje su imale najniže prinose u prošlom periodu. Kada je

korelacija između serija prinosa pozitivna i statistički značajna, investitori mogu ostvariti značajne prinose upotrebom ove strategije.

Za razliku od momentum strategije koja je zasnovana na efektu inercije, strategija kontriranja je zasnovana na efektu zaokreta, tj. uverenju da će akcije koje su imale loše rezultate u prethodnom periodu ostvariti natprosečne rezultate u budućem periodu, i obrnuto. Dakle, kontriranje podrazumeva preduzimanje opklada protiv tržišnog konsenzusa. Objašnjenje efekta zaokreta i strategije kontriranja pruža hipoteza o preteranom reagovanju, prema kojoj investitori preterano reaguju na neočekivane vesti, pa je svaka preterana reakcija praćena korekcijom, odnosno, zaokretom u kretanju cena i prinosa hartija od vrednosti. Warren Buffett, američki biznismen i jedan od najbogatijih ljudi sveta, opisao je strategiju kontriranja sledećim rečima: „Budi pohlepan kada su drugi bojažljivi i bojažljiv kada su drugi pohlepni”. Drugim rečima, strategija kontriranja se svodi na pravilo „kupuj kada drugi prodaju i prodaj kada drugi kupuju”. Nije teško zaključiti da će investitori ostvariti značajne prinose upotrebom ove strategije ukoliko je korelacija između serija prinosa negativna i statistički značajna.

Snažni empirijski dokazi uspešnosti i jedne i druge strategije rezultirali su njihovom popularnošću i širokom upotrebom, pre svega, od strane institucionalnih investitora. Najpoznatija studija koja tvrdi da momentum strategija donosi statistički značajne natprosečne prinose jeste studija koju su izvršili Jegadeesh i Titman [13]. Dokaze u korist primene momentum strategije pružili su i Grinblatt et al. [11], Nisar i Hanif [19], Raquib i Alom [21] i drugi. S druge strane, najznačajnija studija koja tvrdi da strategija kontriranja generiše statistički značajne natprosečne prinose jeste studija koju su izvršili De Bondt i Thaler [6]. Dokaze u korist primene strategije kontriranja pružili su i Lehmann [14], Gropp [12], Cubbin et al. [5], Goudarzi [10] i drugi.

Na kraju, treba istaći i da pojedini autori, poput Fabozzi et al. [8], tvrde da postoje ustaljeni obrasci u kretanju cena akcija koji su zadržali stabilnost tokom više decenija u SAD i Evropi. Autori konkretno navode da cene akcija pokazuju zaokrete u kratkim vremenskim okvirima od par dana do jednog meseca, inerciju u srednjim vremenskim periodima od 6 do 12 meseci i zaokrete tokom dugih vremenskih perioda od 2 do 5 godina.

PASIVNA PORTFOLIO STRATEGIJA – SIGURNOST NA UŠTRB PROFITABILNOSTI

Do šezdesetih godina 20. veka bilo je podrazumevano da investitori traže pogrešno procenjene hartije od vrednosti. Međutim, stavovi su se ubrzo promenili sa popularizacijom Markowitz-evog modela portfolio analize, postavljanjem hipoteze efikasnog tržišta (Efficient Market Hypothesis – EMH), uvođenjem modela vrednovanja kapitalne aktive (Capital Asset Pricing Model – CAPM) i objavljivanjem akademskih studija koje su ukazivale na uzaludnost aktivnog menadžmenta. Prvi indeksni fond, zasnovan na pasivnom portfolio menadžmentu, kreiran je 1971. godine, a već do kraja ove decenije oko 100 miliona dolara je bilo investirano u indeksne fondove [23, str. 891]. Danas pasivno upravljani portfoliji predstavljaju

jedan od najbrže rastućih finansijskih proizvoda, o čemu svedoči više stotina biliona dolara investiranih u indeksne fondove.

Zasnovanost pasivne portfolio strategije na EMH ukazuje na odsustvo namere da se pronadu potcenjene ili precenjene hartije od vrednosti, odnosno, nadmudri tržište. Pasivna strategija upravljanja portfoliom ima za cilj da kreiranjem dobro diversifikovanog portfolija ostvari prosečan tržišni prinos. Svi pokušaji postizanja natprosečnog prinosa predstavljaju uzaludno gubljenje novca i vremena.

Nakon konstruisanja portfolija pasivni portfolio menadžer ne menja njegovu strukturu kako bi reagovao na prognoze u pogledu tržišnih performansi. Struktura portfolija se menja jedino kada se investitorova tolerancija prema riziku promeni usled promena u bogatstvu i starosnoj dobi investitora [3, str. 713]. Pasivna strategija je pogodna za ljude starijeg uzrasta i uopšte one koji iz bilo kog razloga nisu spremni da preuzmu veći rizik. U odnosu na ostale investicione strategije, ovo je možda najjednostavniji način investiranja koji zahteva relativno malo vremena i napora [18, str. 303].

Ključni argument koji ide u prilog pasivnoj portfolio strategiji jeste minimiziranje transakcionih troškova, troškova analize, troškova upravljanja portfoliom, rizika investiranja i vremena utrošenog za upravljanje portfoliom. Zasnovanost pasivne strategije upravljanja portfoliom na uverenju da je nemoguće konzistentno pobeđivati tržište za posledicu ima minimalno trgovanje i samim tim minimalne transakcione troškove. Zagovornici pasivnog upravljanja portfoliom smatraju da se finansijskom analizom ne mogu otkriti povoljne prilike za zaradu, zbog čega su i troškovi analize minimalni. Takođe, vreme utrošeno za upravljanje portfoliom i troškovi upravljanja portfoliom su znatno niži u odnosu na aktivni portfolio menadžment. Konačno, pasivna portfolio strategija insistiranjem na širokoj diversifikaciji portfolija minimizira rizik ulaganja. Samim tim, ovaj način upravljanja portfoliom je prikladniji konzervativnim investitorima sa niskim nivoom tolerancije rizika.

Dokaze u prilog primene pasivne portfolio strategije pronašli su Malkiel [16], Rompotis [22], Tudor [24], Gökçen i Yalçın [9] i mnogi drugi. Zagovornici pasivnog upravljanja portfoliom ističu da su primeri ranijih uspeha aktivnih portfolio menadžera pre rezultat sreće nego veštine. Ako hiljadu ljudi baci novčić po deset puta, dobri su izgledi da će jedan od njih svaki put dobiti glavu. U investicionoj javnosti ova osoba dobija neopravdani epitet izvanrednog portfolio menadžera [23, str. 892]. Takođe, nasuprot gore navedenim empirijskim dokazima uspešnosti primene momentum strategije i strategije kontriranja, zagovornici pasivnog portfolio menadžmenta ističu da su koeficijenti korelacije između serija prinosa u većini slučajeva bili niski, pa korelacija nije imala posebnu ekonomsku i statističku značajnost. To znači da trgovanje primenom momentum strategije i strategije kontriranja nije garantovalo natprosečne prinose.

Dve osnovne pasivne strategije upravljanja portfoliom su strategija „kupi i drži” (buy-and-hold strategy) i indeksiranje (index-matching/indexing). Strategija „kupi i drži” podrazumeva kupovinu hartija od vrednosti i njihovo držanje tokom neodređenog vremenskog perioda u slučaju akcija, odnosno, određenog vremenskog perioda u slučaju hartija od vrednosti sa rokom dospeća, kao što su kratkoročni instrumenti tržišta novca i obveznice. Inicijalno kreirani portfolio ostaje u relativno neizmenjenom obliku usled odsustva aktivne kupovine i prodaje hartija od vrednosti iz portfolija nakon njegovog kreiranja. Moguće su samo neznatne izmene portfolija nastale kao

posledica reinvestiranja prihoda ostvarenih u formi dividendi i kamata. Budući da pasivni portfolio menadžment polazi od pretpostavke da su sve hartije od vrednosti pravilno vrednovane, umesto detaljne analize hartija od vrednosti, primenjuje se pristup slučajnog izbora. Dakle, u okviru strategije „kupi i drži” izboru pojedinačnih hartija od vrednosti se ne pridaje poseban značaj, ali je, u cilju minimiziranja rizika ulaganja, bitno postići zadovoljavajući stepen diversifikacije ulaganja.

Popularnija pasivna strategija upravljanja portfoliom je indeksiranje koje podrazumeva kreiranje portfolija po ugledu na odabrani tržišni indeks. U finansijskoj literaturi se za portfolio koji odslikava odabrani tržišni indeks koristi naziv indeksni portfolio (indexed portfolio) ili replikativni portfolio (replicating/tracking portfolio). Cilj indeksiranja je kopiranje performansi odabranog tržišnog indeksa. Međutim, potpuno podudaranje performansi kreiranog portfolija sa performansama odabranog tržišnog indeksa je gotovo nemoguće. Usled čestih promena sastava i strukture tržišnog indeksa, odnosno komponentnih hartija od vrednosti i njihovih udela, neophodno je konstantno prilagođavanje strukture replikativnog portfolija. Ovo prilagođavanje strukture portfolija izmenjenoj strukturi tržišnog indeksa za posledicu ima troškove prilagođavanja koji onemogućavaju podudaranje performansi replikativnog portfolija sa performansama odabranog tržišnog indeksa. Takođe, kopiranje izmenjene strukture indeksa zahteva vreme, pa je vremenski jaz u prilagođavanju dodatni razlog nepodudaranja performansi.

Odstupanje performansi kreiranog portfolija od performansi odabranog tržišnog indeksa naziva se greška praćenja (tracking error) tržišnog indeksa. Veličina greške praćenja indirektno ukazuje na visinu transakcionih troškova nastalih prilikom kreiranja replikativnog portfolija. Manja greška praćenja znači više transakcione troškove, jer su u sastav portfolija uključene sve komponente tržišnog indeksa. I obrnuto, veća greška praćenja znači manje transakcione troškove, jer je manji broj komponentni tržišnog indeksa uključen u portfolio. Dakle, visina transakcionih troškova je obrnuto srazmerana veličini greške praćenja. Na osnovu navedenog zaključuje se da se pasivni portfolio menadžer, prilikom konstruisanja replikativnog portfolija, suočava ne samo sa izborom tržišnog indeksa koji će poslužiti kao benčmark, već i sa odlukom o supstituciji između preciznosti kopiranja odabranog indeksa i transakcionih troškova.

Dva osnovna pristupa kreiranju replikativnog portfolija koja za rezultat imaju različitu preciznost kopiranja i različite transakcione troškove su pristup potpunog indeksiranja (complete indexing) i pristup nepotpunog indeksiranja (incomplete indexing). Potpuno indeksiranje podrazumeva kreiranje replikativnog portfolija koji sadrži sve komponente tržišnog indeksa u njihovoj originalnoj proporciji. Ovaj način indeksiranja podrazumeva visoku preciznost kopiranja, ali i visoke transakcione troškove. Usled potencijalno visokih transakcionih troškova, potpuno indeksiranje se primenjuje prilikom kopiranja tržišnih indeksa sa užom bazom, kao što je na primer Dow Jones Industrial Average (DJIA) indeks koji se sastoji od trideset akcija. Verno kopiranje tržišnih indeksa sa širokom bazom, kao što je na primer Wilshire 5000, rezultiralo bi ne samo visokim troškovima kreiranja indeksnog portfolija, već i visokim troškovima njegovog rebalansiranja. Stoga se, u ovom slučaju, umesto potpunog indeksiranja, po pravilu, primenjuje nepotpuno indeksiranje, koje

podrazumeva kreiranje replikativnog portfolija sa manjim brojem hartija od vrednosti u odnosu na odabrani tržišni indeks.

Nepotpuno indeksiranje karakteriše niža preciznost kopiranja, ali i niži transakcioni troškovi. U okviru nepotpunog indeksiranja razlikuju se metod kapitalizacije (capitalization approach), metod stratifikovanog (slojevitog) uzorka (stratified sampling) i metod kvadratne optimizacije (quadratic optimization). Metod kapitalizacije podrazumeva precizno kopiranje onih komponenti tržišnog indeksa koje imaju najveću tržišnu kapitalizaciju i jednako raspodeljivanje ostatka raspoloživih sredstava među preostalim komponentama indeksa. Metod stratifikovanog (slojevitog) uzorka podrazumeva najpre stratifikovanje tržišnog indeksa na osnovu izabranog faktora, kao što je na primer, u slučaju akcija, privredni sektor kojem kompanija pripada, ili pak, u slučaju obveznica, ročnost hartija od vrednosti. Potom se raspoloživa sredstva investiraju u hartije od vrednosti iz različitih stratuma (slojeva), proporcionalno zastupljenosti stratuma u tržišnom indeksu. Na ovaj način kopira se zastupljenost pojedinačnih stratuma u tržišnom indeksu. Drugim rečima, postiže se jednakost učešća različitih stratuma u replikativnom portfoliju sa njihovim učešćem u tržišnom indeksu. Konačno, metod kvadratne optimizacije podrazumeva određivanje komponenti replikativnog portfolija upotrebom tehnika kvadratnog programiranja, pri čemu se kao inputi u programiranju koriste istorijske informacije o kretanju cena hartija od vrednosti i informacije o korelacijama između prinosa hartija od vrednosti. Osnovno ograničenje ovog metoda ogleda se u njegovoj zasnovanosti na istorijskim podacima, jer eventualna promena ovih podataka tokom vremena uzrokuje veliku grešku praćenja.

HIBRIDNA PORTFOLIO STRATEGIJA – FAKTOR POMIRENJA AKTIVNOG I PASIVNOG UPRAVLJANJA PORTFOLIOM

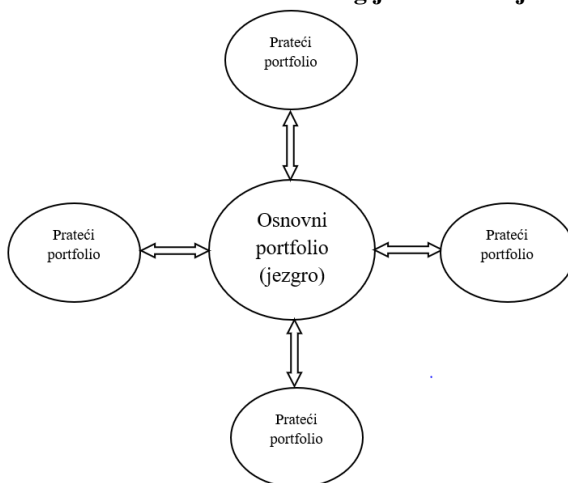
Debata o izboru između aktivnog i pasivnog upravljanja portfoliom traje od sedamdesetih godina 20. veka bez končanog epiloga i konsenzusa o superiornosti jedne ili druge portfolio strategije. Obe strategije investiranja imaju brojne prednosti, ali i nedostatke. Aktivna strategija pruža mogućnost postizanja natprosečnih prinosa, ali po ceni povećanog rizika ulaganja. S druge strane, pasivna strategija obezbeđuje visok stepen diversifikacije ulaganja, niske troškove i nizak rizik ulaganja, ali uz prinose koji su na nivou tržišnog proseka.

Ipak, izbor između aktivne i pasivne strategije investiranja se ne svodi nužno na izbor „sve ili ništa”. Moguća je integracija ovih strategija u formi hibridne portfolio strategije. Hibridna portfolio strategija koristi prednosti i aktivne i pasivne strategije investiranja i istovremeno ublažava njihove nedostatke. Zagovornici hibridnog pristupa smatraju da se kombinovanjem aktivne i pasivne strategije investiranja postiže superiorniji odnos prinosa i rizika negoli njihovom pojedinačnom upotrebom. Na primer, moguće je istovremeno primeniti pasivan metod alokacije aktive i aktivan metod selekcije hartija od vrednosti. U ovom slučaju, portfolio menadžer bi imao fiksnu alokaciju aktive, ali bi aktivno birao pojedinačne hartije od vrednosti unutar svake klase aktive. Opisana hibridna portfolio strategija je poznata pod nazivom security-selection style of management. Takođe, moguće je primeniti aktivan metod

alokacije aktive i pasivan metod selekcije hartija od vrednosti. U ovom slučaju, portfolio menadžer bi mogao aktivno da menja udele različitih klasa aktive u portfoliju, a da pri tom drži indeksne portfolije unutar svake klase aktive [3, str. 713]. Opisani kombinovani pristup investiranju je u finansijskoj literaturi poznat pod nazivom asset-allocation style of management.

Pored navedenih strategija, popularna hibridna portfolio strategija analizirana u brojnim radovima ([1]; [26]; [25]; [17]) je i core-satellite strategija investiranja (Slika 3). Ova strategija podrazumeva postojanje osnovnog portfolija kao jezgra (core portfolio) i većeg brojem manjih pratećih portfolija (satellite portfolios), koji svojim prednostima ublažavaju nedostatke osnovnog portfolija. U okviru core-satellite strategije investiranja razlikuju se strategija pasivnog jezgra i strategija aktivnog jezgra, a izbor između ovih strategija zavisi od investitorovog nivoa tolerancije rizika. Osnovna ideja strategije pasivnog jezgra jeste da se najveći deo (jezgro) portfolija indeksira, a da se ostatkom portfolija aktivno upravlja. Upotrebom indeksnog portfolija kao jezgra postižu se kontrola troškova i zadovoljavajuća diversifikacija ulaganja praćena niskim rizikom. S druge strane, uloga aktivno upravljanih pratećih portfolija je da obezbede postizanje prinosa viših od prosečnog tržišnog prinosa. Na ovaj način pozitivne strane osnovnog i pratećih portfolija se sabiraju, a negativne međusobno ublažavaju.

Slika 3. Core-satellite strategija investiranja

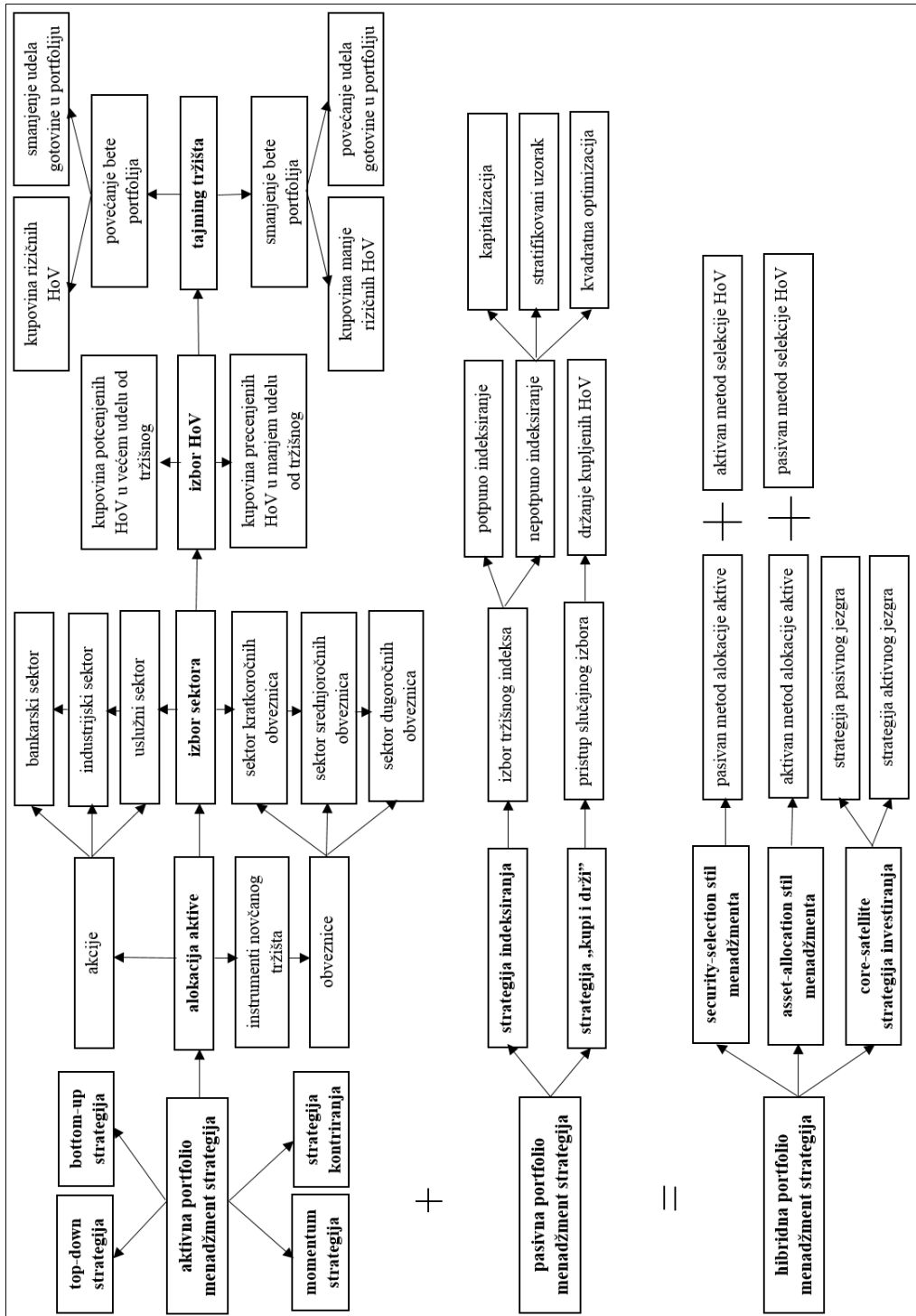


Izvor: Autor, na osnovu Blake [2, str. 544]

Nasuprot strategiji pasivnog jezgra, strategija aktivnog jezgra podrazumeva da portfolio menadžer aktivno upravlja najvećim delom portfolija, a da indeksira ostatak portfolija. Upotrebom aktivnog portfolija kao jezgra povećava se mogućnost ostvarenja natprosečnih rezultata, ali se povećava i rizik ulaganja. Uloga pasivno upravljanih pratećih portfolija je da kroz diversifikaciju ulaganja smanje ovaj rizik. Prema tome, nedostaci osnovnog portfolija ublažavaju se prednostima pratećih portfolija.

