



Banja Luka College



Zbornik radova

Naučni skup

RAČUNOVODSTVO I REVIZIJA
U TEORIJI I PRAKSI

Banja Luka College

24.05.2024.

Godina 6. Broj 6



2024

NAUČNI SKUP

**Računovodstvo i revizija
u teoriji i praksi**

ISSN 2637-272X

ZBORNIK RADOVA
CONFERENCE PROCEEDINGS

Računovodstvo i revizija u teoriji i praksi
Accounting and audit in theory and practice

ISSN 2637 - 272X

Banja Luka College
Besjeda
Banja Luka, 2024.

Zbornik radova
Računovodstvo i revizija u teoriji i praksi

Conference Proceedings
Accounting and audit in theory and practice

Izdavač/Publisher:

Banja Luka College
Besjeda Banja Luka

Za izdavača/For publisher:

prof. dr Svetlana Dušanić Gačić
Danilo Novaković

Urednik zbornika/Editors in chief:

prof. dr Zorana Agić

Recenzenti:

prof. dr Snežana Knežević
prof. dr Marija Magdinčeva – Šopova
prof. dr Jasmina Starc
prof. dr Biljana Petrevska
prof. dr Nenad Novaković
prof. dr Dragan Cvetković
prof. dr Milijana Novović Burić
prof. dr Svetlana Dušanić Gačić
prof. dr Aleksandra Mitrović
prof. dr Erdin Hasanbegović
prof. dr Semina Škandro
prof. dr Zorana Agić
doc. dr Malči Grivec
doc. dr Mirjana Milovanović
dr Adriana Galant
dr Dragana Nikolić

Lektor/Lector:

mr Vesna Đurović

ISSN 2637 - 272X

Tiraž: 200 komada

Copyright © BLC 2024.

Naučni skup
„Računovodstvo i revizija
u teoriji i praksi“

ZBORNİK RADOVA

Scientific Conference
“Accounting and audit
in theory and practice“

CONFERENCE PROCEEDINGS

24. maj 2024. godine



Banja Luka College
Besjeda
Banja Luka, 2024.

Naučni skup
Računovodstvo i revizija u teoriji i praksi

Scientific Conference
Accounting and audit in theory and practice

Naučni odbor/Scientific Board:

prof. dr Snežana Knežević
prof. dr Marija Magdinčeva – Šopova
prof. dr Jasmina Starc
prof. dr Biljana Petrevska
prof. dr Inga Koryagina Anatolievna
prof. dr Olga Tarasova
prof. dr Svetlana Dušanić Gačić
prof. dr Aleksandra Mitrović
prof. dr Milijana Novović Burić
prof. dr Dragan Cvetković
prof. dr Erdin Hasanbegović
prof. dr Semina Škandro
prof. dr Zorana Agić
doc. dr Malči Grivec
dr Adriana Galant
dr Dragana Nikolić

Organizacioni odbor/Organizational Board:

prof. dr Nenad Novaković
prof. dr Zorana Agić
doc. dr Mirjana Milovanović
doc. dr Nikola Novaković
Branislav Ivanković
Đulka Simišić

SADRŽAJ

KREIRANJE I DOSTAVLJANJE FINANSIJSKIH IZVEŠTAJA U REPUBLICI SRBIJI PRIMENOM POSEBNOG INFORMACIONOG SISTEMA <i>Tanja Janačković, Dragana Nikolić</i>	9
МАКЕДОНСКИОТ СЛУЧАЈ НА ПОЛИТИКИ ЗА ДИГИТАЛНА ТРАНСФОРМАЦИЈА НА ФИНАНСИСКОТО ИЗВЕСТУВАЊЕ <i>Марија Магдинчева-Шопова, Анета Стојановска-Стефанова, Неда Петроска-Ангеловска</i>	23
ZNAČAJ DIGITALIZACIJE U POSLOVANJU TRANSPORTNO-ŠPEDITERSKIH PREDUZEĆA U AKTUELNIM USLOVIMA <i>Marko Janačković, Jelena Radivojević</i>	31
ZNAČAJ NEFINANSIJSKOG IZVEŠTAVANJA ZA POSLOVANJE SAVREMENOG PREDUZEĆA <i>Dragana Nikolić, Tanja Janačković</i>	51
ULOGA GREEN KONTROLINGA U KREIRANJU ESG IZVEŠTAJA <i>Kosana Vićentijević</i>	67
ZNAČAJ FINANSIJSKIH MODELA MERENJA PERFORMANSI ZA USPEŠNO UPRAVLJANJE PREDUZEĆEM <i>Dragan Cvetković, Anđelka Aničić, Dragoljub Simonović, Jasmina Paunović</i>	77
APPLICATION OF FF-WASPAS AND WASPAS METHODS IN THE EVALUATION OF TRADE PERFORMANCE IN SERBIA <i>Radojko Lukić</i>	95

EVALUATION OF THE PROFITABILITY OF TRADE IN SERBIA BASED ON THE CRADIS METHOD <i>Radojko Lukić</i>	119
OCENA FINANSIJSKE STABILNOSTI POLJOPRIVREDNIH PREDUZEĆA U REPUBLICI SRBIJI: PRIMENA TAFFLER-OVOG MODELA <i>Aleksandra Mitrović*, Marko Milašinović, Snežana Knežević</i>	135
POZITIVAN REZULTAT POSLOVANJA KAO PREDUSLOV OSTVARENJA DUGOROČNE STABILNOSTI U POLJOPRIVREDNOM SEKTORU REPUBLIKE SRBIJE <i>Milena Stojić, Biljana Pejović</i>	145
POREZNI IZDACI I EFIKASNOST POREZA NA DODANU VRIJEDNOST U BOSNI I HERCEGOVINI <i>Jozo Piljić</i>	157
OPOREZIVANJE DOBITI PREMA MEĐUNARODNIM UGOVORIMA O IZBJEGAVANJU DVOSTRUKOG OPOREZIVANJA <i>Ankica Čanić, Azira Osmanović</i>	173
REVIDIRANJE JAVNIH FINANC <i>Urška Ambrožič, Malči Grivec</i>	185
FORENZIČNO RAČUNOVODSTVO I SIGNALI ZA POTENCIJALNE FINANSIJSKE PREVARE <i>Denis Šundrić, Erdin Hasanbegović, Semina Škandro</i>	197
POTREBE ZA JAČANJEM ULOGE FORENZIČKOG RAČUNOVODSTVA U SAVREMENIM POSLOVNIM SISTEMIMA U CILJU BRZOG OTKRIVANJA PREVARA <i>Ana Anufrijević</i>	205
UTICAJ INTERNE REVIZIJE U PROCESU UPRAVLJANJA RIZICIMA U ORGANIZACIJI <i>Azira Osmanović, Damir Šarić, Ankica Čanić</i>	219
ZNAČAJ OBUKA I RAZVOJA ZAPOSLENIH ZA USPEH PREDUZEĆA U SAVREMENIM USLOVIMA POSLOVANJA <i>Jelena Radivojević, Marko Janačković</i> ,.....	231