Na osnovu svega gore navedenog zaključuje se da se hibridna portfolio strategija, koja obećava relativno dobre prinose uz razuman rizik ulaganja, može shvatiti kao logičan odgovor na nerešenu debatu između aktivnog i pasivnog upravljanja portfoliom.

Slika 4. Integralni prikaz aktivne, pasivne i hibridne portfolio strategije



Izvor: Autor

Konačno u nameri da se obezbedi vizuelni uvid u celinu istraživane problematike na Slici 4 je dat integralni prikaz aktivne, pasivne i hibridne portfolio strategije koji portfolio menadžerima može poslužiti kao svojevrсни vodič prilikom upravljanja portfolio i razmatranja različitih alternativa koje im tokom ovog procesa stoje na raspolaganju.

ZAKLJUČAK

Prilikom upravljanja portfolio hartija od vrednosti portfolio menadžeri se suočavaju sa brojnim izborima, a među najvažnijima je izbor strategije upravljanja portfolio. Izbor portfolio strategije primarno zavisi od menadžerovog stava u pogledu prisustva ili odsustva validnosti EMH. Portfolio menadžeri koji veruju u validnost EMH biraju pasivnu portfolio strategiju zasnovanu na kreiranju dobro diversifikovanog portfolio i postizanju prosečnog tržišnog prinosa. Visok stepen diversifikacije ulaganja obećava nizak rizik ulaganja, a odsustvo namere da se pronađu potcenjene i precenjene hartije od vrednosti i „pobedi” tržište rezultira minimiziranjem transakcionih troškova, troškova analize i troškova upravljanja portfolio. S druge strane, portfolio menadžeri koji ne veruju u validnost EMH biraju aktivnu portfolio strategiju zasnovanu na otkrivanju najprofitabilnijih klasa aktive i najprofitabilnijih hartija od vrednosti u okviru svake klase. Aktivni portfolio menadžeri nastoje da kupovinom potcenjenih i prodajom precenjenih hartija od vrednosti maksimiraju prinos i „pobede” tržište, a pretpostavljeno odsustvo tržišne efikasnosti opravdava njihovu nameru. U poređenju sa pasivnim strategijama „kupi i drži” i indeksiranje, aktivne portfolio strategije: top-down strategija, bottom-up strategija, momentum strategija i strategija kontriranja podrazumevaju veće troškove trgovanja, analize i upravljanja portfolio, ali obećavaju i veći prinos čija realizacija primarno zavisi od stepena efikasnosti finansijskog tržišta.

Na osnovu navedenog zaključuje se da se decenijama prisutna dilema izbora između aktivne i pasivne strategije upravljanja portfolio bazira se na debati o validnosti EMH. Zagovornici EMH kritikuju aktivnu portfolio strategiju, smatrajući je nepotrebnim trošenjem novca i vremena, a podržavaju pasivnu strategiju upravljanja portfolio. S druge strane, oponenti EMH kritikuju pasivnu portfolio strategiju, smatrajući je nedovoljno profitabilnom strategijom, a podržavaju aktivnu strategiju upravljanja portfolio. U prilog izbora aktivne portfolio strategije govori prisustvo brojnih tržišnih anomalija i teorijskih nekonzistentnosti EMH, dok objašnjenja tržišnih anomalija i dokazi validnosti EMH govore u prilog izbora pasivne strategije upravljanja portfolio.

Budući da u relevantnoj literaturi još uvek nije postignut konsenzus o prisustvu ili odsustvu validnosti EMH, nije teško zaključiti da istovremeno nije postignut ni konsenzus o superiornosti aktivne ili pasivne strategije upravljanja portfolio. Stoga, rešenje problema treba potražiti u primeni hibridne portfolio strategije koja nastoji da iskoristi pozitivne, a ublaži i eliminiše negativne aspekte opisanih strategija. Primena hibridne portfolio strategije predstavlja srednje i najprihvatljivije rešenje koje uspeva da pomiri suprotstavljene stavove zagovornika aktivne i pasivne portfolio strategije.

Međutim, ukoliko bi se zanemarila hibridna portfolio strategija i vršio izbor isključivo između aktivne i pasivne strategije upravljanja portfoliom, predlog za portfolio menadžere je aktivno upravljanje portfoliom, ali istrajno aktivno upravljanje, pod uslovom da raspoloživa finansijska sredstva to dozvoljavaju. Istrajno aktivno upravljanje portfoliom bi pre ili kasnije rezultiralo natprosečnim prinosima, jer što je više onih koji odustaju od aktivnog upravljanja portfoliom to su prilike za zaradu u vidu prisustva potcenjenih i precenjenih hartija od vrednosti veće. Drugim rečima, što je više onih koji veruju u tržišnu efikasnost to je tržište neefikasnije. Pored navedenog, teško je poverovati da stručna znanja, iskustvo i veštine profesionalaca u upravljanju portfoliom ne uspevaju da donesu rezultate bolje od onih koje ostvaruju investitori koji prosto kopiraju odabrani tržišni indeks ne raspolažući posebnim znanjima i veštinama.

BIBLIOGRAFIJA

1. Amenc, N., Malaise, P., & Martellini, L. (2004). Revisiting core-satellite investing. *The Journal of Portfolio Management*, 31(1), 64-75.
2. Blake, D. (2000). *Financial market analysis*. Chichester, England: John Wiley & Sons Ltd.
3. Bodie, Z., Kane, A., & Marcus, A. J. (2009). *Osnovi investicija*. Beograd, Republika Srbija, Data status.
4. Brzaković, T. (2005). Proces investiranja i investicione strategije na tržištu kapitala. *Bankarstvo*, 9/10, 30-38.
5. Cubbin, E., Eidne, M., Firer, C., & Gilbert, E. (2006). Mean reversion on the JSE. *Investment Analysts Journal*, 35(63), 39-48.
6. De Bondt, W. F. M., & Thaler, R. H. (1985). Does the stock market overreact? *The Journal of Finance*, 40(3), 793-805.
7. Elton, E. J., Gruber, M. J., Brown, S. J., & Goetzmann, W. N. (2011). *Modern portfolio theory and investment analysis*. Hoboken, New Jersey: John-Wiley & Sons Inc.
8. Fabozzi, F. J., Grant, J. L., & Vardharaj, R. (2011). Common stock portfolio management strategies. In F. J. Fabozzi, & H. M. Markowitz (Eds.). *The Theory and Practice of Investment Management: Asset Allocation, Valuation, Portfolio Construction, and Strategies* (pp. 229-270). Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons Inc.
9. Gökçen, U., & Yalçın, A. (2015). The case against active pension funds: Evidence from the Turkish private pension system. *Emerging Markets Review*, 23, 46-67.
10. Goudarzi, H. (2013). Volatility mean reversion and stock market efficiency. *Asian Economic and Financial Review*, 3(12), 1681-1692.
11. Grinblatt, M., Titman, S., & Wermers, R. (1995). Momentum investment strategies, portfolio performance, and herding: A study of mutual fund behavior. *The American Economic Review*, 85(5), 1088-1105.
12. Gropp, J. (2004). Mean reversion of industry stock returns in the U.S., 1926-1998. *Journal of Empirical Finance*, 11(4), 537-551.
13. Jegadeesh, N., & Titman, S. (1993). Returns to buying winners and selling losers: Implications for stock market efficiency. *The Journal of Finance*, 48(1), 65-91.

14. Lehmann, B. N. (1990). Fads, martingales, and market efficiency. *Quarterly Journal of Economics*, 105(1), 1-28.
15. Leković, M. (2017). Savremena portfolio teorija i ocena investicionih performansi. Neobjavljena doktorska disertacija, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Kragujevac, Republika Srbija.
16. Malkiel, B. G. (2003). Passive investment strategies and efficient markets. *European Financial Management*, 9(1), 1-10.
17. Methling, F., & von Nitzsch, R. (2019). Thematic portfolio optimization: Challenging the core satellite approach. *Financial Markets and Portfolio Management*, 33(2), 133-154.
18. Miletić, S. (2013). *Portfolio menadžment*. Beograd, Republika Srbija: Visoka škola za poslovnu ekonomiju i preduzetništvo.
19. Nisar, S., & Hanif, M. (2012). Testing weak form of efficient market hypothesis: Empirical evidence from South-Asia. *World Applied Sciences Journal*, 17(4), 414-427.
20. Pantić, N., & Milojević, I. (2019). Investments and employment in tourism in the Republic of Serbia. *Menadžment u hotelijerstvu i turizmu – Hotel and Tourism Management*, 7(1), 95-104.
21. Raquib, M., & Alom, K. (2015). Are the emerging capital markets weak form efficient? Evidence from the model of the Dhaka Stock Exchange. *Universal Journal of Accounting and Finance*, 3(1), 1-8.
22. Rompotis, G. G. (2009). Active vs. passive management: New evidence from exchange traded funds. Retrieved 24 December 2019, from <https://ssrn.com/abstract=1337708>
23. Sharpe, W. F., Alexander, G. J., & Bailey, J. V. (1995). *Investments*. Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice Hall Inc.
24. Tudor, C. (2012). Active portfolio management on the Romanian stock market. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 58, 543-551.
25. Walsh, A. (2013). Core–satellite strategies: Combining stability and opportunity in an ETF portfolio. *The Journal of Index Investing*, 4(3), 50-53.
26. Welch, S. (2008). The Hitchhiker’s guide to core/satellite investing. *The Journal of Wealth Management*, 11(3), 97-111.

RESUME

The choice between active and passive portfolio management strategies is a question that has occupied the attention of the academic and investment public for decades. In order to contribute to the multi-decade discussion, the basic characteristics of these strategies with apostrophizing of their positive and negative aspects are presented in the paper. The active portfolio strategy is based on the assumption of market inefficiency, while advocates of passive portfolio management claim that the capital markets are efficient enough to prevent above-average returns. Therefore, active portfolio strategy "looks for winners", while passive portfolio managers create a broadly diversified portfolio that ensures investment safety, but at the expense of profitability. In contrast to active portfolio management, which implies large analytical efforts, and therefore significant portfolio management costs, the key advantages of passive investment portfolio management are the minimization of transaction costs, costs of analyzing individual securities, portfolio management costs,

management risk and time spent on portfolio management. Bearing in mind the previously stated, the aim of the research is to find an answer to the question which of the mentioned portfolio management strategies is more superior. By presenting arguments in favour of and against the choice of active and passive portfolio strategies, it was concluded that neither strategy is perfect and that cannot be spoken about the superiority of active or passive portfolio management, because both strategies and both models of portfolio management contain equally serious flaws that prevent them from achieving superiority. The active portfolio strategy provides the possibility of achieving above-average returns, but at the cost of increased investment risk, while the passive portfolio management strategy provides a high degree of investment diversification, low costs and low investment risk, but with returns that are at the level of the market average. Since the choice between active and passive investment strategy is not necessarily reduced to an "all or nothing" choice, the solution to the problem should be sought in the application of a hybrid portfolio strategy that simultaneously integrates the advantages and mitigates the disadvantages of these strategies. The hybrid portfolio strategy promises relatively good returns with reasonable investment risk, therefore it can be seen as a logical answer to the unresolved debate between active and passive portfolio management.

UTICAJ PANDEMIJE KORONA VIRUSA NA KRETANJE VREDNOSTI INDEKSA ODABRANIH ZEMALJA

Nikola Kovinić

Doktorant ekonomskog fakulteta u Subotici

Republika Srbija

nikola94np@gmail.com

Apstrakt: Iako je pandemija izbila tokom 2019. godine svet se suočio sa, prvenstveno, zdravstvenom krizom tokom 2021. godine, koja će ostaviti nemerljive zdravstvene, socijalne i na kraju ekonomske posledice. Pandemija izazvana virusom „COVID-19“ je dovela do velikih socio-ekonomskih promena na svetskoj sceni, izvršila je udar na sve ekonomije sveta, te tako i na ekonomiju Srbije i zemalja u okruženju. Republika Srbija, kao i države okruženja, preduzima čitav set mera u cilju ublažavanja ekonomskih posledica izazvanih pandemijom virusa „COVID-19“. Širok dijapazon restriktivnih mera, koje su sve zemlje sveta preduzele u cilju sprečavanja ekonomskih posledica kretale su se od zatvaranja granica, ograničavanja međunarodnog saobraćaja, smanjenje i kontrole rada pojedinih objekata, pa sve do policijskog časa i karantina. Mere koje su države, Republika Srbija i države okruženja (Hrvatska, Bosna i Hercegovina, Severna Makedonija i Crna Gora) preduzimale tokom trajanja pandemije ali preduzimaju i dalje, pokazaće se, uspele su samo da ublaže ekonomski pad nacionalnih ekonomija čime se pratio trend ukupnih svetskih ekonomskih tokova. Koliki je navedeni pad i da li je pad samo lični osećaj utvrdićemo istraživanjem i to komparacijom berzanskih indeksa Republike Srbije sa berzanskim indeksima država okruženja.

Ključne riječi: berze, indeksi, ekonomske mere, ekonomske posledice, pandemija.

THE INFLUENCE OF THE PANDEMIC OF COVID 19 ON THE INDEX VALUES IN THE SELECTED COUNTRIES

Abstract :The pandemic of Covid 19 may have started in 2019, but in 2021, the world faced health crises that will have lasting and immeasurable after effects across the health care, social and economic spectrum. The pandemic of Covid 19 has changed the world and brought many socio-economic changes on the global level, endangering the economies of the world, as well the economy of our country and nearby countries. The Republic of Serbia, as well as the nearby countries, tries to employ all the possible solutions and measures to lessen the economic after-effects of the pandemic of the virus. The countries have started using a wide variety of restrictive measures, so they can control, prevent and end the pandemic and the measures have been different: sometimes the country borders have been closed, the interstate traffic was limited, there was a quarantine in some of the countries and even a curfew. The measures that Serbia has taken and is still taking - as well as nearby countries - (Croatia, Bosnia and Hercegovina, Northern Macedonia and Montenegro), will have lasting results because they have prevented the drastic economic downfall. How will the downfall be described and whether or not it was the real feel of the individual, we will find out in this research and the comparison of the stock indexes in our country and the nearby countries.

Key word: Stock market, indexes, economic measures, economic consequences, pandemic.

JEL codes: Z3

UVOD

Niz istorijskih značajnih događaja i činjenica izvršili su suštinski uticaj na razvoj berze i finansijskih tržišta kakve danas poznajemo. Kao nekad u istoriji i danas utiču na njihov dalji razvojni proces i oblik. Do 1900-te godine nijedan kontinent više nije imun pre svega na hartije od vrednosti a samim tim i na berze. Anglosaksonski sistem berzi kao samoregulatornih tela je prestao da postoji donošenjem zakonskih regulativa 1933. i 1934. godine i te godine i prihvatio praksu kontinentalne Evrope, gde je državna regulativa i kontrola već odavno postojala. Treba pomenuti i to da je period do sedamdesetih godina prošlog veka u velikoj meri obeležio napredak u tehnologiji i komunikaciji. Na svetskom valutnom tržištu dominantnost dolara je sve veća, u velikoj meri zahvaljujući bankama koje su davale veće kamate za depozite denominirane u dolarima. Finansijsko tržište je globalizovano a 1962. godine formirano je Međunarodno udruženje berzi (International Federation of Stock Exchanges FIBV), danas se zove Svetsko udruženje berzi (WFE World Federation of Exchanges) koje funkcioniše po jasnim pravilima spojenih sudova uzajamne međuzavisnosti svih članova udruženja. U takvom globalizovanom stanju i opšte međuzavisnosti, posebno male berze nisu u poziciji da odolevaju globalnim krizama i funkcionišu samostalno. Na taj način uticaj pandemije Korona virusa na kretanje vrednosti indeksa odabranih zemalja (Srbija, Hrvatska, Bosna i Hercegovina, Severna Makedonija i Crna Gora) uglavnom beleže slične rezultate poput ostalih. Referentna berza za potrebe ovog rada biće beogradska berza kao etalon komparacije za berze iz ostalih pomenutih zemalja. Pandemija virusa COVID-19 je izazvala velike ekonomske posledice, čije razmere se još uvek ne mogu u potpunosti sagledati. Za razliku od pređašnjih ekonomskih kriza koje su uzdrmale svet i kod kojih se veća ekonomska aktivnost nametnula kao idealno rešenje, u ovoj novonastaloj situaciji to ipak nije tako. U cilju očuvanja zdravlja ljudi bilo je neophodno u određenoj meri zaustaviti ekonomsku aktivnost. Veliki broj zaposlenih lica upućen je na rad od kuće, a u sektorima u kojima je neophodno fizičko prisustvo radnika, poput industrijske proizvodnje i pružanja različitih usluga, došlo je do privremenog obustavljanja delatnosti [16, str. 8]. Efekti ekonomske krize nastale pod uticajem pandemije Korona virusa tokom 2021. godine su u velikoj meri vidljivi na tržištima kapitala širom sveta, pa tako i u Republici Srbiji ali i izabranim zemljama čija su finansijska tržišta, inače nerazvijena i nedovoljno likvidna, dodatno opterećena efektima navedene svetske krize.

Cilj istraživanja jeste da se teorijski definiše i empirijski istraži kretanje berzanskih indeksa odnosno utvrditi uticaj pandemije Korona virusa na kretanje vrednosti indeksa odabranih zemalja u 2021. godini. Sami indeksi ukazuju na kretanja na određenim tržištima ili u određenim sektorima i njihova struktura zavisi od odluke kreatora indeksa o tome koje će se hartije uzeti u obzir [21, str. 6]. Empirijskim istraživanjem utvrdićemo kretanje berzanskih indeksa tokom 2021. godine na izabranim berzama u Republici Srbiji i državama okruženja a zatim komparativnom metodom utvrditi uticaj pandemije COVID-19 virusa na ekonomije poređenjem indeksa pre i tokom pandemije. Osim toga, cilj rada jeste, posredno, prikazati i rezultate primene konvencionalnih mera tokom krize izazvane pandemijom virusa koje su države preduzimale na zaštiti svojih ekonomija.

Sa ciljem što objektivnijeg i pouzdanijeg prikaza podataka i realizacije istraživanja u radu su korišćene metode i to metod deskripcije, metod komparacije, tehnička analiza i sinteza kao i analiza dostupne strane i domaće literature.

Na osnovu svega iznetog u radu se mogu izdvojiti osnovna hipoteza i posebne hipoteze. Osnovna (generalna) hipoteza istraživanja na osnovu svega iznetog glasi: Berzanski indeksi izabranih zemalja beleže očigledan pad pod uticajem ekonomskih posledica pandemije COVID-19 virusa tokom 2021. godine.

Na osnovu iznete generalne hipoteze, posebne hipoteze glase:

- H1: Berzanski indeksi iskazani na Beogradskoj berzi beleže pad pod uticajem ekonomskih posledica pandemije COVID-19 virusa tokom 2021. godine;
- H2: Berzanski indeksi iskazani na berzama izabranih zemalja (Hrvatska, Bosna i Hercegovina, Severna Makedonija i Crna Gora) beleže pad pod uticajem ekonomskih posledica pandemije COVID-19 virusa tokom 2021. godine;
- H3: Konvencionalne mere tokom krize izazvane pandemijom virusa koje su države preduzimale na zaštiti svojih ekonomija nisu sprečile pad berzanskih indeksa tokom 2021. godine.

KRETANJE INDEKSA NA BEOGRADSKOJ BERZI

Prema javno dostupim podacima analiziraćemo kretanje indeksa na beogradskoj berzi tokom trajanja pandemije COVID-19 virusa. Na Beogradskoj berzi je u 2020. godine ostvaren ukupan promet u vrednosti od 48,75 milijardi RSD, odnosno preko 414 miliona EUR, što izraženo u dinarima predstavlja pad prometa od gotovo 47% u odnosu na 2019. godinu [1, str. 4]. U 2020. godini zabeležen je pad prometa akcija i to sa 44,3% u 2019. godini na 10,3% u 2020. godini. Sa druge strane promet obveznicama u 2020. godini dostigao je vrednost od 43,7 milijardi dinara što čini 89,68% ukupnog prometa na Berzi. Iako ovi finansijski instrumenti četvrtu godinu za redom drže primat po učešću u vrednosti prometa, njihovo procentualno učešće u odnosu na prethodnu godinu, kada je iznosilo 55,68%, uvećalo se za više od 61% [1, str. 4].