FINANSIJSKA PISMENOST KAO KLJUČNI FAKTOR ZA STRATEŠKE ODLUKE ORGANIZACIJE <i>Zorana Agić, Svetlana Dušanić Gačić, Mirjana Milovanović.....</i>	241
ISPITIVANJE KORELACIJE IZMEĐU LIČNIH KARAKTERISTIKA STUDENATA I KARAKTERISTIKA PREDUZETNIKA <i>Kristina Spasić, Milena Marjanović, Dragana Nikolić</i>	257
PRIMERJAVA STROŠKOV RAZLIČITIH NAČINOV ZAPOSPLITVE V DRŽAVAH EX YU <i>Urška Longar, Malči Grivec.....</i>	271
BIZNIS PLAN U CILJU REŠAVANJA EKOLOŠKIH PROBLEMA LOKALNE ZAJEDNICE <i>Kristina Spasić, Milena Marjanović, Maša Georgiev</i>	289
KONKURENTNOST, INKLUZIVNI I ODRŽIV RAST PREDUZEĆA U KONTEKSTU INTEGRACIONOG PROCESA <i>Brankica Todorović.....</i>	303
MODEL CIRKULARNE EKONOMIJE U FUNKCIJI ODRŽIVOG RAZVOJA I ZAŠTITE ŽIVOTNE SREDINE <i>Milan Novović, Aleksandar Lukić, Dragana Petrović.....</i>	315
UTICAJ INDUSTRIJSKE POLITIKE NA PODSTICAJE INOVATIVNOG I INKLUZIVNOG RASTA <i>Brankica Todorović.....</i>	329
ONLINE PRODAJA OSIGURANJA U POST-COVID PERIODU <i>Milan Raičević, Milena Lipovina-Božović, Milijana Novović-Burić.....</i>	343
ЗАДОЛЖИТЕЛНО И ДОБРОВОЛНО ПРИВАТНО ЗДРАВСТВЕНО ОСИГУРАЊЕ – СЛУЧАЈ МАКЕДОНИЈА <i>Катарина Делипетрева, Надја Шопова, Александар Шопов....</i>	353
SPOLJNI DRŽAVNI ORGANI NADLEŽNI ZA VOĐENJE SPOLJNE POLITIKE <i>Željko Petrović.....</i>	361

KREIRANJE I DOSTAVLJANJE FINANSIJSKIH IZVEŠTAJA U REPUBLICI SRBIJI PRIMENOM POSEBNOG INFORMACIONOG SISTEMA

Tanja Janačković¹, Dragana Nikolić²

SAŽETAK

U skladu sa Zakonom o računovodstvu sva pravna lica i preduzetnici u Republici Srbiji imaju obavezu da finansijske izveštaje, uključujući obrazac Statistički izveštaj i Izjavu o neaktivnosti, kreiraju i dostavljaju Agenciji za privredne registre isključivo putem interneta u elektronskom obliku. Za kreiranje i dostavljanje finansijskih i ostalih izveštaja oni su u obavezi da koriste Poseban informacioni sistem Agencije, a izveštaji moraju biti potpisani kvalifikovanim elektronskim potpisom zakonskog zastupnika. Dostavljanje propisane dokumentacije od strane obveznika revizije takođe podleže ovoj obavezi. U radu će biti reči o efektima razvoja informacionih tehnologija na računovodstveni informacioni sistem i računovodstvene aplikacije, kao i o postupku kreiranja i dostavljanja finansijskih izveštaja, odnosno dokumentacije primenom Posebnog informacionog sistema. Cilj rada je da ukaže na značaj informacionih tehnologija u postupcima finansijskog izveštavanja preduzeća u Republici Srbiji.

KLJUČNE REČI: *finansijski izveštaji, informacioni sistem, informacione tehnologije, Agencija za privredne registre, poseban informacioni sistem Agencije.*

ABSTRACT

In accordance with the Law on Accounting, all legal entities and entrepreneurs in the Republic of Serbia have the obligation to create and submit financial reports, including the form Statistical Report and Statement of Inactivity, to the Agency for Business Registers, exclusively via the Internet in electronic form. To create and submit financial and other reports, they are

1 dr Tanja Janačković, Akademija strukovnih studija Južna Srbija, Odsek Visoka poslovna škola strukovnih studija, Leskovac, e-mail: spasictanja7@gmail.com

2 dr Dragana Nikolić, Akademija strukovnih studija Južna Srbija, Odsek Visoka poslovna škola strukovnih studija, Leskovac, e-mail: randjelovic.dragana@vpsle.edu.rs

obliged to use the Special Information System of the Agency, and the reports must be signed with a qualified electronic signature of a legal representative. The submission of the prescribed documentation by the person liable for the audit is also subject to this obligation. The paper will discuss the effects of the development of information technologies on the accounting information system and accounting applications, as well as the procedure for creating and submitting financial reports, i.e. documentation using the Special Information System. The aim of the paper is to point out the importance of information technologies in the financial reporting procedures of companies in the Republic of Serbia.

KEY WORDS: *financial reports, information system, information technologies, Agency for Business Registers, special information system of the Agency.*

UVOD

Informacione tehnologije (IT) sačinjavaju hardverski i softverski proizvodi, operacije informacionog sistema (IS) i procesi upravljanja, kao i veštine potrebne za primenu tih proizvoda i procesa u cilju proizvodnje informacija, razvoja IS, upravljanja i kontrole. IT se mogu posmatrati i kao podsistem IS, i usmerene su na tehnološki deo IS koji se sastoji iz hardvera, softvera, baze podataka, mreža i ostalih elemenata (Salehi & Torabi, 2012). One obuhvataju sve vidove tehnologija u funkciji kreiranja, čuvanja i razmene informacija u različitim oblicima (podaci, zvuk, slika, multimedija). Jedan od značajnih elemenata ovih tehnologija su računari, čija se uloga ogleda u omogućavanju bezbedne konverzije, čuvanju, obradi, zaštiti, prenosu i pretraživanju raznovrsnih informacija. IT obezbeđuju rukovodiocima alate za preciznije planiranje, predviđanje i kontrolu poslovanja, a kako bi se maksimizirale prednosti IT, postoji velika potreba za planiranjem informacione arhitekture i IT infrastrukture (Milovanović, 2011).

Zahvaljujući inovacijama u IT kreirana su sredstva za monitoring svih poslovnih transakcija u preduzeću (Ramaswamy et al., 2012). Uticaj razvoja IT je evidentan u raznovrsnim aspektima poslovanja, kao i oblastima društvenog i individualnog života.

Posebno značajan uticaj razvoja IT je na računovodstveni informacioni sistem (RIS) i računovodstvene aplikacije. Razvoj IT je uticao na ubrzanje transakcija i komunikacije na globalnom nivou, čime se doprinelo ostvarivanju značajnih ušteda u vremenu, novcu i troškovima, čineći IS značajnim elementom u obavljanju svakodnevnih poslovnih aktivnosti (Pertiwi & Hermana, 2013). Razvoj tehnologija u oblasti računovodstva i finansija, doprineo je obavljanju finansijskih transakcija u elektronskom okruženju, a na osnovu elektronske razmene podataka. Evidencija finansijskih transak-

cija počinje da se obavlja u elektronskom okruženju putem RIS-a. Ovaj način vođenja evidencija uticao je na promene u brojnim procesima, poput snimanja transakcija, klasifikacije, analize i izveštavanja. Posledično, razvoj IT je time uticao i na aktivnosti članova računovodstvene profesije, u domenu pripreme finansijskih i poreskih izveštaja, vođenja poslovnih knjiga i sprovođenja procesa revizije (Sürmen & Daştan, 2007).

Računovodstvo je jedno od prvih funkcionalnih područja koje implementira računarsku i elektronsku obradu podataka.

U radu će biti reči o značajnom uticaju razvoja IT na računovodstveni proces i računovodstvene aplikacije. Pored toga, ukazaće se na proces elektronskog dostavljanja i objavljivanja finansijskih izveštaja preduzeća u Republici Srbiji uz podršku Posebnog informacionog sistema Agencije za privredne registre. Istaći će se osnovne funkcionalnosti i prednosti korišćenja ovog IS u procesu finansijskog izveštavanja preduzeća u Republici Srbiji.