Iako su u četvrtom kvartalu 2020. godine oba indeksa beogradske berze (BELEX15 i BELEXline) ostvarila pozitivna kretanja, godinu su ipak završili u crvenoj zoni. Vrednost BELEX15 dostigao je vrednost od 748,61 indeksna poena, što je za 6,62% niže u odnosu na 2019. godinu. Vrednost BELEXline dostigao je vrednost od 1.566,803 indeksna poena, što je za 9,31% niže u odnosu na 2019. godinu. Učešće indeksa BELEX15 u ukupnom prometu akcija od 76,3% ukazuje na likvidnosnu koncentrisanost tržišta, prevashodno usled ograničene raspoloživosti investicionih alternativa i opštih mogućnost za plasiranje sredstava na tržištu [1, str. 5].

Dana 01.03.2021. godine u jeku pandemije indeks BELEXline beleži vrednost od 1.575 sa tendencijom rasta. Proces stagnacije odnosno blagog rasta i blagog, rekli bi, nekontrolisanog pada trajaće do meseca avgusta 2021. godine. Ogroman pad koji je zabeležen tokom 2020. godine, na početku izbijanja pandemije, kada su svetske privredne aktivnosti skoro pa zaustavljene, preneo se u narednu, 2021. godinu. Tokom posmatrane godine, promet na tržištu akcija na beogradskoj berzi iznosio je svega 55,1

Uticaj pandemije korona virusa na kretanje vrednosti indeksa odabranih zemalja | 109 milion evra, i to u velikoj meri zahvaljujući jednokratnim transakcijama mimo najkvalitetnijih segmenata domaćeg tržišta.

Slika 1. Kretanje indeksa BELEX15 i BELEXline u poslednje tri godine (posmatrano od 2019. godine do marta 2022. godine).



Izvor: Beogradska berza [2]

Tabela 1. Statistika Beogradske berze za 2019, 2020 i 2021 godinu

God.	Promet RSD	Promet EUR	Broj transakcija	BELEX15		BELEXline	
2021.	41.231.194.976	350.679.870	18.743	820,78	▲ 9,64%	1.711,57	▲ 9,29%
2020.	48.752.234.621	414.647.537	18.098	748,61	▼ -6,62%	1.566,03	▼ 9,31%
2019.	91.918.041.860	780.641.971	31.115	801,69	▲ 5,25%	1.726,82	▲ 8,65%

Izvor: Beogradska berza [3]

Posmatrajući kretanje vrednosti najznačajnijih akcija iz indeksne korpe berzanskog indeksa BELEX15 možemo uočiti jasne međuzavisnosti potrebne za dalju komparaciju. Tokom 2021. godine akcije Komercijalne banke su bile ubedljivo najprometnije, sa realizacijom od čak jedne milijarde dinara. Rast cene akcije je iznosio 38%, iznosa od 4.136 dinara.

Do 2020. i posebno 2021. godine najatraktivnija akcija, akcija NIS-a (Naftne industrije Srbije) beleži u posmatranoj godini najslabiji godišnji promet od izlaska naftne industrije na berzu, sa ukupno 4.182 miliona dinara. Procenjujemo da navedeni pad najbolje odslikava nivo likvidnosti domaćeg tržišta i nivo zabrinutosti investitora i njihovog povlačenja. Tokom 2021. godine akcija NIS-a je godinu završila po jedinstvenoj ceni od 620 dinara. Posmatrani pad cene iznosi 3,7%. Sledeća posmatrana akcija jeste kompanije Messer Tehnogas. Akcija kompanije Messer Tehnogas beleži rast 12,1% na 15.700 dinara uz godišnji promet tokom 2021. godine od 127,5 miliona dinara.

Apsolutni šampion rasta, Komercijalna banka, niko nije nadmašio ali se među dobitnicima nalaze i akcije kompanije Alfa plama. Akcija kompanije Alfa plam je tokom 2021. godine porasla za 28,5% na jedinačnu cenu od 26.999 dinara. Treće

akcija na listi pobednika je akcija kompanije Jedinstvo iz Sevojna, koja zabeležila rast od 25%, jedinačne cene koja iznosi 8.500 dinara.

Ipak, generalno, navedeni rast, poništavaju gubitnici iz indeksne korpe i vuku ukupan pad indeksa. Najznačajniji i najveći gubitnici su kompanija Dunav osiguranje (pad 25,8%, iznos 2.300 dinara), kompanije Energoprojekt holding (pad 21,8%), kompanije Metalac Gornji Milanovac (pad 4,6%).

Iako je godina 2021. trebala da bude godina oporavka, sačekamo kraj 2022. godine za donošenje novog utiska o stepenu oporavka jer granična posmatrana vrednost, najniža od 1.564,81 u odnosu na najvišu, od 1.789,15 u rasponu do 52 nedelje pokazuje trend stagnacije i blagog rasta.

Tabela 2. Najniža i najviša vrednost indeksa BELEX15 u poslednjih 52 nedelje prema indeksnoj korpi

52 nedelje	
Najviša vrednost	Najniža vrednost
1.789,15	1.564,81
21.02.2022.	05.03.2021.

Izvor: Beogradska berza [4]

Iako, evidencijski ovde zaista govorimo o rastu od 14,01% tokom izabrane godine, zaključkom potvrđujemo generalnu hipotezu, za područje tržišta Republike Srbije upoređivanjem sa kretanjem i vrednostima indeksa u odnosu na 2020. godinu i posebno 2019. godinu, koja glasi: Berzanski indeksi izabranih zemalja beleže očigledan pad pod uticajem ekonomskih posledica pandemije COVID-19 virusa tokom 2021.godine. Vlada Republike Srbije preuzela je brojne mere sa ciljem ublažavanja negativnih efekata COVID-19 virusa na privredni razvoj zemlje. Državna podrška privredi započela je odlukom Narodne banke Srbije da referentnu kamatnu stopu smanji na 1,75% polovinom marta, a zatim na 1,5% u aprilu. Takođe, Narodna banka Srbije je u martu donela odluku o monitorijumu na otplatu kredita koji će trajati tri meseca, a sve sa ciljem da se građani i privreda relaksiraju od bankarskih obaveza. Na početku meseca aprila donet je paket mera koji se uglavnom odnosi na privredu. Ovaj paket mera podrazumevao je to da se svim zaposlenima u mikro, malim i srednjim preduzećima isplati iznos od 30.000 RSD. Za ova sredstva nisu mogle da konkurišu one firme koje su do datuma konkurisanja otpustile više od 10% radnika. Ove mere su dovele do toga da u ovom periodu nemamo povećanje nezaposlenosti, odnosno smanjenje zaposlenosti. Jedina zamerka je bila upravo to što su neki preduzetnici smatrali da su ove mere trebale da počnu sa primenom bar 15 dana pre a ne polovinom maja kako je to kod nekih mera bilo predviđeno. Oporavak Srpske privrede zavisiće od stanja sa virusom COVID-19 i povratka normalnom životu sa jedne strane ali i od brzine oporavka naših glavnih spoljnotrgovinskih partnera.

Analizirajući mere koje je Narodna banka primenila, moguće je uočiti da se veći deo mera odnosi na kvantitativne olakšice koje obezbeđuju likvidnost poslovnih banka (svop aukcije u evrima i dinarima i repo-aukcije državnih hartija od vrednosti). Naravno, pored kvantitativnih olakšica, ako posmatramo mere Vlade Srbije, možemo uočiti da je naša Vlada primenila i program „bacanja novca iz helikoptera“ sa ciljem održavanja stabilnog nivoa potrošnje i likvidnosti stanovništva i privrede [20, str. 8].

KRETANJE INDEKSA NA ZAGREBAČKOJ BERZI

Na Zagrebačkoj berzi se razlikuje ukupno 14 indeksa i to 11 berzanskih indeksa akcija, 2 berzanska indeksa obveznica i 1 regionalni indeks. Ovih 14 indeksa Zagrebačke berze biće predstavljene u sledećim tabelama, sa tim što u Tabeli broj 3. će biti predstavljene akcijski indeksi (njih 11), u Tabeli broj 4. biće predstavljena 2 obveznička indeksa i u Tabeli broj 5. biće predstavljen 1 regionalni indeks.

Tabela 3. Akcijski indeksi Zagrebačke berze

Simbol	ISIN	Naziv	Najviša	Najniža	Promet
CBX	HRZB00ICBEX6	CROBEX	2.010,43	1.981,72	11.474.855,50
CBXTR	HRZB00ICBTR6	CROBEXtr	1.393,28	1.373,39	11.474.855,50
CBXPR	HRZB00ICBPR4	CROBEXprime	1.164,51	1.148,96	2.754.950,20
CBX10	HRZB00ICBE11	CROBEX10	1.213,52	1.200,28	7.942.640,20
C10TR	HRZB00ICB103	CROBEX10tr	1.243,33	1.229,77	7.942.640,20
CBXPL	HRZB00ICBEP2	CROBEXplus	1.235,35	1.211,41	11.016.758,70
CBXIN	HRZB00ICBEI7	CROBEXindustrija	1.141,65	1.110,44	2.049.750,30
CBXKO	HRZB00ICBEK3	CROBEXkonstrukt	427,87	404,16	242.655,30
CBXNU	HRZB00ICBEN7	CROBEXnutris	749,87	745,79	446.310,00
CBXTP	HRZB00ICBET4	CROBEXtransport	879,30	833,76	3.834.418,00
CBXTU	HRZB00ICBTU0	CROBEXturist	3.481,46	3.412,05	633.380,70

Izvor: Zagrebačka berza [17]

Tabela 4. Obveznički indeksi Zagrebačke berze

Simbol	ISIN	Naziv	Najviša	Najniža	Promet
CBS	HRZB00ICRBS8	CROBIS	104,6150	104,6150	97.206.652,81
CBSTR	HRZB00ICRBT6	CROBISTR	178,8273	178,8273	97.206.652,81

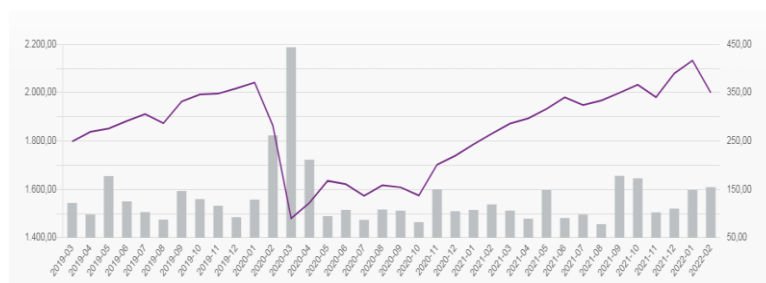
Izvor: Zagrebačka berza [17]

Tabela 5. Regionalni indeks Zagrebačke berze

Simbol	ISIN	Naziv	Najviša	Najniža	Promet
ADRPR	HRZB00IADPR4	ADRIAprime	1.303,96	1.286,69	-

Izvor: Zagrebačka berza [17]

Za naš komparativni indeks izbarali smo indeks CROBEX. CROBEX je bio prvi berzanski indeks koji je Berza počela da obračunava i to je indeks cena u kome se težina svake akcije određuje u skladu sa njenom tržišnom kapitalizacijom u slobodnom prometu. Indeks obuhvata najlikvidnije akcije sa najvećom tržišnom kapitalizacijom, uz ograničenje težine svake akcije do 10%. Bazna vrednost je 1.000 poena, a on se obračunava u kunama i distribuira u realnom vremenu, kontinuirano kroz trgovinu. [18]

Slika 2. Kretanje indeksa CROBEX u periodu od 03. 2019. godine do 02. 2022. godine.

Izvor: Zagrebačka burza [17]

Ukoliko se pogleda Slika broj 2. jasno se uočava skoro pa jasna dnevna fluktuacija sa blagim rastom. Ipak uočava se učestali pad sa većim rastom kao posledica neodlučnosti i brige investitora tokom pandemije.

Zagrebačka berza (Zagreb Stock Exchange) je 2020. godinu započela sa solidnom trgovinom, što je bio jedan logičan nastavak 2019. godine, kao jedne od uspešnijih godina u poslovanju ove Berze. Pojava prvog pozitivnog COVID-19 pacijenta u Hrvatskoj dovela je do toga da CROBEX u jednom danu izbugi 5% svoje vrednosti, a odmah narednog dana ovaj indeks pao je za dodatnih 2%. U aprilu 2020. godine promet akcija je bio prepolovljen, ali ipak viši nego u januaru iste godine. U mesecu maju i junu posmatrane godine dolazi do blag poboljšanja trgovine na ovoj Berzi. Promet akcija na Zagrebačkoj berzi 2020. godine je za 10,6 milijardi kuna ili 7,18% manji u odnosu na 2019. godinu. Osim što je COVID-19 razlog pada prometa akcija, razlog je i manji broj uvrštenih akcija. Posmatrano u prethodnom periodu, 2020. godine uvršteno je 15 akcija manje nego 2019. godine.

Veliki broj indeksa je u ovom periodu izgubio vrednost između 7,5% i 10%, dok su CROBEX i CROBEXtr pali za 13,8%, odnosno 12,5%. Indeks CROBEXindustrija i CROBEXkonstrukt su godinu završili u začajnom plusu, dok je CROBEXturist porastao za nezntatnih 0,60%, što je opet značajan porast imajući u obzir da je ovaj sektor u značajnoj meri pogođen pandemijom. U 2020. godini najviše se trgovalo akcijama Hrvatskog telekoma d.d., Valamar Riviera d.d., Adris grupa d.d., Podravka d.d. ali i akcijama Ericsson Nikola Tesla d.d., što se može videti u sledećoj priloženoj tabeli.

Tabela 6. Top 5 akcija sa najvećim prometom u 2020. godini na Zagrebačkoj berzi

Rang	Oznaka	Izdavač	Promet (kuna)	Udeo
1	HT	HT d.d.	351.691.018	15,29%
2	RIVP	Valamar Riviera d.d.	322.149.347	14,00%
3	ADRS2	ADRIS GRUPA d.d.	227.526.696	9,89%
4	PODR	PODRAVKA d.d.	127.746.431	5,55%

5	ERNT	ERICSSON TESLA d.d.	NIKOLA	121.070.065	5,26%
		Ostali		1.150.090.236	50,00%
	UKUPNO			2.300.273.793	100,00%

Izvor: Zagrebačka burza, godišnje izvješće o stanju grupe i poslovanju u 2020. godini [19]

Iako je 2021. godina, prema izjavama finansijskih vlasti Zagreba takođe trebala da bude godina oporavka i u ovoj zemlji Zapadnog Balkana sačekamo kraj tekuće godine za donošenje novog utiska o stepenu oporavka jer granična posmatrana vrednost, najniža od 1.827,50 u odnosu na najvišu, od 2.220,05 u rasponu do 52 nedelje pokazuje trend stagnacije i blagog rasta. Iako, evidencijski ovde zaista govorimo o rastu od 21,48% tokom izabrane godine, zaključkom **potvrđujemo generalnu hipotezu**, za područje tržišta Republike Hrvatske upoređivanjem sa kretanjem i vrednostima indeksa u odnosu na 2020. godinu i posebno 2019. godinu, koja glasi: *Berzanski indeksi izabranih zemalja beleže očigledan pad pod uticajem ekonomskih posledica pandemije COVID-19 virusa tokom 2021. godine*. Hipotezu potvrđujemo jer uočavamo nekontrolisan pad skoro na nedeljenom nivou i brzi rast koji nije uslovljen privrednim rastom već isključivo povratkom poverenja kod investitora a sve pod uticajem kretanja toka pandemije.

Vlada Republike Hrvatske preuzela je niz finansijskih mera u cilju sprečavanja negativnih posledica virusa COVID-19. Komercijalna banka donela je paket mera pomoći koje obuhvataju mirovanje duga, odnosno obustavljaju se svi izvršni postupci za namirivanje potraživanja od svih dužnika u periodu od 3 meseca. Ovaj paket mera podrazumeva i uzimanje kredita za obrtna sredstva i održavanje likvidnosti sa rokom otplate do 3 godine, ali i odobravanje beskamatnih kredita opštinama, gradovima, županijama, Hrvatskom zavodu za penzijsko osiguranje kao i Hrvatskom zavodu za zdravstveno osiguranje. Hrvatska banka za obnovu i razvoj privrednim subjektima odobrava kredite za održavanje likvidnosti. Ova sredstva se mogu koristiti za isplatu plata, plaćanje režiskih troškova ali i za uvećanje fonda za osiguranje izvoza.

Ministarstvo privrede, preduzetništva i zanatstva Republike Hrvatske preduzelo je određene mere, poput:

- Interventni otkup viška stoke, useva, voća i povrća.
- Uvođenje dodatnog grejs perioda za obvezu očuvanja radnih mesta, a da se pritom ne gubi pravo na mere podrške pri realizaciji investicionih projekata koji se sprovode u skladu sa Zakonom za podsticanje investicija.
- Interventna nabavka dezinfekcionih sredstava, sapuna, deterdženata za pranje, i ostale mere [14].

KRETANJE INDEKSA NA BANJALUČKOJ BERZI

Banjalučka berza je jedna od najmlađih posmatranih berzi. Na ovoj Berzi se računaju dva indeksa i to indeks akcija BIRS i indeks obveznica ORS.

Tabela 7. Indeksna korpa berzanskog indeksa BIRS

<u>Oznaka HOV</u>	<u>Naziv HOV</u>	<u>Prosečna cena</u>	<u>Poslednja cena</u>	<u>Najbolji kupovni</u>	<u>Najbolji prodajni</u>
BOKS-R-A	Boksit a.d. Milići	0,45	0,45	0,36	0,45
BVRU-R-A	ZTC Banja Vrućica a.d. Teslić	0,927	0,927	0,927	0,954
DEST-R-A	Hemijska industrija Destilacija a.d. Teslić	0,232	0,232	0,232	-
EKBL-R-A	Elektrokrajina a.d. Banja Luka	0,10	0,10	0,101	0,104
ELBI-R-A	Elektro - Bijeljina a.d. Bijeljina	0,285	0,285	0,228	0,28
ELDO-R-A	Elektro Doboj a.d. Doboj	0,288	0,288	0,232	-
HEDR-R-A	Hidroelektrane na Drini a.d. Višegrad	0,288	0,288	0,231	0,288
HELV-R-A	Hidroelektrane na Vrbasu a.d. Mrkonjić Grad	0,434	0,435	0,348	0,40
HETR-R-A	Hidroelektrane na Trebišnjici a.d. Trebinje	0,329	0,329	0,30	0,34
RITE-R-A	RiTE Gacko a.d. Gacko	0,033	0,033	0,027	0,032
RTEU-R-A	RiTE Ugljevik a.d. Ugljevik	0,039	0,039	0,032	0,046
TLKM-R-A	Telekom Srpske a.d. Banja Luka	1,37	1,32	1,31	1,40

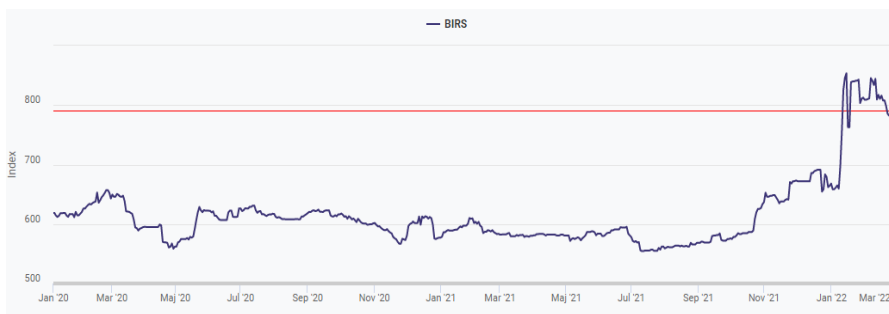
Izvor: Banjalučka berza [8]

Tabela 8. Indeksna korpa bezranskog indeksa ORS

<u>Oznaka HOV</u>	<u>Naziv HOV</u>	<u>Prosečna cena</u>	<u>Poslednja cena</u>	<u>Najbolji kupovni</u>	<u>Najbolji prodajni</u>
RSDS-O-H	Republika Srpska - dev. štednja 8	101,00	101,00		
RSDS-O-I	Republika Srpska - dev. štednja 9	101,20	101,20	101,20	101,25
RSRS-O-J	Republika Srpska - ratna šteta 10	98,17	98,17		
RSRS-O-L	Republika Srpska - ratna šteta 12	97,34	97,50	97,50	98,00
RSRS-O-M	Republika Srpska - ratna šteta 13	97,10	97,10	95,00	97,09

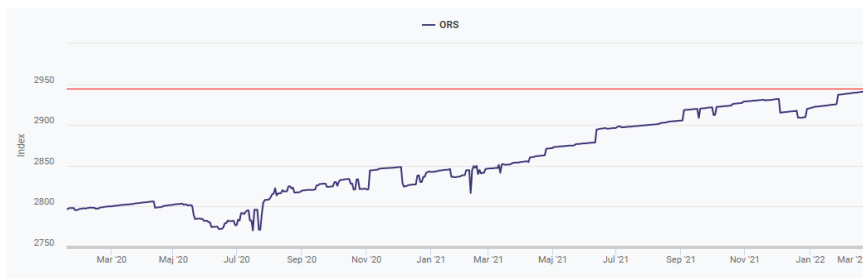
Izvor: Banjalučka berza [6]

Slika 3. Kretanje indeksa BIRS u periodu od 01.01.2020. godine do 01.03.2022. godine.