EFEKTI RAZVOJA IT NA RIS

Razvoj IT i konstantno unapređenje generacija računara, uticali su na sve veću primenu računara u upravljanju finansijskim i računovodstvenim podacima. Prva primena računarskih sistema bila je u vezi RIS-a i računovodstvenih transakcija. Računari počinju da se koriste u rešavanju problema u računovodstvu 1950-ih godina. Aktivna primena računara, kao sredstva u poslovnom menadžmentu i računovodstvu, kada RIS postaje i najznačajniji podsistem menadžment informacionog sistema (MIS-a), počinje 1960-ih godina.

U računovodstvu počinje da se koristi tehnologija elektronske obrade podataka, dok se finansijskim podacima upravljalo kao delom veće baze podataka (Page & Hooper, 1992) kojom upravlja administrator baze podataka (*Data Base Administrator - DBA*). Tehnologija, poput sistema za upravljanje bazom podataka (*Data Base Management System - DBMS*) imala je takođe značajan uticaj na računovodstvo. Vekovima se primenjivao računovodstveni model dvostrukog unosa, kao primarni okvir za upravljanje finansijskim podacima, ručnim ili mašinskim putem. Strukture podataka i operacije sistema za upravljanje bazom podataka, doprinele su efikasnijem obavljanju funkcija računovodstvenog sistema, u odnosu na model dvostrukog unosa podataka (Everest & Weber, 1977). Sistem za upravljanje bazom podataka omogućio je računovođama pripremu finansijskih izveštaja u kraćem vremenskom periodu i pružanje pravovremenih informacija korisnicima.

Efekti razvoja IT na RIS se ogledaju u sledećem (Sürmen & Daştan, 2007):

- Razvoj proizvodne tehnologije (npr. automatizacija, proizvodnja tačno na vreme - *just-in-time*, računarom podržano projektovanje i proizvodnja, poslovanje bez zaliha) direktno je uticao na sistem troškovnog računovodstva kao podsistem RIS-a, naročito u pogledu određivanja troškova.
- Razvoj informacionih i komunikacionih tehnologija, a posebno Interneta, i kompjuterizacija, imali su direktan uticaj na strukturu RIS-a u smislu prikupljanja, obrade, snimanja, klasifikacije, skladištenja i komuniciranja podacima.
- Napredak tehnologije je doprineo istovremenom prenosu podataka u dnevnik i na računima glavne knjige, čime i pripremi finansijskih izveštaja odmah nakon unosa poslovnih promena kroz računovodstvenu evidenciju.
- Pored brže i efikasnije pripreme izveštaja došlo je i do kreiranja detaljnijih izveštaja.
- Eliminisan su ograničenja u vremenu, različitosti i gustini podataka, i omogućena je razrada planova i prikaz podataka za potrebe menadžmenta preduzeća.
- Računovodstvo kao informaciono komunikacioni sistem, uz vršenje tradicionalne funkcije, postaje i sistem za podršku odlučivanju, integrisan sa tehnologijom.
- Razvoj IT je obezbedio generisanje raznovrsnih podataka na mestima gde oni nastaju, njihovo skladištenje u jedinstvenoj bazi podataka i slanje po potrebi, u oblicima pogodnim za različite namene.
- Razvoj IT je uticao na pojednostavljenje i ubrzanje obrade podataka u računovodstvu, što je rezultiralo značajnim uštedama u vremenu.
- Računovodstvena funkcija postaje centralizovana, što posledično dovodi do standardizacije računovodstvenih transakcija.

Positivni uticaji razvoja IT na RIS se ogledaju u unapređenju kvaliteta, efikasnosti, produktivnosti, kao i u smanjenju troškova i eliminisanju problema koji nastaju usled ljudskih grešaka i neefikasnosti.