Izvor: Banjalučka berza [7]

Slika 4. Kretanje indeksa ORS u periodu od 01.01.2020. godine do 01.03.2022. godine



Izvor: Banjalučka berza [5]

Tokom 2020. godine Banjalučka berza je ostvarila promet od 1.427.168.056,00 KM što je za čak 51,18% više nego 2019. godine. Do ostvarivanja ovog prometa došlo je prikupljanjem sredstava od strane preduzeća, jedinica lokalne samouprave i Vlade Republike Srpske. Ako posmatramo trgovanje na Banjalučkoj berzi tokom 2020. godine možemo uvideti da nije došlo do velikih promena u odnosu na prethodnu godinu. Promet obveznica i trezorskih zapisa učestvuje sa 74,28% u ukupnom prometu. Od 10 hartija od vrednosti koje su imale najveći promet, njih 6 čine države obveznice. Što se tiče prometa akcija, najtraženije su bile akcije kompanije Telekom Srpske, koje su ostvarile promet od 12.316.129,00 KM. Indeks ORS je u 2020. godini povećao vrednost za 1,59% te je iznosio 2.842,26 dok indeks BIRS beleži pad za 6,69% te je na kraju 2020. godine iznosio 576,94.

Posmatrajući 2021. godinu jasno se uočava povećanje interesovanja investitora za akcije nakon višegodišnje dominacije obveznica. Indeks BIRS je 2021. godinu završio sa rastom od 15,77%, što predstavlja prvi značajan rast nakon dužeg vremenskog perioda. Tokom godine najviše se trgovalo akcijama Telekoma Srpska a.d. Banjaluka, što je jedan od ključnih razloga za rast indeksa BIRS koji je porastao za 43,4%. Sam porast cene akcija je uočen i kod akcionarskih društava koje su vezane za sektor energetike i to može uticati na trendove u 2022. godini. Jedan od ključnih faktora za promet dužničkih instrumenata imalo je smanjenje emisija obveznica i

trezorskih zapisa RS, i to za 62% koje je rezultat izlaska na međunarodna tržišta. Sa druge strane ORS je u 2021. godine porastao za 2,8% čim se nastavlja trend rasta iz prethodnih godina.

Na banjalučkoj berzi uočavamo jednu konstantnu ujednačenost kretanja indeksa BIRS tokom cele 2021. godine i tokom trajanja pandemije. Najnižu vrednost indeks beleži 12. jula 2021. godine sa najnižom vrednošću od 554,39. Oporavak počinje tek u novoj 2022. godini, 11. januara i 19. januara dostiže maksimalnu vrednost u izabranom periodu, vrednost od 853,51. Granična vrednost 28. februara tekuće godine iznosi 782,39, te u periodu od mesec dana beležimo nastavak trenda pada. Ipak, tekuća godišnja ujednačenost govori o jasnom i nedvosmislenom uticaju pandemije na stagnaciju privredne aktivnosti i tendenciju privrednog rasta. Iako, evidencijski ovde govorimo o stagnaciji indeksa tokom godine izabrane godine, zaključkom potvrđujemo generalnu hipotezu, za područje tržišta Republike Srpske (Bosne i Hercegovine) upoređivanjem sa kretanjem i vrednostima indeksa u odnosu na 2020. godinu i posebno 2019. godinu, koja glasi: Berzanski indeksi izabranih zemalja beleže očigledan pad pod uticajem ekonomskih posledica pandemije COVID-19 virusa tokom 2021. godine.

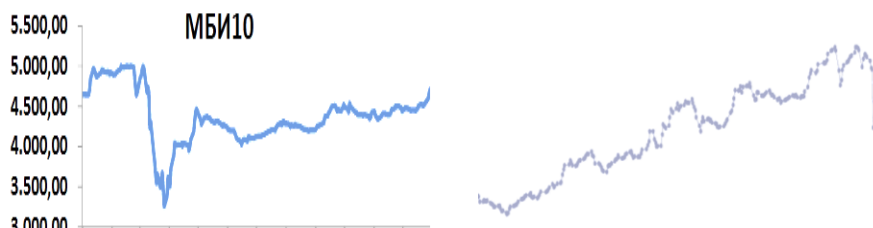
Zasnivanje fonda za pomoć privredi Republike Srpske i odobravanje moratorijuma na plaćanje kredita na period od najmanje 3 meseca, predstavlja svakako najznačajniju meru Vlade Republike Srpske u cilju ublažavanja negativnih posledica virusa COVID-19. Još jedna od značajnih mera je i osnivanje fonda za pomoć radnicima koji su preventivno poslani kući radi sprečavanja širenja virusa COVID-19.

KRETANJE INDEKSA NA SEVERNO MAKEDONSKOJ BERZI

Severno Makedonska berza AD Skopje objavljuje dva indeksa i to indeks akcija MBI10 i indeks obveznica OMB. Razlozi za dosadašnje skromno zanimanje investitora za makedonsko tržište kapitala leže delimično u nestabilnim privrednim uslovima, ali i u relativno visokim posredničkim provizijama. Inostranim investitorima je onemogućena prodaja akcija pre godinu dana od ulaganja, izuzev ako se prilikom kupovine ne plate posebna prava koja povećavaju i tako visoke troškove.

Vrednost indeksa MBI10 na kraju 2020. godine iznosio je 4.704,85 indeksnih poena, što je za 1,20% manje u odnosu na kraj prethodne godine. Ovaj indeks je najveću svoju vrednost dostigao 11.02.2020. i to 5.002,11 indeksnih poena, dok je njegova najniža vrednost bila 3.256,96 indeksna poena ostvarenih 27.03.2020. godine.

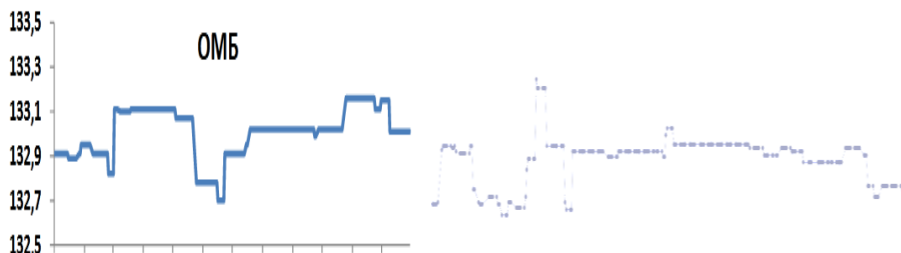
Slika 5. Kretanje indeksa MB10 u periodu 01.2020. godine do 03.2022. godine



Izvor: Makedonska berza [10]

Što se tiče indeksa OMB on je 2020. godine završio sa padom od 0,08% i iznosi 133,01 indeksnih poena. Najveću vrednost ovaj indeks je ostvario 26.10.2020. godine u iznosu od 133,16 indeksna poena, a najnižu vrednost 23.06.2020. godine u iznosu od 132,70 indeksna poena.

Slika 6. Kretanje indeksa OMB u periodu 01.2020. godine do 03.2022. godine



Izvor: Makednonska berza [11]

U ukupnom prometu akcija Komercijalna banka a.d. Skoplje učestvuje sa 29,06 procenata, akcije Ilirika Investments a.d. Skoplje sa 24,55% i Eurohaus a.d. Skoplje sa učešćem od 17,05% u 2020. godini [9, str. 12].

Na makedonskoj berzi uočavamo konstantnu ujednačenost kretanja rasta indeksa tokom cele 2021. godine i tokom trajanja pandemije. Trend rasta nastaje tokom pandemijske godine iz razloga brojnih nedostataka severnomakedonskog tržišta i nerazvijenih tržišnih odnosa koji su otporniji na globalna finansijska kretanja. Kako analizom kretanja indeksa ne beležimo značajan pad, evidencijski u ovom slučaju možemo govoriti rastu tokom pandemije, zaključkom **ne potvrđujemo generalnu hipotezu**, za područje tržišta Republike Severne Makedonije koja glasi: *Berzanski indeksi izabranih zemalja beleže očigledan pad pod uticajem ekonomskih posledica pandemije COVID-19 virusa tokom 2021 .godine.*

Centralna banka Severne Makedonije preuzela je brojne mere u cilju ublažavanja negativnih efekata virusa COVID-19 na njen privredni razvoj. Razvojna banka Severne Makedonije donela je direktnu finansijsku pomoć u vidu beskamratnih kredita u iznosu od 3000EUR do 30 000EUR za mikro, mala i srednja preduzeća. Korisnici kredita imaju pravo da za vreme virusa COVID-19 odlože plaćanje kredita na period do 3 meseca. Kao jedna od manje popularnih mera koje je preduzela Vlada bila je i smanjenje plata zaposlenima u javnom sektoru za mesec april i maj 2020. godine. Njihove plate spuštene su na nivo minimalnih zarada, i iznosile su 14.500MKD ili 235EUR. Država je dala značajnu finansijsku pomoć u aprilu, maju i junu svima onima koji su zapošljeni u sektoru ugostiteljstva, transporta i turizma ali i onim preduzećima čije poslovanje je pandemija virusa COVID-19 u velikoj meri zaustavila. Država je ukinula i plaćanje uvoznih dažbina za medicinski materijal i opremu koju su neophodni za lečenje obolelih. Lica koja su izgubila posao primaće 50% prosečne zarade a nezaposlena lica dobiće novčanu pomoć od 7000 MKD ili 115 EUR. Zahvaljujući ovim merama nije došlo do većih posledica po privredu i njen razvoj.

KRETANJE INDEKSA NA CRNOGORSKOJ BERZI

Montenegro berza objavljuje dva berzanska indeksa i to su:

- MNSE 10
- MONEX

Kao vodeći indeks Montenegro berze MNSE10 opisuje kretanje 10 najuspešnijih akcija na berzanskom tržištu. MONEX je opšti indeks Montenegro berze sačinjen sa ciljem da u što preciznijoj meri opiše kretanje cena akcija na berzanskom tržištu. Broj emitenata čije akcije ulaze u sastav indeksa MONEX zavisi od broja emitenata na uređenom tržištu Montenegro berze i broja emitenata koji ispunjavaju posebne kriterijume [12, str. 4]. U nastavku biće predstavljena tabela sa 10 najuspešnijih crnogorskih kompanija koje su sastavni deo indeksa MNSE10.

Tabela 9. Indekсна korpa berzanskog indeksa MNSE10

Broj	Naziv emiteta	Simbol	Udeo u indeksu
1.	Crnogoriski Telekom a.d. Podgorica	TECG	12,20%
2.	Crnogorski Elektroprivredni sistem a.d.	PREN	10,18%
3.	Jugopetrol a.d.	JGPK	20,00%
4.	Port of adria	PORT	3,07%
5.	Sveti Stefan hotel	SSHO	4,57%
6.	Hotelska grupa Budvanska rivijera	BUDR	8,37%
7.	Luka Bar a.d. Bar	LUBA	8,54%
8.	Poslovno logistički centar Morča a.d. Podgorica	TITI	5,60%
9.	13 jul Plantaže a.d.	PLAP	7,46%
10.	Elektroprivreda Crne Gore a.d. Nikšić	EPCG	20,00%

Izvor: Montenegroberza [13]

Akcija kojih 10 emitenata će ući u indeksnu korpu indeksa MNSE10 određuju se na osnovu koeficijenta likvidnosti, finansijsko poslovanje kao i učešće u free float tržišnoj kapitalizaciji. MNSE10 je 2020. godine zabeležio pad od 8,3% i na kraju ove godine ostvario vrednost od 712,83 procenta poena. Ovaj indeks je 22. januara 2020. godine dostigao svoju maksimalnu vrednost od 789,88 poena, a svoju najnižu vrednost je ostvario 15. decembra 2020. godine, kada je iznosio 631,07 poena. Takođe, i indeks MONEX je u 2020. godini ostvario pad od 9,43% i godinu završio sa 10.328,64 indeksna poena. Ovaj indeks je 15. januara 2020. godine imao vrednost od 11.505,09 poena što je njegova maksimalna vrednost, a 27. oktobra 2020. godine iznosio je 9.670,63 poena što je njegova najniža vrednost.

Kraj juna 2021. godine obležen je padom indeksa i prometom od preko 2 miliona eura, zahvaljujući prodaji akcija Novog duvanskog kombinata (NDK). Indeks MNSE10 pao je 1,22% na 748,38 poena a MONEX blago na 10.942,57 poena. Akcije Luka Bar pale su 9,9% na vrednost od 35,6 centi, Montecarga za 9,1% odnosno na vrednost od 20 centi, Jugopetrola za 3,2% na 9,2 eura. Rast su zabeležile akcije kompanije Solana Bajo Sekulić i to 15,8% na vrednost od 1,39 eura. Rasle su i akcije Crnogorskog Telekoma 2,6% na vrednost od 1,18 eura i Crnogorskog elektroprenosnog sistema na vrednost od 81 cent.

Slika 7. Kretanje vrednosti berzanskog indeksa MNSE10 u proteklih 365 dana



Izvor: Montenegro berza [13]

Na crnogorskoj berzi uočavamo konstantnu ujednačenost kretanja rasta indeksa tokom cele 2021. godine i tokom trajanja pandemije. Trend rasta nastaje tokom pandemijske godine iz razloga brojnih nedostataka, poput severnomakedonskog tržišta i nerazvijenih tržišnih odnosa koji su otporniji na globalna finansijska kretanja. Uska indeksna korpsa od samo deset izabranih kompanija smanjuje mogućnost bitnih promena. Kako analizom kretanja indeksa ne beležimo značajan pad i evidencijski ovde ne govorimo o rastu tokom pandemije, zaključkom ne potvrđujemo generalnu hipotezu, za područje tržišta Crne Gore, koja glasi: Berzanski indeksi izabranih zemalja beleže očigledan pad pod uticajem ekonomskih posledica pandemije COVID-19 virusa tokom 2021. godine.

Centralna banka Crne Gore preduzela je sledeće mere sa ciljem ublažavanja posledica izazvanih virusom COVID-19:

- Odlaganje otplate kredita na zahtev građana i privrede kod svih banaka, mikrokreditnih institucija i Investiciono- razvojnog fonda (IRF) u trajanju od 90 dana.
- Kreiranje nove kreditne linije IRF namenjene za poboljšanje likvidnosti preduzeća (preduzetnici, mikro, mala, srednja i velika preduzeća) do maksimalnog iznosa po korisniku od EUR 3 mil, uz pojednostavljen postupak odobravanja kredita, bez naknade za obradu kredita i kamate u visini 1.5%. [14]

Pored ovih mera Vlada Crne Gore je donela i određene poreske mere u vidu odlaganja poreza i dopronosa na zarade. Uz to Vlada je donela meru odlaganja plaćanja zakupa na nepokretnosti koje se nalaze u državnom vlasništvu na period od 3 meseca. Obustavljanje realizacije započetih kapitalnih projekata nije prihvaćeno na svim onim mestima gde se njihovom realizacijom ne ugoržava zdravlje građana. Realizacija ovih kapitalnih projekata je od ključnog značaja za razvoj i brži oporavak privrede koja je kao i ostatak sveta poljuljan pandemijom virusa COVID-19.

ZAKLJUČAK

Na početku našeg istraživanja postavili smo sledeći cilj istraživanja: Teorijski definisati i empirijski istražiti kretanje berzanskih indeksa odnosno utvrditi uticaj pandemije virusa COVID-19 na kretanje vrednosti indeksa odabranih zemalja u 2021. godini. Empirijskim istraživanjem utvrdićemo kretanje berzanskih indeksa tokom 2021. godine na izabranim berzama u Republici Srbiji i državama okruženja a zatim komparativnom metodom utvrditi uticaj pandemije COVID-19 virusa na ekonomije poređenjem indeksa pre i tokom pandemije. Osim toga, cilj rada jeste, posredno, prikazati i rezultate primene konvencionalnih mera tokom krize izazvane pandemijom virusa koje su države preduzimale na zaštiti svojih ekonomija.

Zatim smo utvrdili sledeće hipoteze. Osnovna (generalna) hipoteza istraživanja je glasila: Berzanski indeksi izabranih zemalja beleže očigledan pad pod uticajem ekonomskih posledica pandemije COVID-19 virusa tokom 2021. godine. Na osnovu iznete generalne hipoteze, Prva posebna (H1) hipoteza je glasila: Berzanski indeksi iskazani na Beogradskoj berzi beleže pad pod uticajem ekonomskih posledica pandemije COVID-19 virusa tokom 2021. godine. Druga posebna (H2) hipoteza je glasila: Berzanski indeksi iskazani na berzama izabranih zemalja (Hrvatska, Bosna i Hercegovina, Severna Makedonija i Crna Gora) beleže pad pod uticajem ekonomskih posledica pandemije COVID-19 virusa tokom 2021. godine. Treća posebna (H3) hipoteza je glasila: Konvencionalne mere tokom krize izazvane pandemijom virusa koje su države preduzimale na zaštiti svojih ekonomija nisu sprečile pad berzanskih indeksa tokom 2021. godine.

Primenom metoda istraživanja utvrdili smo sledeće:

□ Iako je 2021. godina, prema izjavama finansijskih vlasti Zagreba trebala da bude godina oporavka i u ovoj zemlji Zapadnog Balkana sačekaćemo kraj tekuće godine za donošenje novog utiska o stepenu oporavka jer granična posmatrana vrednost, niža od 1.827,50 u odnosu na najvišu, od 2.220,05 u rasponu do 52 nedelje pokazuje trend stagnacije i blagog rasta. Iako, evidencijski ovde zaista govorimo o rastu od 21,48% tokom izabrane godine, zaključkom potvrđujemo generalnu hipotezu, za područje tržišta Republike Hrvatske upoređivanjem sa kretanjem i vrednostima indeksa u odnosu na 2020. godinu i posebno 2019. godinu.

□ Na banjalučkoj berzi uočavamo jednu konstantnu ujednačenost kretanja indeksa tokom cele 2021. godine i tokom trajanja pandemije. Najnižu vrednost indeks beleži 12. jula 2021. godine sa vrednošću od 554,39. Oporavak počinje tek u novoj 2022. godini, 11. januara i 19. januara dostiže maksimalnu vrednost u izabranom periodu, vrednost od 853,51. Granična vrednost 28. februara tekuće godine iznosi 782,39, te u periodu od mesec dana beležimo nastavak trenda pada. Ipak, tekuća godišnja ujednačenost govori o jasnom i nedvosmislenom uticaju pandemije na stagnaciju privredne aktivnosti i tendenciju privrednog rasta. Iako, evidencijski ovde govorimo o stagnaciji indeksa tokom izabrane godine, zaključkom potvrđujemo generalnu hipotezu, za područje tržišta Republike Srpske (Bosne i Hercegovine) upoređivanjem sa kretanjem i vrednostima indeksa u odnosu na 2020. godinu i posebno 2019. godinu.

□ Na makedonskoj berzi uočavamo konstantnu ujednačenost kretanja rasta indeksa tokom cele 2021. godine i tokom trajanja pandemije. Trend rasta nastaje

tokom pandemijske godine iz razloga brojnih nedostataka severnomakedonskog tržišta i nerazvijenih tržišnih odnosa koji su otporniji na globalna finansijska kretanja. Kako analizom kretanja indeksa ne beležimo značajan pad i evidencijski ovde govorimo o rastu tokom pandemije, zaključkom ne potvrđujemo generalnu hipotezu, za područje tržišta Republike Severne Makedonije.

□ Na crnogorskoj berzi uočavamo konstantnu ujednačenost kretanja rasta indeksa tokom cele 2021. godine i tokom trajanja pandemije. Trend rasta nastaje tokom pandemijske godine iz razloga brojnih nedostataka, poput severnomakedonskog tržišta i nerazvijenih tržišnih odnosa koji su otporniji na globalna finansijska kretanja. Uska indeksna korpa od samo deset izabranih kompanija smanjuje mogućnost bitnih promena. Kako analizom kretanja indeksa ne beležimo značajan pad i evidencijski ovde govorimo o rastu tokom pandemije, zaključkom ne potvrđujemo generalnu hipotezu, za područje tržišta Crne Gore.

Osnovni komparativni zaključak, bazni etalon istraživanja glasi:

□ Iako je godina 2021. trebala da bude godina oporavka, sačekamo kraj 2022. godine za donošenje novog utiska o stepenu oporavka jer granična posmatrana vrednost, najniža od 1.564,81 u odnosu na najvišu, od 1.789,15 u rasponu do 52 nedelje pokazuje trend stagnacije i blagog rasta. Iako, evidencijski ovde zaista govorimo o rastu od 14,01% tokom izabrane godine, zaključkom potvrđujemo generalnu hipotezu, za područje tržišta Republike Srbije upoređivanje sa kretanjem i vrednostima indeksa u odnosu na 2020. godinu i posebno 2019. godinu.

Na osnovu svega iznetog, potvrđujemo generalnu hipotezu i pomoćne hipoteze, jer na najrazvijenim tržištima Republike Srbije, Republike Hrvatske i Bosne i Hercegovine smo potvrdili generalnu hipotezu dok na manje razvijenim tržištima otpornim na globalna i regionalna kretanja nismo. Tržišta i berze na kojima nismo potvrdili hipotezu istraživanja su nedovoljno razvijena i finansijski uveliko manje značajna u odnosu na tržišta Republike Srbije, Republike Hrvatske i Bosne i Hercegovine. Zaključujemo da smo istraživanjem potvrdili generalnu hipotezu i pomoćne hipoteze. Što se tiče mera koje su analizirane zemlje preduzele u cilju sprečavanja ekonomskih posledica pandemije COVID-19 slobodno možemo reći da su jako značajne i da su u velikoj meri sprečile da dođe do većih privrednih padova imajući u obzir okolnosti u kojima se nalaze sve zemlje sveta.

BIBLIOGRAFIJA

1. Beogradska berza, (2020) Godišnji izveštaj o poslovanju za 2020. godinu, Beograd, 01/1 br. 476-1/21.
2. Beogradska berza, Preuzeto sa sajta: <https://www.belex.rs/trgovanje/indeksi/svi/indeksi>
3. Beogradska berza, Preuzeto sa sajta: <https://www.belex.rs/trgovanje/izvestaj/godisnji>
4. Beogradska berza, Preuzeto sa sajta: <https://www.belex.rs/trgovanje/indeksi/belex15/dnevni>
5. Banjalučka berza, Preuzeto sa sajta: <https://www.blberza.com/Pages/Charts.aspx?code=ORS&type=index>

6. Banjalučka berza, Preuzeto sa sajta: <https://www.blberza.com/Pages/SecurityList.aspx?index=ORS>
7. Banjalučka berza, Preuzeto sa sajta: <https://www.blberza.com/Pages/Charts.aspx?code=BIRS&type=index>
8. Banjalučka berza, Preuzeto sa sajta: <https://www.blberza.com/Pages/SecurityList.aspx?index=BIRS>
9. Makedonska berza AD Skopje, (2021) Godišnji izveštaj za rad Makeonske berze za 2020. godinu, Skoplje.
10. Makednonska berza, Preuzeto sa sajta: <https://www.mse.mk/mk/indicies/MBI10/values>
11. Makednonska berza, Preuzeto sa sajta: <https://www.mse.mk/mk/indicies/OMB/values>
12. Motenegroberza, (2015) Metodologija za izračunavanje indeksa MONEX, Podgorica.
13. Montenegro berza, Preuzeto sa sajta: <https://mnse.me/code/navigate.asp?Id=1013>
14. PwC Srbija, (2020) Mere koje su vlade zemalja regiona preduzele kao odgovor na COVID-19 Ekonomske i poreske mere, publikacija, dostupno na: <https://www.pwc.rs/sr/publications/assets/COVID-19%E2%80%93Ekonomske-i-poreske-mere-u-drzavama-SEE-April-2020.pdf>
15. Radivojac, G., Mekinjić, A. K. (2021) Uticaj krize izazvane koronavirusom na poslovne odluke kompanija čije su akcije uvrštene na banjalučku berzu – primjer odluke o isplati dividendi, Originalni naučni rad, Bankarstvo, Banja Luka, vol. 50, br. 1.
16. Zagrebačka burza, Preuzeto sa sajta: <https://zse.hr/hr/indeksi/42>
17. Zagrebačka berza, Preuzeto sa sajta: <https://zse.hr/hr/burzovni-indeksi/38?date=2022-03-01>
18. Zagrebačka burza, (2022) CROBEX indeks, Preuzeto sa sajta: <https://zse.hr/hr/indeksi-551/551>
19. Zagrebačka burza (2020) Godišnje izvješće o stanju grupe i poslovanju u 2020. godini.
20. Jakšić, P., (2021) Preduzete mere izabranih zemalja za očuvanje finansijskog tržišta, Ekonomski izazovi, godina 10, broj 20, Novi Pazar.
21. Savai, A., (2019) Upporedna analiza takaful i tradicionalnih investicija, Ekonomski izazovi, godina 8, broj 16. Novi Pazar.

RESUME

When the pandemic of COVID 19 started at the end of 2019 and then lasted during 2020 and 2021, it has had immeasurable consequences on health care, social care, and lastly the economy. The consequences of the pandemic have been great. They endangered the national economy of every country in the world, including ours, and caused the economic downfall of human popularity. In this new situation, the countries reacted differently – according to that how they were developed and prepared. All the countries in the world have used the set of different measures and they helped so that the drastic economic downfalls could be prevented. In my research, I have made a general hypothesis with the title *Stock indexes of the selected countries have seen the great downfalls under the economic consequences of the pandemic of COVID 19 during the 2021*. This general hypothesis branches into three separate ones:

- H1: *The stock indexes on the Belgrade stock market have seen the downfalls under the consequences of the COVID 19 during 2021.*
- H2: *The stock indexes on the stock markets of the selected countries (Croatia, Bosnia and Herzegovina, Northern Macedonia and Montenegro) have seen the downfalls under the consequences of the COVID 19 during 2021.*
- H3: *The conventional measures that the countries have taken during the pandemic to protect their economies have not prevented the downfalls of the stock markets during 2021.*

The general hypothesis has been confirmed by the Belgrade stock market, the Croatian stock market, and the stock market of Banjaluka. These three stock markets have important roles in the financial market of this part of Europe. The interest of the investors in these three stock markets is great, and that causes the great stock exchange turnover, differentiating them from the markets of Northern Macedonia and Montenegro, on which we have not been able to confirm this hypothesis. The investors' interest into these two markets is low, so the stock exchange turnover is low.

POREZ NA DODATU VREDNOST U ZEMLJAMA BENELUKSA

Milica Indić

Ekonomski fakultet u Subotici, Univerzitet u Novom Sadu,
Novi Sad, Srbija
milica.indjic@ef.uns.ac.rs

Miloš Đaković

Ekonomski fakultet u Subotici, Univerzitet u Novom Sadu,
Novi Sad, Srbija
milos.djakovic@ef.uns.ac.rs

Aleksandra Matic

Ekonomski fakultet u Subotici, Univerzitet u Novom Sadu,
Novi Sad, Srbija
aleksandra.matic.fbm52121@student.ef.uns.ac.rs

Apstrakt

U zemljama Beneluksa prihod od poreza na dodatu vrednost (PDV) je značajan izvor fiskalnih prihoda, te, iz tog razloga, ima izuzetno važnu ulogu prilikom kreiranja fiskalne politike ove grupe zemalja. Porez na dodatu vrednost predstavlja vrstu poreza na promet kojim se oprezuju sve faze prometa, od proizvođača do krajnjeg potrošača. Ovaj poreski oblik zadovoljava i fiskalne i vanfiskalne ciljeve oporezivanja i ima dominantan položaj u fiskalnim sistemima savremenih država. Cilj rada je da se, na osnovu podataka, prikupljenih sa relevantnih sajtova, za period od 2000.-2020. godine, analizira porez na dodatu vrednost u zemljama Beneluksa. Rad predstavlja teorijski pregled i nalaze, koji mogu biti od pomoći kreatorima poreske politike, sa posebnim naglaskom na indirektno oporezivanje. Ukazivanje na značaj prihoda od PDV-a i zatvaranje jaza u PDV-u, je osnovna praktična implikacija ovog rada.

Ključne riječi: porez na dodatu vrednost, stope, prihodi, zemlje Beneluksa

VALUE-ADDED TAX IN BENELUX COUNTRIES

Abstract

In the Benelux countries, value-added tax (VAT) revenue is a significant source of fiscal revenue, and for that reason, it plays an extremely important role in creating the fiscal policy of this group of countries. Value-added tax is a type of sales tax that taxes all stages of sales, from the producer to the final consumer. This form of taxation satisfies both fiscal and non-fiscal goals of taxation and has a dominant position in the fiscal systems of modern states. The aim of the paper is, based on data collected from relevant sites, for the period 2000-2020. year, analyzes the value-added tax in the Benelux countries. The paper presents a theoretical overview and findings, which can be helpful to tax policymakers, with special emphasis on indirect taxation. Pointing out the importance of VAT revenues and closing the VAT gap is the basic practical implication of this paper.

Key word: value-added tax, rates, income, Benelux countries

JEL codes: H2, H71

UVOD

U većini zemalja Evropske unije (EU) prihod od poreza na dodatu vrednost (PDV) je glavni izvor fiskalnih prihoda, zbog čega PDV ima izuzetno značajnu ulogu prilikom kreiranja fiskalne politike konkretne zemlje. Porez na dodatu vrednost je indirektni porez, koji se naplaćuje na dodatu vrednost od strane proizvođača, dobavljača i pružalaca usluga u svakoj tački u lancu snabdevanja. Njegov trošak se obično prenosi na potrošača [1, str. 1]. PDV ili neto porez na promet je postao dominantan oblik poreza u velikom broju država. Naime, 1967. godine, šest država osnivača Evropske ekonomske zajednice (EEZ; kasnije spojene u Evropsku uniju (EU)), su pristale na usvajanje zajedničkog poreza na dodatu vrednost (PDV), prvenstveno kako bi se osiguralo da se granična poreska prilagodavanja za izvoz i uvoz između država članica vrše nedvosmisleno, što nije bilo moguće po starim kumulativnim porezima na promet. Nakon ovog poteza, 1977. godine, usledio je sporazum o zajedničkoj osnovi i osnovnim administrativnim procedurama. Zajednički PDV, koji je uslov za članstvo u EU, gotovo da se nije menjao od 1977. Promena je teška, jer je potrebna jednoglasna saglasnost svih 28 država članica [1, str. 118].

Porez na dodatu vrednost, u svoj poreski sistem prvo je uvela Francuska, dok se danas u svetu PDV ubraja među četiri najznačajnije poreske oblike odnosno fiskalne prihode. Ovaj poreski oblik zadovoljava i fiskalne i vanfiskalne ciljeve oporezivanja i ima dominantan položaj u fiskalnim sistemima savremenih država. PDV predstavlja najnoviji oblik poreza na promet, čija je primena započela 1954. godine u Francuskoj. Međutim, posle Francuske i druge zemlje su pristupile uvođenju PDV-a, kao oblika poreskog oporezivanja i to SR Nemačka, (1968. godine), zatim Švedska (1969. god.), Luksemburg, Norveška i Holandija (1970. god.), Austrija i Italija (1973. god.), itd. [2, str. 62]. Zemlje članice Evropske zajednice izvršile su usklađivanje poreskih stopa PDV-a i uvedena je jedna opšta stopa, koja iznosi minimum 15% i stopa sa minimalnom visinom od 5%. Zakon o porezu na dodatu vrednost je, u Srbiji, uveden 01.01.2005. godine [3]. Niže poreske stope se primenjuju za oporezivanje hrane, farmaceutskih proizvoda, knjiga, energetskih proizvoda i usluga putničkog prevoza. Optimalno rešenje predstavlja izuzetak malih poreskih obveznika (preduzetnika) od plaćanja PDV-a, pod kojim se smatraju oni, koji ostvaruju ukupan godišnji prihod ispod određenog iznosa kojeg propisuju nadležni organi, odnosno Ministarstvo finansija države članice EU. Primenjuje se u preko 120 država sveta, ali se, u nekim od njih, javlja i pod drugačijim nazivima. U zemljama kao što su Ujedinjeno Kraljevstvo, Kanada, Novi Zeland i Singapur imaju tzv. goods and services tax (GST - porez na dobra i usluge), dok je u Japanu poznat kao porez na konzumiranje [4, str. 2]. U zemljama, u kojima je na snazi sistem PDV-a, preko 70% ukupne lične potrošnje je oporezovano, a u zemljama gde je dominantan maloprodajni porez oporezivanje je znatno niže i kreće se u rasponu od 30% - 50%.

Struktura rada obuhvata četiri segmenta. Prvi segment rada prikazuje teorijski okvir i značaj poreza na dodatu vrednost u ekonomiji. Drugi segment rada definiše poreski okvir zemalja Beneluksa sa aspekta pravila i procedura poreza na dodatu vrednost u posmatranim zemljama. Treći deo rada obuhvata analizu poreza na dodatu vrednost u zemljama Beneluksa za vremenski period sa stanovišta poreskih stopa i prikupljenih

prihoda. Četvrti deo rada se bavi PDV jazom. Na kraju, u zaključku, su prikazani ključni zaključci ovog rada, praktične implikacije i preporuke budućim istraživačima.

ZNAČAJ POREZA NA DODATU VREDNOST U EKONOMIJI

Porez na dodatu vrednost predstavlja široko rasprostranjeni porez na potrošnju i jedan od najvažnijih izvora državnih prihoda. Za više od šezdeset godina od svog uvođenja, ovaj poreski oblik je zamenio različite poreze na promete u više od 160 zemalja, pri čemu prihodi od PDV čine više od 7% svetskog bruto domaćeg proizvoda [5, str. 496]. Naime, u mnogim zemljama širom sveta oporezivanje potrošnje je zasnovano na porezu na dodatu vrednost umesto poreza na promet [6, str. 2]. Ovaj porez je zamenio porez na promet, koji je pre Zakon o porezu na dodatu vrednost vekovima bio najznačajniji poreski izvor fiskalnih prihoda državnom budžetu. PDV se u stranoj stručnoj literaturi može naći pod nazivom i skraćenicama VAT (Value Added Tax), MWS (Mehrwsteuer) i dr. PDV je postao osnovni oblik oporezivanja potrošnje u državama Evropske unije, gde je jedan od ciljeva formiranja Evropske unije bio uspostavljanje jedinstvenog tržišta koje podrazumeva slobodno kretanje dobara, usluga i kapitala uz harmonizaciju poreskih sistema. To je podrazumevalo uklanjanje poreskih barijera i razlika između poreskih sistema država članica [7, str. 404-405]. Shodno tome, može se neophodno je naglasiti da indirektni porezi, prvenstveno, PDV ima značajno mesto u poreskim sistemima zemalja Evropske unije [8, str. 239]. PDV predstavlja porez čije je plaćanje podeljeno na parcijalna plaćanja, koja se obavljaju u svakom stadijumu procesa proizvodnje i distribucije na bazi dodatne vrednosti u određenom stadijumu. PDV ima prednosti u odnosu na porez na promet u maloprodaji, a one se ogledaju u tome što je izdašniji, efikasniji prilikom suprotstavljanja poreskoj evaziji odnosno ima mogućnosti da od oporezivanja izuzme inpute, a neutralan prilikom spoljnotrgovinskih transakcija. PDV ima sposobnost da se obračunava i u sektoru usluga, što predstavlja značajnu prednost u odnosu na porez na promet u maloprodaji [9, str. 105]. Na osnovu navedenog, Alavuotunki sa saradnicima potvrđuje kompatibilnost ovog poreskog oblika sa međunarodnim trgovinskim aktivnostima, kao i bolji mehanizam kontrole problema poreske evazije [10, str. 1].

Osnovna prednost PDV-a je lako otkrivanje i sprečavanje izbegavanja plaćanja poreza. Upravo, suština ovog poreskog oblika se ogleda u nametu na dodatu vrednost i plaćanju dela poreza u svakoj fazi, čim se decentralizuje rizik izbegavanja plaćanja poreza [11, str. 2]. U većini država PDV se uvodi na centralnom nivou da se ne bi stvarala poreska konkurencija između viših i nižih nivoa vlasti. Uspešnost primene PDV-a zavisi od efikasnosti, spremnosti i kvalitetne obučenosti poreske administracije. PDV je najrasprostranjeniji sistem oporezivanja prometa roba (dobara) i usluga u svetu. PDV je indirektni porez, što znači da se ne prikuplja direktno od lica koje je porezni obveznik, već od lica koja se smatraju krajnjim potrošačima [3]. S obzirom na to, da je PDV zamišljen kao porez na konzumiranje, roba namenjena izvozu nije predmet oporezivanja.

PDV u Evropskoj uniji je opšti, široko zasnovan porez na potrošnju, koji se procenjuje na dodatu vrednost robama i uslugama. Primjenjuje se skoro na sva dobra i usluge,

koje se kupuju i prodaju, za upotrebu ili potrošnju u EU. Dobra i usluge koja su namenjena kupcima u inostranstvu obično ne podležu PDV-u.

Nasuprot tome, uvoz se oporezuje kako bi sistem bio ravnopravan za proizvođače iz EU i kako bi bili konkurentni pod jednakim uslovima na evropskom tržištu sa dobavljačima koji se nalaze van EU [12, str. 4]. PDV je opšti porez, koji se u principu primenjuje na sve komercijalne aktivnosti, koje uključuju proizvodnju i distribuciju dobara i pružanje usluga. Međutim, ako je godišnji promet pravnog lica manji od određene granice ostvarenog prometa, koja se razlikuje u zavisnosti od države članice, pravno lice ne mora da obračunava PDV na svoju prodaju i, u tom slučaju, PDV snosi krajnji potrošač. PDV se naplaćuje u određenim procentima od prodajne cene, što znači da je stvarno poresko opterećenje vidljivo u svakoj fazi u lancu proizvodnje i distribucije [13, str. 34]. Ovaj poreski oblik se naplaćuje delimično, putem sistema delimičnih plaćanja pri čemu poreski obveznici (tj. preduzeća registrovana za PDV) odbijaju od PDV-a koji su prikupili iznos poreza koji su platili drugim oporezivim licima na kupovine za svoje poslovne aktivnosti. Ovaj mehanizam osigurava da je porez neutralan bez obzira na to koliko transakcija je uključeno. PDV plaća poreski obveznik organima javnih prihoda, ali ga zapravo plaća kupac prodavcu kao deo cene i zbog toga se PDV klasifikuje kao indirektni porez [14, str. 5].

U vreme kada je Evropska zajednica stvorena, prvobitnih šest zemalja EU je koristilo različite oblike indirektnog oporezivanja, od kojih su većina bili kaskadni porezi. To su bili višestepeni porezi od kojih je svaki bio obračunat na stvarnu vrednost proizvodnje u svakoj fazi proizvodnog procesa, što je onemogućilo utvrđivanje stvarnog iznosa poreza koji je stvarno uključen u konačnu cenu određenog proizvoda. Kao posledica toga, uvek je postojao rizik da zemlje EU namerno ili slučajno subvencionišu svoj izvoz precenjivanjem poreza koji se vraćaju na izvoz. Bilo je očigledno da je postojati potreba za efikasnim, neutralnim i transparentnim sistemom poreza na promet koji obezbeđuje neutralnost poreza i omogućava da se tačan iznos poreza umanji na mestu izvoza. Porez na dodatu vrednost na svaku izvršenu prodaju dobara i usluga, kao procenat od prodajne cene, ali od toga poreski obveznik ima pravo da odbije sav porez koji je već plaćen u prethodnoj fazi. Napred navedenim se izbegava dvostruko oporezivanje, PDV se plaća u svakoj fazi proizvodnje i distribucije.

Budući da je konačna cena proizvoda jednaka zbiru vrednosti dodatih u svakoj prethodnoj fazi, konačni plaćen PDV se sastoji od zbira PDV-a plaćenog u svakoj fazi. Registrovani PDV trgovci dobijaju broj i moraju da prikažu da je PDV kupcima naplaćen na fakturama. Na ovaj način kupac, ako je registrovani trgovac, zna koliko može da odbije povraćaj PDV-a, a potrošač zna koliki je iznos PDV-a platio na finalni proizvod. Na ovaj način se ispravan PDV plaća u fazama i u određenoj meri sistem je samokontrolisan. Zakon EU zahteva da standardna stopa PDV-a mora biti najmanje 15%, a snižena stopa najmanje 5%, samo za isporuke dobara i usluga koja su navedena u posebnoj listi) [12, str. 7]. Stvarne stope PDV-a, koje se primenjuju variraju između zemalja EU i između određenih vrsta proizvoda. Pored toga, određene zemlje EU su zadržale druge stope za određene proizvode [15, str. 3].

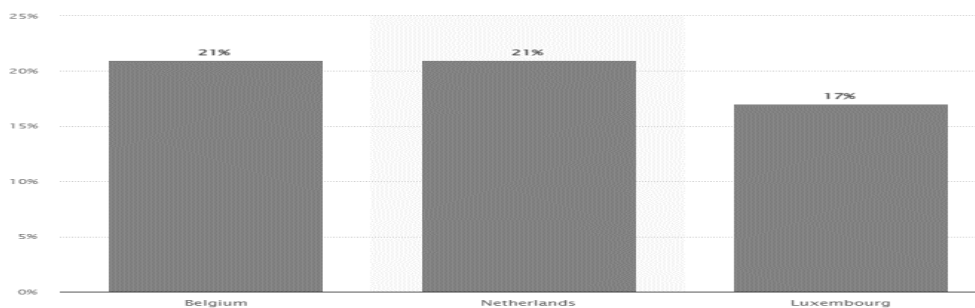
Komisija EU je odgovorna da obezbedi ispravnu primenu Direktive o PDV-u, a svaka država članica je odgovorna za implementiranje ovih odredbi u nacionalno zakonodavstvo i njihovu ispravnu primenu na svojoj teritoriji. Uloga Komisije EU

sastoji se u tome da obezbedi da su nacionalno zakonodavstvo i opšta praksa u skladu sa pravom EU. Zemlje EU primenjuju zajednička pravila postavljena u Direktivi o PDV-u. Evropska komisija nije nadležna da rešava probleme pojedinih poreskih obveznika u njihovim konkretnim slučajevima niti da daje mišljenje o činjeničnim nalazima. Komisija EU može pokrenuti postupak za prekršaj protiv dotične države članice, samo ukoliko se Komisija EU i država članica smatraju strankama u ovom postupku uz isključenje određenog poreskog obveznika [16, str. 147]. Ishod takvog postupka nema direktan uticaj na konkretne slučajeve. Zbog toga, jedini način da se traži obeštećenje u određenim slučajevima, je da se pribegne nacionalnim sredstvima za obeštećenje, putem administrativnih ili sudskih procesa.

POREZ NA DODATU VREDNOST U ZEMLJAMA BENELUKSA

Belgija, Luksemburg i Holandija, kao i sve zemlje članice EU, poštuju Direktivu EU o PDV-u o usklađenosti sa propisanim nivoom stope PDV-a. Međutim, države članice EU, svaka ponaosob i dalje može slobodno da odredi sopstvenu standardnu (gornju) stopu PDV-a. Jedini uslov je da je iznad 15%. Grafikonom 1 ilustrovane su aktuelne stope PDV-a u Belgiji, Holandiji i Luksemburgu [17].

Grafikon 1. Aktuelne stope PDV-a u Belgiji, Holandiji i Luksemburgu



Izvor: <https://www.statista.com/statistics/782595/corporate-vat-tax-rates-in-the-benelux-by-country/>

Dobavljači dobara ili usluga PDV registrovani u Belgiji moraju da obračunaju odgovarajuću stopu PDV-a i da naplate porez radi plaćanja poreskim vlastima Belgije putem popunjavanja prijave o obračunatom PDV-u. Trenutne stope PDV-a u Belgiji su u zavisnosti od vrste roba i usluga sledeće:

- a) 21% PDV-a na sva standardna oporeziva dobra i usluge;
- b) 12% snižena stopa PDV-a na pojedine namirnice, određene poljoprivredne zalihe, socijalni stanove, određeni energetske proizvodi npr. ugalj, lignit, koks, pesticidi i đubriva, određene gume za poljoprivrednu upotrebu, itd.;
- c) 6% snižena stopa PDV-a na hranu za poneti, bezalkoholna pića, zalihe vode, pojedine farmaceutske proizvode, medicinsku opremu za osobe sa invaliditetom, domaći prevoz putnik, e-knjige, novine, ulaznice za kulturne manifestacije i zabavne parkove, određene popravke i renoviranje privatnih stanova, hotelski smeštaj, prijem na sportske događaje; korišćenje sportskih objekata, međunarodni drumski, železnički i unutrašnji plovni saobraćaj, motorna vozila za invalide, neke socijalne usluge;

određene pogrebne usluge i usluge kremacije, manje popravke (uključujući bicikle, obuću i kožnu galanteriju, odeću i posteljinu za domaćinstvo), ogrevno drvo; rezano cveće i biljke za dekorativnu upotrebu i proizvodnju hrane, itd.;

d) PDV se ne obračunava (0% PDV-a) na pojedine dnevne i nedeljne novine, određeni reciklirani materijali i nusproizvode, itd.

Kada nerezidentna kompanija dobije svoj belgijski PDV broj, mora početi da poštuje lokalna pravila o usklađenosti. Ova procedura uključuje izdavanje faktura sa detaljima o obelodanjivanju navedenim u belgijskom Kodeksu za PDV. Elektronske fakture sa odgovarajućim potpisom, autentičnošću i saglasnosti primaoca zahtevaju vođenje računa i evidencije, koje se moraju čuvati najmanje 7 godina. Ispravno fakturisanje kupaca za robu ili usluge u skladu sa pravilima o PDV-u Belgije mora obuhvatiti i vreme isporuke proizvoda i usluga, obrada kreditnih zahteva, obračun odobrenih deviznih kurseva i sl.

Luksemburg je uveo PDV 1970. godine i naziva se *Take sur la valeur ajoutée* (TVA). Kao članica Evropske unije, Luksemburg poštuje zakone o PDV-u, poznate kao direktiva Evropske komisije. Oni regulišu obaveze za registraciju PDV-a u Luksemburgu, prijave, usklađenost, Intrastat i slične deklaracije. Luksemburški režim PDV-a sadržan je u Zakonu o PDV-u iz 1979. godine, zajedno sa izmenama i dopunama ukaza Velikog vojvode, dok lokalnu poresku administraciju nadgleda *Administration de l'Enregistrement et des Domaines*. Ovo telo redovno izdaje izveštaje o detaljnim pitanjima PDV-a. Kao i u svim zemljama članicama EU, strane kompanije koje uvoze, kupuju ili prodaju robu u Luksemburgu će morati da se registruju kao nerezidentni trgovac. U brojnim situacijama, od stranih kompanija se traži da se registruju za obračun i plaćanje PDV-a u Luksemburgu što uključuje [18]:

- a) uvoz robe u Luksemburgu iako postoje progresivne šeme odlaganja uvoznog PDV-a;
- b) kupovina i prodaja robe unutar zemlje;
- c) prodaja robe potrošačima u Luksemburgu putem Interneta;
- d) držanje robe u skladištu na bazi konsignacionog zaliha za preprodaju;
- e) organizovanje događaja uživo i emisija;
- f) samostalno snabdevanje robom.

Postoji veoma ograničen broj situacija u kojima strana kompanija koja pruža usluge treba da se registruje kao PDV obveznik u Luksemburgu. Provajderi elektronskih, radiodifuznih ili telekomunikacionih usluga potrošačima u Luksemburgu moraju da se registruju za PDV u jednoj zemlji EU prema MOSS šemi kako bi podneli jedinstvenu prijavu koja pokriva svih 27 država članica.

Holandija je uvela svoj režim obračuna i plaćanja PDV-a 1968. godine i uskladila je ovaj sistem sa ostatkom Evropske unije (EU) 1979. godine. Njime upravljaju holandski fiskalni organi i zasnovan je na originalnom holandskom zakonu o PDV-u sa naknadnim upravnim odlukama i rešenjima. Svaki trgovac nerezident, koji isporučuje robu u Holandiji, može se suočiti sa obavezom holandskog PDV registra, mora poštovati lokalne zakone, holandske prijave, Intrastat i druge deklaracije. Međutim, postoji uobičajena upotreba pravila pojednostavljenja obrnute naknade i šeme odlaganja PDV-a na uvoznju robu.

Postoji niz trgovinskih situacija koje obično zahtevaju da se strano preduzeće registruje kod poreskih vlasti Holandije. Oni prate široka pravila EU o PDV-u i uključuju [19]:

- a) uvoz u EU preko Holandije, iako postoje neke šeme fiskalne reprezentacije sa ograničenom odgovornošću koje se mogu koristiti umesto toga;
- b) kupovina i prodaja robe u Holandiji ako kupac nije registrovan za PDV u Holandiji (ako jeste, primenjuje se obrnuta naknada i nije potrebna registracija);
- c) držanje robe u pošiljci u Holandiji – umesto toga se mogu koristiti posebne dozvole:

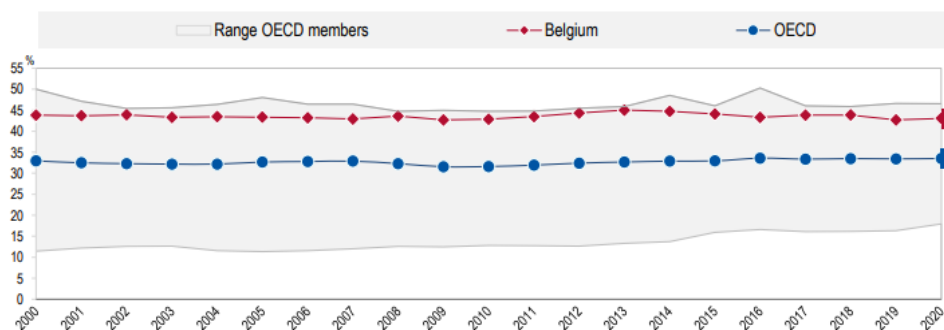
 - d) prodaja robe na Internetu holandskim privatnim licima;
 - e) održavanje živih izložbi, događaja ili treninga u Holandiji;
 - f) samostalno snabdevanje robom.

Istovremeno, važno je naglasiti da postoji veoma ograničen zahtev da se nerezidentna preduzeća registruju za PDV ukoliko pružaju usluge, a ovo pravilo prati pojednostavljenje PDV paketa iz 2010. godine.

ANALIZA POREZA NA DODATU VREDNOST U ZEMLJAMA BENELUKSA

Prema godišnjem izveštaju OECD-a o statistici prihoda od PDV-a, u Belgiji je došlo je do rasta odnosa PDV-a i BDP-a za 0,4 procenta poena, odnosno sa 42,7% u 2019. na 43,1% u 2020. godini. Između 2019. i 2020. godine prosek OECD-a u pogledu stope PDV-a se blago povećao sa 33,4% na 33,5%, dok se odnos PDV-a i BDP-a u Belgiji smanjio sa 43,8% u 2000. na 43,1% u 2020. godini [20].

Grafikon 2. Komparativna analiza prihoda od PDV-a u Belgiji u odnosu na zemlje OECD-a



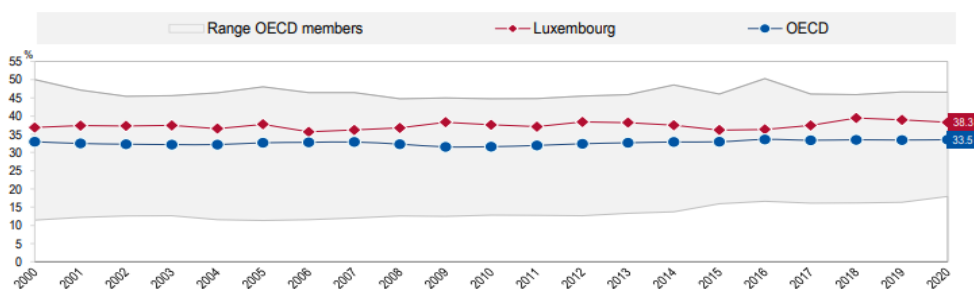
Izvor: <https://www.oecd.org/tax/tax-policy/revenue-statistics-belgium.pdf>

Tokom istog perioda, prosek zemalja OECD-a u 2020. bio je nešto iznad u odnosu na 2000. godinu (33,5% u poređenju sa 32,9%). Tokom tog perioda, najveći udeo poreza i BDP-a u Belgiji bio je 45,0% u 2013. godini, a najniži 42,7% u 2009. i 2019. godini. Belgija je rangirana na 3. mestu od 38 zemalja OECD-a po odnosu poreza prema BDP-u u 2020. godini. Belgija je 2020. imala odnos poreza prema BDP-u od 43,1%

u poređenju sa prosekom OECD-a od 33,5%. Belgija je 2019. godine bila na 4. mestu od 38 zemalja OECD-a zemlje u pogledu odnosa poreza i BDP-a (Grafikon 2).

Prema klasifikaciji OECD-a termin porezi je ograničen na obavezna neuzvrćena plaćanja opštoj vladi ili nadnacionalnoj vlasti. Porezi su neuzvrćeni u smislu beneficije koje vlada pruža poreskim obveznicima i obično nisu srazmerne njihovim uplatama. Godišnji izveštaj OECD-a o statistici fiskalnih prihoda pokazao je da je odnos PDV-a i BDP-a u Luksemburgu smanjen za 0,7 procentnih poena sa 38,9% u 2019. na 38,3% u 2020. godini. Između 2019. i 2020. godine prosek OECD-a je blago porastao sa 33,4% na 33,5%. Odnos poreza i BDP-a u Luksemburgu porastao je sa 36,9% u 2000. na 38,3% u 2020. godini. Najveći udeo PDV-a i BDP-a u Luksemburgu bio je 39,5% u 2018. godini, a najniži je bio 35,7% u 2006. godini [18].

Grafikon 3. Komparativna analiza prihoda od PDV-a u Luksemburgu u odnosu na ostale zemlje OECD-a

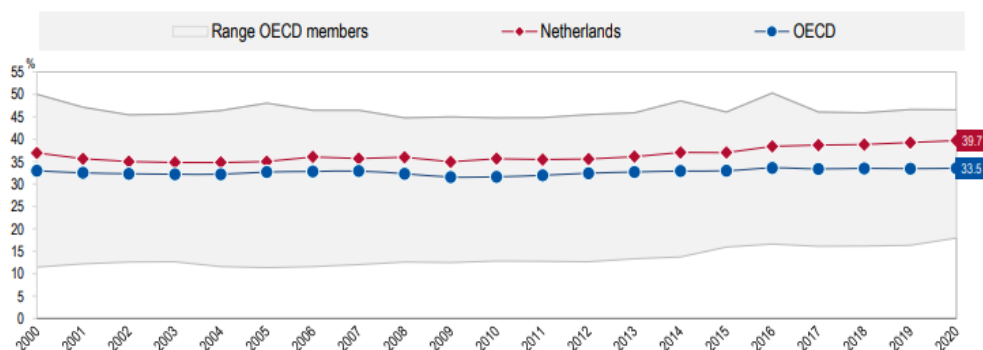


Izvor: <https://www.oecd.org/tax/tax-policy/revenue-statistics-luxembourg.pdf>

Luksemburg je bio na 12. mestu od 38 zemalja OECD-a po odnosu poreza prema BDP-u u 2020. Luksemburg je 2020. godine imao udeo poreza i BDP-a od 38,3% u poređenju sa prosekom OECD-a od 33,5%. Luksemburg je 2019. bio rangiran na 11. mestu od 38 zemalja OECD-a u pogledu odnosa PDV-a i BDP-a (Grafikon 3).

Godišnji izveštaj OECD-a o statistici prihoda ukazuje da je odnos PDV-a i BDP-a u Holandiji porastao za 0,4 procentnih poena sa 39,3% u 2019. na 39,7% u 2020. Između 2019. i 2020. godine prosek OECD-a je blago porastao sa 33,4% na 33,5%. Odnos poreza i BDP-a u Holandiji porastao je sa 36,9% u 2000. na 39,7% u 2020. godini. U istom periodu, prosek OECD-a u 2020. bio je nešto iznad onog u 2000. (33,5% u poređenju sa 32,9%). Tokom tog perioda najveći udeo PDV-a i BDP-a u Holandiji bio je 39,7% 2020. godine, a najniži 34,8% u 2003. i 2004. godini [19].

Holandija je rangirana na 8. mestu od 38 zemalja OECD-a na osnovu odnosa poreza prema BDP-u u 2020. Holandija je 2020. imao udeo poreza i BDP-a od 39,7% u poređenju sa prosekom OECD-a od 33,5% (Grafikon 4). U 2019. Holandija je bila na 10. Mestu od 38 zemalja OECD-a u pogledu odnosa poreza i BDP-a.

Grafikon 4. Komparativna analiza prihoda od PDV-a u Holandiji u odnosu na ostale zemlje OECD-a

Izvor: <https://www.oecd.org/tax/tax-policy/revenue-statistics-netherlands.pdf>

Tabela 1. Učešće PDV prihoda u zemljama Beneluksa (% ukupni prihodi)

Godina	Belgija	Holandija	Luksemburg
2011	15.9	18.1	17.9
2012	15.7	17.9	18.6
2013	15.4	17.8	19.1
2014	15.3	17.2	20
2015	15	17.6	15.6
2016	15.4	17.6	15.5
2017	15.3	17.4	15.4
2018	15.4	17.6	14.8
2019	15.6	18.2	15
2020	15	18.3	15.1

Izvor: <https://stats.oecd.org/index.aspx?DataSetCode=REV>

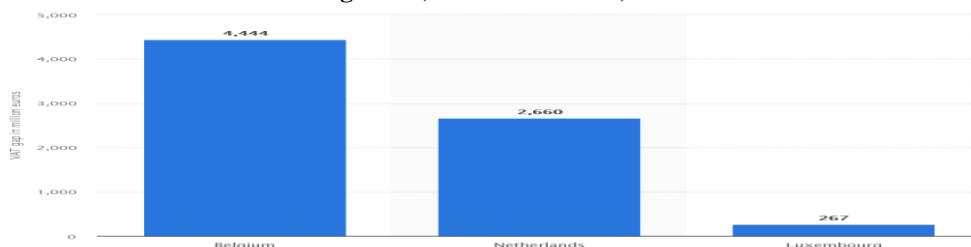
Prihodi po osnovu poreza na dodatu vrednost čine 15.4% ukupnih prihoda na prosečnom nivou u Belgiji, za definisani vremenski period od 2011. - 2020. godine. Najveći udeo PDV u ukupnim prihodima je zabeležen 2011. godine, kada su prihodi po osnovu ovog poreza činili 15.9% ukupnih prihoda. S druge strane, najniže učešće PDV prihoda je evidentirano 2015. i 2016. godine, kada je učešće PDV prihoda u ukupnim prihodima, iznosilo 15% za obe posmatrane godine. Prihodi po osnovu poreza na dodatu vrednost čine 17.77% ukupnih prihoda na prosečnom nivou u Holandiji, za period od 2011. - 2020. godine. Najveći udeo PDV u ukupnim prihodima je zabeležen 2020. godine, kada su prihodi po osnovu ovog poreza činili 18.3% ukupnih prihoda. S druge strane, najniže učešće PDV prihoda je zabeleženo 2014. godine, kada je učešće PDV prihoda u ukupnim prihodima, iznosilo 17.2%. Prihodi po osnovu poreza na dodatu vrednost čine 16.7% ukupnih prihoda na prosečnom nivou u Luksemburgu, za period od 2011. - 2020. godine. Najveći udeo PDV-a u ukupnim poreskim prihodima je zabeležen 2014. godine, kada su prihodi po osnovu

ovog poreza činili 20% ukupnih prihoda. S druge strane, najniže učešće PDV prihoda je zabeleženo 2018. godine, kada je učešće PDV prihoda u ukupnim prihodima, iznosilo 14.8%. Za razliku od Luksemburga, gde su primećene oscilacije u trendu prikupljanja prihoda, po osnovu PDV-a, u Belgiji i Holandiji se može primetiti stabilan trend prikupljanja prihoda po osnovu ovog poreza [21]. Učešće PDV prihoda u zemljama Beneluksa prikazano je u Tabeli 1.

PDV JAZ U ZEMLJAMA BENELUKSA

Poreski jaz se može definisati kao razlika između poreza koji su naplatili poreski organi (odnosi se na godinu, obračunski princip) i poreza koji treba da se naplati, tzv. „teorijskog poreza“ [22]. Teorijska poreska obaveza je porez koji je trebalo platiti ako bi svi poreski obveznici odbili porez u skladu sa zakonom. Kako Novyseudlak i Palkovicova [23] navode, veoma pojednostavljeno rečeno, poreski jaz kvantifikuje veličinu utaje i izbegavanja poreza. Utaju plaćanja poreza pojedini autori [24] smatraju nemoralnom jer indirektno povećava poresko opterećenje za sve ostale poreske obveznike. Šaćirović sa saradnicima [25, str. 129] navodi da „utaja poreza predstavlja najdirektniji protiv finasijskog sistema jedne države“. Zanimljivo je da pojedini autori, poput Shenfield-a [26], pokazuju razumevanje za neplaćanje poreza u granicama zakona (izbegavanje poreza). Većina zemalja uključuje odobrene, ali neplaćene poreze u poreski jaz. Može se pretpostaviti da će u kvantitativnoj proceni obima sive ekonomije neka utaja i izbegavanje poreza ostati nekvantifikovani [27]. PDV jaz (VAT gap) predstavlja zbir prihoda izgubljenih zbog prevare i utaje PDV-a, izbegavanja i optimizacije PDV-a, bankrota i finasijskih nesolventnosti, kao i pogrešnih proračuna i administrativnih grešaka [28]. PDV jaz se može definisati kao razlika između stvarno naplaćenog iznosa PDV-a i ukupne poreske obaveze PDV-a (VAT Total Tax Liability - VTTL), u apsolutnom iznosu ili u procentima. VTTL je procenjeni iznos PDV-a koji se teoretski može naplatiti na osnovu zakona o PDV-u. Uzima u obzir smanjene stope PDV-a i oslobađanja, a izračunava se korišćenjem podataka o finalnoj i intermedijarnoj potrošnji, kao i bruto investicijama u osnovni kapital, iz nacionalnih računa na osnovu tabelarnih prikaza [29].

Grafikon 5. Procenjeni PDV jaz u Belgiji, Holandiji i Luksemburgu (Beneluks) u 2019. godini (u milionima evra)



Izvor: <https://www.statista.com/statistics/1020615/vat-gap-in-the-benelux-by-country/>

Tokom 2019. godine, najveći PDV jaz, u iznosu od 4.444 miliona evra je zabeležen u Belgiji. U istoj godini, u Holandiji, izmereni PDV jaz je iznosio 2.660 miliona evra, dok je najmanji PDV jaz izmeren u Luksemburgu, u iznosu od 267 miliona evra (Grafikon 5).

Prema izveštaju Evropske komisije iz 2021. godine, procenjeno je da su zemlje Beneluksa izgubile oko 7.4 milijarde evra prihoda od PDV-a u 2019. Zemlje EU su, te godine, zajedno izgubile oko 134 milijarde evra [28, 30]. Vlasti Belgije, Holandije i Luksemburga su se dogovorile da bliže saraduju na zatvaranju svojih poreskih jazova na dodatnu vrednost. Dogovor je postignut na konferenciji Beneluksa u Briselu. U saopštenju objavljenom nakon sastanka, zemlje su navele da su se složile da razmene najbolju praksu i znanje, kako bi omogućile svojim vlastima da preduzmu odlučnije i ciljanije mere za otkrivanje prevara i osiguraju da se PDV plaća, posebno u udaljenim i ekonomski isprepletanim prekograničnim regionima.

U saopštenju se, takođe, navodi da je EU postigla napredak u zatvaranju jaza u PDV-u u poslednjih godina, pre svega, uvođenjem analize transakcione mreže (Transaction Network Analysis - TNA), koju su prvobitno razvile zemlje Beneluksa i, koja je, sada uvedena u svih 27 država članica. Ovo omogućava vlastima da brže nego ranije identifikuju mreže prekograničnih prevara i fokusiraju svoja istraživanja istih na ciljaniji način [28, 30].

ZAKLJUČAK

Poreski sistem je jedan od glavnih instrumenata za regulisanje odnosa poreskih obveznika i države u savremenoj ekonomiji. Porez na dodatnu vrednost ima ključnu ulogu u indirektnom oporezivanju. Predmet ovog rada je značaj poreza na dodatnu vrednost u zemljama Beneluksa, odnosno: Belgiji, Holandiji i Luksemburgu. Cilj rada je bio da se, na osnovu podataka prikupljenih sa relevantnih sajtova, za period 2000. - 2020. godine, analizira porez na dodatnu vrednost u posmatranim zemljama.

Prema rezultatima istraživanja, odnos PDV-a i BDP-a u Belgiji se smanjio sa 43.8% u 2000. na 43.1% u 2020. godini, dok je u Luksemburgu i Holandiji, za isti period posmatranja, zabeležen rast sa 36.9% na 38.3% u Luksemburgu, odnosno Holandiji sa 36.9% na 39.7%. Rezultati, takođe, ukazuju da prihodi po osnovu poreza na dodatnu vrednost, za definisani vremenski period od 2011. - 2020. godine, čine u proseku 15.4% ukupnih prihoda u Belgiji, 17.77% u Holandiji i 16.7% u Luksemburgu. Međutim, za razliku od Luksemburga, gde su primećene oscilacije, u Belgiji i Holandiji se može primetiti stabilan trend prikupljanja prihoda po osnovu poreza na dodatnu vrednost. Prema izveštaju Evropske komisije iz 2021. godine, procenjeno je da su zemlje Beneluksa izgubile 7.4 milijarde evra prihoda od PDV-a u 2019. godine. Vlasti Belgije, Holandije i Luksemburga su se dogovorile da bliže saraduju na zatvaranju svojih poreskih jazova na dodatnu vrednost, tako što će razmeniti najbolje prakse i znanja, kako bi omogućile svojim vlastima da preduzmu odlučnije i ciljanije mere za otkrivanje prevara i osiguraju da se PDV plaća, posebno kada se radi o udaljenim prekograničnim regionima.

U radu je dat teorijski pregled i nalazi, koji mogu biti od pomoći kreatorima poreske politike, sa posebnim naglaskom na indirektno oporezivanje. Ukazivanje na značaj prihoda od PDV-a i zatvaranje PDV jaza je osnovna praktična implikacija ovog rada. Relevantnost poreza na dodatnu vrednost u poreskim sistemima većine zemalja, sa stanovišta generisanja prihoda i suzbijanja poreske evazije, ukazuje na potrebu za povećanjem broja istraživanja vezanim za ovu tematiku. Iz tog razloga, buduća

istraživanja bi mogla imati za cilj utvrđivanje elastičnosti i efikasnosti naplate PDV-a, ne samo u zemljama Beneluksa, već i u ostalim zemljama, primenom različitih ekonometrijskih metoda, kao što je, na primer, panel regresiona analiza. Osim toga, rad se nije bavio konkretnim uzrocima PDV jaza, što, takođe, može biti jedan od pravaca budućih istraživanja.

BIBLIOGRAFIJA

1. ActionAid International Briefing (2018) Value-Added Tax (VAT) - Progressive Taxation Briefing. Dostupno na: https://actionaid.org/sites/default/files/publications/value_added_tax.pdf, pristupljeno: 05.07.2022.
2. Bettendorf, L., Cnossen, S. (2015) The Long Shadow of the European VAT, Exemplified by the Dutch Experience, *FinanzArchiv*, 71, p. 118-139.
3. Poniatowski, G., Bonch-Osmolovskiy, M., Durán, J. M., Esteller-Moré, A., Śmietanka, A. (2019) Study and Reports on the VAT Gap in the EU-28 Member States, Final Report.
4. Službeni glasnik RS (2005) Zakon o porezu na dodatu vrednost, Službeni glasnik RS, br. 84/2004, 86/2004-ispr., 61/2005, 61/2007, 93/2012, 108/2013, 6/2014-usklađeni din. izn. i 68/2014-dr.
5. Lagravinesea, P., Liberatib, P., Sacchi, A. (2020) Tax buoyancy in OECD countries: New empirical evidence, *Journal of Macroeconomics*, 63, 103189.
6. Adhikari, B. (2020) Does A Value-Added Tax Increase Economic Efficiency?, *Economic Inquiry*, Western Economic Association International, 58(1), p. 496-517.
7. Sokolovska, O., Sokolovskyi, D. (2015) VAT efficiency in the countries worldwide, Munich Personal RePEc Archive, MPRA Paper, No. 66422. Dostupno na: <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/66422/>, pristupljeno: 09.06.2022.
8. Ristić, K., Ristić, Ž. (2014) Fiskalna ekonomija i menadžment javnog sektora. Beograd: Etnostil d.o.o.
9. Đorđević, M., Đurović Todorović, J., Ristić, M. (2019) Improving performance of VAT system in developing EU countries: Estimating the determinants of the ratio C-efficiency in the period 1997-2017, *Facta Universitatis Series: Economics and Organization*, 16(3), p. 239-254.
10. Vukša, S., Dinčić, M., Belokapić, P., Ristić, Ž. (2013) Poreska i budžetska kontrola i revizija. Beograd: Etnostil d.o.o.
11. Alavuotunki, K., Haapanen, M., Pirttilä, J. (2018) The Effects of the Value-Added Tax on Revenue and Inequality, *The Journal of Development Studies*, 55(4), p. 490-508.
12. Kowal, A., Przekota, G. (2021) VAT Efficiency – A Discussion on the VAT System in the European Union, *Sustainability*, 13, 4768.
13. Ebrill, L.P., Keen, M., Perry, J.V. (2011) The nature, importance, and spread of the VAT. Washington, D.C.: International Monetary Fund.
14. Poniatowski, G., Bonch-Osmolovskiy, M., Durán, J. M., Esteller-Moré, A., Śmietanka, A. (2018) Study and Reports on the VAT Gap in the EU-28, Member States, Final Report.
15. Lagravinesea, R., Liberatib, P., Sacchi, A. (2020) Tax buoyancy in OECD countries: New empirical evidence, *Journal of Macroeconomics*, 63, p. 1-20.

16. Budova, D., Albalat, J.M. (2022) Proposal to amend rules on VAT Directive rates. European Commission. Dostupno na: <https://www.europeantax.blog/post/102hfqm/proposal-to-amend-rules-on-vat-directive-rates> , pristupljeno: 10.06.2022.
17. Jakšić M., & Praščević A. (2011). Makroekonomska analiza. Beograd: Ekonomski fakultet, Centar za istraživačku delatnost.
18. Statista (n.d.) VAT rate in Belgium, Luxembourg and the Netherlands as of November 2020, Statista. Dostupno na: <https://www.statista.com/statistics/782595/corporate-vat-tax-rates-in-the-benelux-by-country/> , pristupljeno: 01.07.2022.
19. OECD (2021) Revenue Statistics 2021 – Luxembourg, OECD: Centre for Tax Policy and Administration. Dostupno na: <https://www.oecd.org/tax/tax-policy/revenue-statistics-luxembourg.pdf> , pristupljeno: 01.07.2022.
20. OECD (2021) Revenue Statistics 2021 – the Netherlands, OECD: Centre for Tax Policy and Administration. Dostupno na: <https://www.oecd.org/tax/tax-policy/revenue-statistics-netherlands.pdf> , pristupljeno: 01.07.2022.
21. OECD.Stat (n.d.) Revenue Statistics - OECD countries: Comparative tables. OECD.Stat. Dostupno na: <https://stats.oecd.org/index.aspx?DataSetCode=REV> , pristupljeno: 01.07.2022.
22. OECD (2021) Revenue Statistics 2021 – Belgium, OECD: Centre for Tax Policy and Administration. Dostupno na: <https://www.oecd.org/tax/tax-policy/revenue-statistics-belgium.pdf>, pristupljeno: 01.07.2022.
23. HMRC (2011) Measuring Tax Gaps 2011, Dostupno na: www.hmrc.gov.uk, pristupljeno: 29.06.2022.
24. Novysedlak, V., Palkovicova, J. (2012) The estimate of the value added tax revenue loss. Institute for Financial Policy, The Ministry of Finance of the Slovak Republic // www.finance.gov.sk.
25. Toder, E. (2007) What Is the Tax Gap? Urban Institute. Dostupno na: <https://www.urban.org/sites/default/files/publication/46126/1001112-What-is-the-Tax-Gap-.PDF> , pristupljeno: 29.06.2022.
26. Šaćirović, Dž., Brulić, H., Šaćirović, I. (2020) Utaja poreza na dodatu vrijednost u policijskoj i sudskoj praksi, Ekonomski izazovi, 9(8), p. 129-139.
27. Shenfield, A.A. (1968) The Political Economy of Tax Avoidance. London: The Institute of Economic Affairs.
28. Mihokova, L., Andrejovska, A. (2015). Quantification of vat gap in the eu member countries, Actual Problems of Economics, 12(162), p. 106-119.
29. CCH AnswerConnect (2022) Benelux Countries To Build On VAT Collaboration. Dostupno na: <https://answerconnect.cch.com/document/gdn01139883/news/benelux-countries-to-build-on-vat-collaboration> , pristupljeno; 08.06.2022.
30. Statista (n.d.) Estimated VAT gap in Belgium, the Netherlands and Luxembourg (Benelux) in 2019 (in million euros). Dostupno na: <https://www.statista.com/statistics/1020615/vat-gap-in-the-benelux-by-country/> , pristupljeno: 02.07.2022.
31. Poniatowski, G., Bonch-Osmolovskiy, M., Śmietanka, A. (2021) VAT gap in the EU: Report 2021, European Commission, Directorate-General for Taxation and Customs Union: Publications Office.

RESUME

The subject of this paper is the importance of value added tax in the Benelux countries, namely: Belgium, the Netherlands and Luxembourg. The aim of the work was to analyze the value added tax in the observed countries for the period 2000 - 2020, based on data collected from relevant websites. The paper provides a theoretical overview and findings, which can be helpful to tax policymakers, with a special emphasis on indirect taxation. Pointing out the importance of VAT revenue and closing the VAT gap is the basic practical implication of this paper. The relevance of value-added tax in the tax systems of most countries from the point of view of revenue generation and suppression of tax evasion, indicates the need to increase the number of research related to this topic. For this reason, future research could aim to determine the elasticity and efficiency of VAT, not only in the Benelux countries, but also in other countries, using different econometric methods, such as panel regression analysis. In addition, the paper did not deal with the specific causes of the VAT gap, which can also be one of the directions of future research.

EVROPSKA UNIJA I RAZVOJ POLJOPRIVREDNE POLITIKE

Hadžović Jasmina

Ekonomsko – trgovinska škola Novi Pazar

Novi Pazar, Srbija

jasminahadzovic82@gmail.com

Apstrakt

Niz politika usmerenih na podizanje prihoda poljoprivrednih imanja u EU predstavlja - Zajedničku poljoprivrednu politiku (ZPP). Na ZPP otpada gotovo polovina budžeta Evropske unije, ali poljoprivrednici i dalje napuštaju tu delatnost. Korenska transformacija evropske poljoprivrede u velikoj meri objašnjava zašto je taj proces tako težak i spor. U poljoprivrednom svetu u prošlosti, bilo je potrebno puno više radnika, nego što je to danas slučaj u svetu mehanizacije i visokotehnoloških proizvodnih metoda. Perspektiva i jačanje Evropske unije u mnogome zavisi u budućnosti od saradnje sa okolnim zajednicama kao što su BRIKS, Nato, i drugi lobisti u okruženju.

Ključne riječi: Evropska unija, poljoprivredna politika, budućnost integrisanja, perspective.

THE EUROPEAN UNION AND THE DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL POLICY

Abstract

Relevant financial literature has for decades recorded debates about the choice between active and passive portfolio management strategy. In order to enrich domestic literature in this field, the paper presents the basic characteristics of these strategies, at the same time pointing to their positive and negative aspects. The aim of the research is to answer the question of which of these portfolio management strategies is superior. By putting forward arguments in favor of and against the choice of active and passive portfolio strategy, it is concluded that neither strategy is perfect and that it is impossible to talk about the superiority of active or passive portfolio management, as both strategies and both portfolio management models contain equally serious shortcomings that prevent them from achieving superiority. Problem solution should be sought in the implementation of a hybrid portfolio strategy that simultaneously integrates benefits and alleviates the disadvantages of these strategies.

Key word: active portfolio strategy, passive portfolio strategy, hybrid portfolio strategy

JEL codes: G11

UVOD

Ako pratimo istorijski razvoj procesa evropske integracije, uočavamo stalne izazove razvoju. Uglavnom, objašnjenje ovako složenog procesa nalazimo, da se pad sprečava – konstantnim kretanjem prema napred, što poredimo sa sinonimom “biciklistička teorija integracije”, kako je opisuje Alexander Somek (On Supranationolity, European integration on-linePapers).

Okupljanje predstavnika šest država Zapadne Evrope – Belgije, Holandije, Luksemburga, Italije, Francuske i Nemačke u Parizu 18. aprila 1951. godine, predstavljalo je početak buduće unije, tj. potpisivanjem Ugovora o stvaranju Evropske zajednice za uglj i čelik (EZUČ), čime se ostvario plan francuskog ministra Roberta Šumana, koji je smatrao da se proizvodnja uglja i čelika u Nemačkoj i Francuskoj mora saviti pod zajedničku kontrolu, koja bi bila iz jednog centra.

U Evropsku uniju, kakva danas postoji, izvršena je transformacija iz Evropske ekonomske zajednice (EEZ), 1. novembra 1993. godine, i to stupanjem na snagu Mاستrihtskog ugovora o Evropskoj uniji.

ZAJEDNIČKA POLJOPRIVREDNA POLITIKA

Zajednička poljoprivredna politika (ZPP) predstavlja niz politika usmerenih na podizanje prihoda poljoprivrednih imanja u EU. To je složena tema. Na ZPP otpada gotovo polovina budžeta Evropske unije, ali poljoprivrednici i dalje napuštaju tu delatnost. Predmet je brojnih razmirica između članica EU i između EU i trećih zemalja i izuzetno je složeno izvršiti njenu reformu. Imajući u vidu sve ove probleme i njenu dominantnu ulogu u budžetu, dobro razumevanje ZPP je veoma važno za izučavanje evropskih integracija.

ZPP je započeta 1962. godine, kao jasna politika održavanja poljoprivrednih cena visokim i stabilnim. Takva jednostavna politika je proizvela neželjene posledice koje su stvorile ogromne probleme i pokrenule reformske procese koji traju još od početka osamdesetih. Potreba za ovim reformama i njihov opšti pravac bio je očigledan od početka, ali s obzirom na to da je poljoprivreda izuzetno politički osetljiva oblast u mnogim zemljama članicama, reforme su se odvijale vrlo sporo i postepeno. Ono što se vidi danas, nije dobro osmišljena politika usmerena na postizanje efektivnih ciljeva, već trenutna slika procesa prilagođavanja, koji traje.

Korenska transformacija evropske poljoprivrede u velikoj meri objašnjava zašto je taj proces tako težak i spor. U poljoprivrednom svetu u prošlosti, bilo je potrebno puno više radnika, nego što je to danas slučaj u svetu mehanizacije i visokotehnoloških proizvodnih metoda.

Tehnološki napredak, u kombinaciji sa činjenicom da Evropljani zapravo ne troše veće količine hrane od one koju su trošili i ranije- imao je za posledicu višedecenijski stabilan pad broja zaposlenih u poljoprivrednom sektoru. Dakle, ZPP je bio program, namenjen blžavanju najgorih posledica neizbežnog smanjivanja broja zaposlenih. Sa promenom sektora poljoprivrede manja se i ZPP.

ZPP predstavlja prelaz sa jedne jednostavne ekonomske logike na drugu. Neophodno je razumeti ekonomsku logiku ZPP pre nego što se pređe na razmatranje neželjenih problema koji lidere EU teraju da reformišu ZPP u smeru neke novije jednostavnije logike.

CENOVNE PODRŠKE

Jednostavna ekonomska logika rane ZPP bila je uspostavljanje cenovnog minimuma. To je bilo pojačano carinama i direktnim kupovinama. EU je uspostavila cenovni

minimum za mnoge osnovne poljoprivredne proizvode, uključujući žitarice, mlečne proizvode, govedinu, teletinu i šećer. Tokom važenja ZPP. Ove cene su većinom bile za 50 do 100% više od svetskih cena, a taj procenat je bio čak i veći u slučaju mlečnih proizvoda i šećera.

To je funkcionisalo jer su nadležni za ZPP garantovali neograničenu kupovinu po utvrđenoj min. ceni, ali su takve kupovine bile poslednja opcija. U ranijem periodu postojanja ZPP, EU je bila neto uvoznik većine poljoprivrednih proizvoda, tako da je mogla da obezbedi uparivanje ponude i tražnje po visokim cenama upravljajući količinom hrane inostranog porekla koja može da uđe na tržište EU. Upravljalo se pomoću uvoznih carina.

Ekonomija carina primenjena je uglavnom da bi se cena hrane u EU podigla iznad cenovnog minimuma.

EKONOMIJA „VARIJABILNIH POREZA“ ZPP

Namena ovih carina ZPP- „varijabilni porezi“ u žargonu EU, s obzirom na to da se menjaju na dnevnoj osnovi u skladu sa uslovima na svetskom tržištu – bila je da obezbedi da uvoz nikada ne pogura cene EU ispod cenovnog minimuma.

Cenovni minimum koji je iznad svetske cene – ekonomski uticaj:

- Veće cene podstiču poljoprivrednike EU da proizvode više (Zf umesto Z);
- Veće cene utiču na smanjenje potrošnje hrane (Cf umesto C);
- Smanjenje potrošnje EU i povećanje proizvodnje pomera EU ka stanju samodovoljnosti u proizvodnji hrane.
- Obzirom da je cenovni minimum nametnut varijabilnim carinama, EU ostvaruje prihod od carina jednak području B na desnom grafikonu.

NOVE PERSPECTIVE ZPP

Rešenje problema (porast svesti o tome da damping cene hrane na svetskom tržištu štete izgledima zemalja u ravoju) je sada očigledno, i to od trenutka kada se problem ponude prvi put pojavio sedemdesetih godina. Srž problema je u preobimnoj proizvodnji i prevelikom angažovanju u poljoprivredi, što je zapravo bilo prouzrokovano cenovnim minimumom EU koji je postavljen iznad svetske cene. Uklanjanje CM-a bi otklonilo i problem. To je međutim politički bilo nemoguće.

Ijako nema mnogo poljoprivrednika u EU- manje od 5% populacije još 70-tih godina, njihova politička moć je bila i još uvek je ogromna. Veliki poljoprivrednici koji su komercijalizovali svoju delatnost navikli su na dodatne milione koje su im donosile visoke cene. Dakle, brojke su sledeće: budžerski paket EU za period 2007-2013, oko kojeg su se lideri EU složili na decembarskom samitu 2005 godine predviđa 300 milijardi eura za plaćanja poljoprivrednicima i održavanje visokih cena poljoprivrednih proizvoda. U sektoru poljoprivrede radi svega 12,6 miliona ljudi. Dakle po ravnomernoj raspodeli, svakom po 26 hiljada eura, za šta se vredelo boriti. Međutim, novac nije išao ravnomerno, već su vlasnici većih gazdinstava dobijali veće sume. (na primer 2006, 70% novca je otišlo na 10% vlasnika sa većinskim posjedima). Zato velike zemljoposjednike ZPP je zlatni rudnik.

ZPP DANAS

ZPP danas ima dva stuba, prvi se odnosi na direktne isplate i troškove zadržavanja cenovne podrške, a drugi je nazvan „razvoj seoskih područja“.

U skalu sa reformama ZPP iz 2003.g., reformski proces koji se primenjivao po fazama, nastavlja da se primenjuje jednostavna ekonomska logika ZPP. Centralni deo sistema je program pojedinačnih isplata ili SPS, (single payment scheme), što je skraćenica koja je poznata u literaturi vezanoj za tematiku EU.

Visina pojedinačne isplate zasniva se na isplatama u skladu sa isorijskim vrednostima u starim članicama EU (EU 15). Postoje dva metoda za utvrđivanje isplata prema istorijskim vrednostima ili je reč o prosečnim iznosima određenog poljoprivrednog imanja koji se odnosi na period od 2000 do 2002, (istorijski model), ili je reč o metodi zasnovanom na broju hektara koji je obrađivantokom prve godine utvrđnog rasporeda i prosečne isplate za region (regionalni model). Zemlje članice biraju koji će metod primenjivati. Obzirom, da su nove zemlje članice, tj. Zemlje centralne i istočne Evrope, obuhvaćene ZPP tek nakon njihovog pristupanja 2004. g., one dele novac po hektarima, pri čemu su iznosi ograničeni maksimalnim vrednostima utvrđenim na nacionalnom nivou koji su obuhvaćeni njihovim ugovorima o pristupanju.

REGIONALNA POLITIKA EU

Briga za regione koji e nalaze u nepovoljnom položaju uvek je bila jedan od vodećih ciljeva Evropske unije. U prvih tridsetak godina postojanja EU, zadatak da se pomaže regionima koji su u težoj poziciji bo je potpuno prepušten nadležnosti nacionalnih vlada. Sve evropske nacije i one u EU i one izvan nje, trošile su ogromne iznse na infrastrukturu u ruralnim područjima tokom pedesetih, šezdesetih i sedamdesetih godina prošlog veka. Uveli su struju i telefonske linije u svaki grad, selo i poljoprivredno imanje. Gradili su puteve, železničke linije i univerzitetu u provincijama, sve u pokušaju da razviju svoje regione koji su bili u nepovoljnom položaju. U mnogim slučajevima, moderno bankarstvo je prošireno na seosku zajednicu pomoću državnih službi za PTT saobraćaj.

EEZ , kako se nazivala, sprovodila je određene programe za seoska područja, ali je naspram stvrnog siromaštva u određenim regionima članica – poput regiona Meođorno u Italiji, nivo sredstava koje je EU obezbeđivala bio neznatan. Na strukturalnu potrošnju je 1970. Godine otišlo svega 3% budžeta i taj iznos se 1980e g. podigao na samo 11%. U onoj meri u kojoj EEZ nije bila uključena u pomoć seoskim zajednicama uopšte, ona je to ipak činila na veštački način, podižući cene poljoprivrednih dobara putem Zajedničke poljoprivredne politike (CAP).

Glavni deo sredstava EU namenjen regionima u najnepovoljnijem položaju morao je da sačeka promene u politici Zajednice. Kada se 1973.g. pridružila prva „siromašna“ članica, Irska, uspostavljen je novi fond – Evropski fond za regionaln razvoj (ERDF)- da bi se novac preusmerio na najsromašnije regione, ali je njegov budžet bio neznatan. Situacija se promenila osamdesetih godina kada je EU primila tri nove članice, Grčku, Španiju i Portugaliju. Te zemlje su bile znatno siromašnije od starih

članica i što je važno njihovi poljoprivrednici nisu proizvodili dobra koja su kroz CAP dobijala najznačajniju podršku (uglavnom pšenica, šećer, mlečni proizvodi i govedina). Da bi ove zemlje mogle da imaju finansijske koristi iz budžeta EU, prioriteta u potrošnji EU bi morali da se menjaju.

Vreme je pokazalo, glasačka moć Španije i Portugalije, udružena sa glasovima Irske i Grčke bila je dovoljna da izazove sušzinski važno preuređenje prioriteta u potrošnji EU. Tokom razgovora o pridruživanju zemalja sa Iberijskog poluostrva, EU je obećala da će značajno povećati potrošnju u siromašne regione. Zvanična argumentacija za to povećanje bila je tvrdnja da ekonomske integracije u skladu sa Jedinstvenim evropskim aktom iz 1986.g. daju prednost evropskom industrijskom centru. Kako je na web sajtu Evropske komisije: politika je bila „smišljena da smanji opterećenje jedinstvenog tržišta za južne zemlje druge regione u nepovoljnom položaju“. Bilo da je to prouzrokovano obnovljenom zabrinutošću za regione koji su u nepovoljnom položaju, jednostavnom politikom moći ili njihovom kombinacijom, činjenica je da je potrošnja EU na siromašne regione doživela ubrzan rast od sredine do kraja osamdesetih godina.

Kada je pokrenuto pitanje monetarne unije u razgovorima koji su vođeni do ugovora iz Mاستrihta, „siromašna četvorka“ je uspela da izdejstvuje značajan porast regionalne potrošnje stvaranjem novog fonda (Kohezionog fonda), koji su mogle da troše samo Grčka, Irska, Španija i Portugalija. Ponovo je argumentacija glasila da će tešnje ekonomske integracije u najvećoj meri koristiti evropskom industrijskom centru, tako da je regione na periferiji trebalo obeštetiti velikim povećanjem sredstava EU namenjenih siromašnim regionima, što je u žargonu EU poznato kao „strukturalna potrošnja“. Praktičan ishod je bio takav da je strukturalna potrošnja dobila dvostruko veći udeo u budžetu EU za period od 1986-1993.g.

REGIONALNA POTROŠNJA

Udeo u budžetu EU koji odlazi na siromašne regione raste zajedno sa udelom u glasovima siromašnih zemalja u Savetu ministara. Sve do proširenja, kada su se priključile Austrija, Finska i Švedska, korelacija je bila izuzetno dobra. Od 1994. Međutim veza između siromašnih zemalja i strukturalne potrošnje je donekle popustila. Veliki delovi Finske i Švedske navedeni su kao regioni sa pravom korišćenja, a čak su i određeni regioni Austrije zajedno sa svim regionima Istočne Nemačke okarakterisani kao siromašni. Moć siromašnih nacija je evidentna, nakon što se 2004.e, priključilo 10 novih članica, a 2007.g. još dve. Budžetski plan za period 2007-2013. Predviđa da će udeo potrošnje za siromašne regione rasti, ali ni približno kao udeo u glasovima siromašnih regiona. To se delimično objašnjava time što su mnoge nove članice i siromašne i naslonjene na poljoprivrednu delatnost, tako da one i neće biti u velikoj meri zainteresovane za smanjivanje sredstava za ZPP, kao što su Španija, Grčka i Portugalija (koje nemaju mnogo koristi od ZPP).

Instrumenti, ciljevi, principi

Evropska unija troši oko trećine svog budžeta na regione koji su manje razvijeni. Kako se novac raspodeljuje? Politika igra važnu ulogu u raspodeli, ali EU nema jasne

smernice, ciljeve i principe koji bi mogli da pomognu u tome da se potrošnja usmeri tamo gde će doneti najveće rezultate. (detaljno na sajtu).

Regionalna politika EU za period 2007-2013. ima tri glavna cilja: konvergenciju, regionalnu konkurentnost i zapošljavanje i teritorijalnu saradnju. Glavne promene u odnosu na prethodni sedmogodišnji period jeste da je novac u većoj meri usmeren u najsiromašnije regione i da bi potrošnja trebalo da bude vezana za lisabonske ciljeve da se EU učini najkonkurentnijom privredom u svetu.

Tabela 1: Regionalna politika EU za period 2007-2013:

	% budžeta namenjenog za koheziju	% populacije EU 27
Konveregencija	82	Standardni regioni u okviru konvergencije (34) Regioni u završnoj fazi konvergencije (3) Zemlje u okviru Kohezionog fonda (34)
Regionalna konkurentnost i zapošljavanje	16	Svi regioni koji nisu obuhvaćeni konvergencijom (66)
Teritorijalna saradnja	2	100

Izvor: Richard Balwin, Charles Wyplosz, "Ekonomija evropskih integracija", Beograd 2010., str. 407.

KONVERGENCIJA

Veći deo novca (283 milijarde € ili oko 80% ukupne potrošnje na koheziju) troši se na realizaciju prvog cilja, koji se naziva „konvergencija“ s obzirom na to da je usmeren na smanjivanje rizika u dohocima širom regiona EU. Postoje tri načina na koje region može da se kvalifikuje za novac. Osnovni način je da region ima oznaku NUTS2 sa BDP per capita ispod 75% proseka BDP EU 25 (što je uslov koji je ostao na snazi čak i nakon proširenja 2007.g.). Postoje 84 takva regiona, sa ukupnim brojem stanovništva od 154 miliona (31% populacije EU27). Drugi način je da se bude u tzv. Završnoj fazi, a to su oni regioni koji su obijali tu vrstu novca pre istočnog proširenja i više ne mogu da se kvalifikuju ispod novouspostavljene granice od 75%, s obzirom na to da su novopridošlice koje su znatno siromašnije od EU 15 snizile taj prag. To pokriva svega 16 miliona ljudi (oko 3% populacije EU27), ali obuhvata i određene siromašne regione u okviru bogatih nacija, poput Njemačke, Austrije, velike Britanije i Italije.

ZAKLJUČAK

Poljoprivreda se u mnogim spisima definiše kao centralna, dakle veoma značajna privredna grana, kako za svaku zemlju članicu, tako i za celu Evropsku uniju. Od kako je počela da primenjuje Zajedničku poljoprivrednu politiku, EU (praktično, 1962.), ovaj projekat je davao značajne pozitivne efekte (pre svega stabilnost tržišta poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda i porast prihoda proizvođača), i jako je imao

I negativnih refleksija, kao što je veća budžetska potrošnja i nekih ekoloških problema u smislu upotrebe hemijskih sredstava.

Sve je to uticalo da se izfrši reforma poljoprivredne politike EU, što se I dogodilo 1992. Godine, tako da su organi Unije napravili zaokret napuštajući indirektne metode I da su se usmerili na povećanje udela direktnog finansiranja proizvođača u poljoprivrednom budžetu EU. Dalje reforme EU uslovile su ponovnu izmenu ZPP-a, 1992-e godine pod nazivom "Agenda 2000", kada se sredsta usmeravaju na sveobuhvatni ruralni razvoj a ane samo na ppljoprivrednu proizvodnju.

BIBLIOGRAFIJA

1. Richard Baldwin, Harles Wyplosz, Ekonomija evropskih integracija, treće izdanje.
2. Izazovi evropskih integracija, br.17, 2011, Casopis za pravo i ekonomiju evropskih integracija.
3. Ugovor iz Lisabona, zbornik radova, Službeni glasnik.
4. www.dw.com/sr/

RESUME

Agriculture is defined in many documents as a central, therefore very important economic branch, both for each member country and for the entire European Union. Since the Common Agricultural Policy, EU, started to be applied (practically, in 1962), this project has had significant positive effects (primarily the stability of the market of agricultural and food products and an increase in the income of producers), but it has also had negative reflections, such as higher budget spending and some environmental problems in terms of the use of chemical agents.

All of this influenced the reform of the EU's agricultural policy, which happened in 1992, so that the Union authorities made a U-turn by abandoning indirect methods and focused on increasing the share of direct financing of producers in the EU's agricultural budget. Further reforms of the EU led to a further amendment of the CAP, in 1992 under the name "Agenda 2000", when funds were directed to comprehensive rural development and not only to agricultural production.

SPISAK RECENZENATA ČASOPISA EKONOMSKI IZAZOVI

LIST OF REVIEWERS OF THE JOURNAL ECONOMIC CHALLENGES

1. Amela Lukač-Zoranić, Internacionalni Univerzitet u Novom Pazaru
2. Azra Čatović, Internacionalni Univerzitet u Novom Pazaru
3. Bećir Kalač, Internacionalni Univerzitet u Novom Pazaruglavni i odgovorni urednik
4. Brikend Aziri, Univerzitet u Tetovu
5. Ćamil Sukić, Internacionalni Univerzitet u Novom Pazaru
6. Daniel Tomić, Sveučilište Jurja Dobrile u Puli
7. Darko Lacmanović, Univerzitet Mediteran
8. Edib Smolo, Effat Universtiy
9. Elma Elfić, Internacionalni Univerzitet u Novom Pazaru
10. Enis Ujkanović, Internacionalni Univerzitet u Novom Pazaru
11. Gordana Paovic-Jeknić, Univerzitet Crne Gore
12. Ibrahim Obhodaš, Sveučilište/Univerzitet "Vitez" u Vitezu
13. Mehmed Meta, zamjenik glavnog i odgovornog urednika
14. Muzafer Saračević, Internacionalni Univerzitet u Novom Pazaru
15. Naser Raimi, Univerzitet u Tetovu
16. Petar Bojović, Univerzitet Metropolitan
17. Radmilo Todosijević, Univerzitet u Novom Sadu
18. Safet Muković, Internacionalni Univerzitet u Novom Pazaru
19. Samir Ljajić, Internacionalni Univerzitet u Novom Pazaru
20. Senad Bušatlić, Internacionalni Univerzitet u Sarajevu
21. Suad Bećirović, Internacionalni Univerzitet u Novom Pazaru glavni i odgovorni urednik
22. Šemsudin Plojović, Visoka škola strukovnih studija za informacione tehnologije - ITS

TEHNIČKO UPUTSTVO ZA FORMATIRANJE RADOVA

NAZIV RADA

[Times New Roman 13 point, bold, centred, upper case]

Ime Autora [Times New Roman, 10 point, bold, centred and Upper and lower case]

Institucija u kojoj je autor zaposlen [10 point, normal, centred and upper and lower case]

Grad /Zemlja [10 point, normal, centred and upper and lower case]

E-mail [10 point, italic, centred and upper and lower case]

Apstrakt

[Times New Roman 10-point, justified]

Apstrakt treba biti od 100 do 200 riječi.

Ključne riječi: **[Times New Roman, 10-point, bold, alignment left]**

NASLOVI [Times New Roman, 12- point, bold, upper case and justified]

Rad treba biti u formatu B5 (17,6 x 25.1cm). Margine: top – 2.5 cm; bottom – 2.5 cm; left – 2.5 cm; right – 2.5 cm. Tekst treba biti jediničnog proreda u jednoj koloni pisan fontom Times New Roman veličine 11-point. Rad treba biti obima od 7 do 14 stranica.

PODNASLOVI [TIMES NEW ROMAN, 12-POINT, NORMAL, LIJEVO PORAVNANJE]

BROJEVI STRANICA i ZAGLAVLJA

Molimo Vas nemojte koristiti brojeve stranica ili zaglavlja.

SLIKE i TABELE

Slike, tabele i grafici trebaju biti poravnati po sredini, oznčeni odgovarajućim brojem i naslovom kao u sljedećim primjerima:

Slika 1. BET index

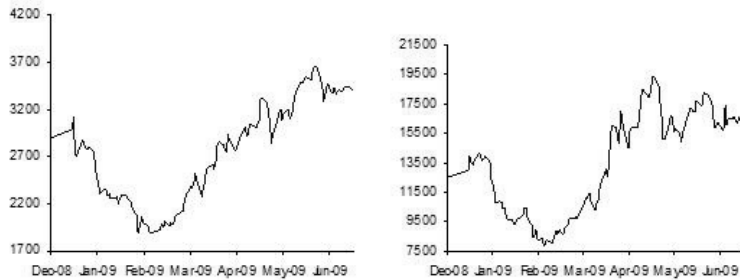


Tabela 1. Deskriptivna statistika prihoda na hartije od vrijednosti

	Austrija	Francuska	Njemačka	Mađarska	Poljska
Srednja vrijednost	-0.002%	-0.006%	-0.009%	0.008%	0.012%
Medijan	0.011%	0.013%	0.039%	0.025%	0.010%
Maksimum	12.759%	13.149%	11.125%	17.410%	10.870%
Minimum	-11.164%	-11.301%	-8.666%	-19.110%	-11.850%

BIBLIOGRAFIJA

Citiranje bibliografskih izvora u tekstu je obavezno. Citati u tekstu trebaju biti obilježeni velikim zagradama na primjer: [1, str. 125] ili APA stilom

Molimo Vas ne koristite fusnote ili endnote za citiranje izvora. Numerisana lista izvora i literature treba biti data na kraju rada na način kao u sledećem primjeru:

1. Porter, M.E. (1998) *The Competitive Advantage of Nations*. New York: Free Press.
2. Larrain, F., Tavares, J. (2003) Regional currencies versus dollarization: options for Asia and the Americas, *Journal of Policy Reform*, 6 (1), str. 35-49
3. Shachmurove, Y. (2001) Optimal portfolio analysis for the Czech Republic, Hungary and Poland during 1994-1995 period, *CARESS Working Paper No. 00-12*
4. Gwin, C.R. (2001) *A Guide for Industry Study and the Analysis of Firms and Competitive Strategy*. Preuzeto sa sajta: <http://faculty.babson.edu/gwin/indstudy/index.htm>.
5. IMF (2010) Global Financial Stability Report, *IMF World Economic and Financial Surveys*

Lista treba biti pisana fontom Times New Roman, veličine 10-point, normal, justified, upper and lower case.

RESUME

Na kraju teksta neophodno je dati rezime članka na engleskom jeziku u dužini do jedne stranice.

Technical Instructions for Formatting Papers

TITLE OF THE PAPER

[Times New Roman 13 point, bold, centred, upper case]

Author's name [Times New Roman, 10 point, bold, centred and Upper and lower case]

Institution of the author's affiliation [10 point, normal, centred, upper and lower case]

City, Country [10 point, normal, centred and upper and lower case]

E-mail [10 point, italic, centred and upper and lower case]

Abstract

[Times New Roman 10-point, justified]

The abstract should be from 100 to 200 words.

Keywords: [Times New Roman, 10-point, bold, alignment left]

TITLES [Times New Roman, 12- point, bold, upper case and justified]

The paper should be in a B5 format (17.6 x 25.1 cm). Margins: Top - 2.5 cm; Bottom - 2.5 cm; Left - 2.5 cm; Right - 2.5 cm. The text should be in a 1.0 spacing in a single column, written in Times New Roman, font size 11-Point. The paper should be in the range of 7 to 14 pages.

SUBTITLES [TIMES NEW ROMAN, 12-POINT, NORMAL, LEFT SETTING]

IMAGES AND TABLES

Images, tables and graphs should be centred, marked with the appropriate number and title as in the following examples:

Figure 1. Belex 15



Table 1. Descriptive statistics of income on securities

	Austria	France	Germany	Hungary	Poland
Average	-0.002%	-0.006%	-0.009%	0.008%	0.012%
Median	0.011%	0.013%	0.039%	0.025%	0.010%
Maximum	12.759%	13.149%	11.125%	17.410%	10.870%
Minimum	-11.164%	-11.301%	-8.666%	-19.110%	-11.850%

BIBLIOGRAPHY

Citing bibliographic sources in the text is mandatory. The quotations in the text should be marked in parentheses for example: [1, p. 125].

Please do not use footnotes or endnotes to cite sources. The numbered list of sources and literature should be given at the end of the paper as in the following example:

1. Porter, M.E. (1998) *The Competitive Advantage of Nations*. New York: Free Press.
2. Larrain, F., Tavares, J. (2003) Regional currencies versus dollarization: options for Asia and the Americas, *Journal of Policy Reform*, 6 (1), p. 35-49
3. Shachmurove, Y. (2001) Optimal portfolio analysis for the Czech Republic, Hungary and Poland during the 1994-1995 period, *CARESS Working Paper No. 00-12*
4. Gwin, C.R. (2001) *A Guide for Industry Study and the Analysis of Firms and Competitive Strategy*. Retrieved from: <http://faculty.babson.edu/gwin/indstudy/index.htm>.
5. IMF (2010) Global Financial Stability Report, *IMF World Economic and Financial Surveys*

Surveys

The list should be written in Times New Roman font, size 10-point, normal, justified, upper and lower case.

PAGE AND HEADING NUMBERS

Please do not use page or header numbers.

RESUME

At the end of the text, it is necessary to give a summary of the article in English of up to one page.

CIP - Каталогизacija u publikaciji
Народна библиотека Србије, Београд
33

EKONOMSKI izazovi : časopis Departmana za
ekonomske nauke

Univerziteta u Novom Pazaru / glavni i odgovorni
urednik Suad Bećirović. -

[Štampano izd.]. - God. 1, br. 1 (mart 2012)- . - Novi
Pazar : Univerzitet u

Novom Pazaru, 2012- (Kraljevo : Graficolor). - 25 cm

Polugodišnje. - Dostupno i na: <http://ei.uninp.edu.rs/> . -

Dostupno i na:

<http://ei.uninp.edu.rs/index.php/arhiva> . - Tekst na srp,
bos. i engl. jeziku. -

Drugo izdanje na drugom medijumu: Ekonomski izazovi
(Online) = ISSN 2560-4805

ISSN 2217-8821 = Ekonomski izazovi

COBISS.SR-ID 189878796