EFEKTI RAZVOJA IT NA RAČUNOVODSTVENE APLIKACIJE

Transformacija računovodstva u IS uticala je na transformaciju prvobitne funkcije računovodstva, koja se ogledala u određivanju poreske obaveze vlasnika preduzeća i države, u funkciju pružanja finansijskih informacija svim zainteresovanim grupama korisnika. S obzirom da razvoj IT utiče na aspekte kako individualnog, tako i društvenog života, kao i na organizacio-

nu strukturu preduzeća, uticao je i kontinuirano utiče i na računovodstvene aplikacije, u pogledu postupaka, koncepta i obima (Sürmen & Daştan, 2007).

Računovodstvene aplikacije predstavljaju celinu funkcija implementiranih od strane računovodstvene funkcije u preduzeću, odnosno skup aktivnosti koje sprovode članovi računovodstvene profesije. One podrazumevaju proces pripreme finansijskih i poreskih izveštaja, planiranja, konsaltinga, revizije i sertifikacije (potvrde).

Priprema finansijskih i poreskih izveštaja obuhvata utvrđivanje finansijskih transakcija koje utiču na poslovanje preduzeća, potom proces evaluacije, klasifikacije i snimanja podataka, nakon čega sledi kreiranje konačnih finansijskih i poreskih izveštaja.

Aktivnosti planiranja podrazumevaju pripremu dokumenata o budućim investicijama i transakcijama fizičkih i pravnih lica, dok konsalting jeste pružanje saveta o bitnim stvarima u poslovanju na dugi rok. Usluge planiranja i konsaltinga koje spadaju u domen članova računovodstvene profesije, čine odluke preduzeća, radi realizovanja budućih investicija, finansijske politike i rešavanja određenih problema preduzeća u odnosima sa poreskim i ostalim institucijama.

Revizija podrazumeva procenu organizacije, sistema ili procesa, i jeste nezavisna procena prezentacije finansijskih izveštaja od strane menadžmenta. Reviziju sprovodi nezavisna i kompetentna osoba, revizor ili računovođa koji izveštava o rezultatima obavljene revizije. Cilj je utvrditi da li informacije snimljene tokom perioda aktivnosti, odražavaju finansijske i komercijalne transakcije sprovedene tokom računovodstvenog perioda.

Sertifikacija (potvrda) se bazira na istraživanju segmenata poslovanja preduzeća od strane ovlašćenih javnih računovođa, sa ciljem ispitivanja da li su usaglašeni sa principima revizije i da li su istiniti.

Računovodstvene aplikacije obuhvataju: 1) određivanje transakcija finansijskog kvaliteta, kao i prikupljanje, klasifikovanje i zapis podataka o tim transakcijama; 2) pripremu i prezentovanje finansijskih izveštaja zasnovanih na zapisanim podacima; 3) pripremu poreskih izveštaja na osnovu podataka u finansijskim izveštajima; 4) usluge konsaltinga licima, organizacijama i institucijama; 5) aktivnosti planiranja za budući period; 6) reviziju i sertifikaciju. Iako su u početku bile ograničene na knjigovodstvo i pripremu poreskih izveštaja, vremenom do izražaja dolaze analiza, interpretacija i konsalting.

Osnovni trendovi u razvoju računovodstvenih aplikacija obuhvataju: *just-in-time* proizvodnju, računovodstvo ljudskih resursa, menadžment ukupnog kvaliteta, obračun troškova po aktivnostima, benčmarking i troškove kvaliteta, a koji se razvijaju i unapređuju nakon 1980-ih godina. Razvojem IT kreirani su koncepti kao što su e-računovodstvo, e-dokument,

e-knjiga, e-zapis, e-poreski sistem i e-arhiviranje. Savremeni koncepti po-drazumevaju čuvanje podataka u elektronskom sistemu, a po potrebi se uz pomoć IT, ovi podaci prezentuju u zahtevanoj formi. „Preduzeća koja žele da na elektronski način vode poslovanje, moraju da prihvate strategije koje će odgovarati njihovim potrebama, kao i da razviju odgovarajuće sisteme elektronskog poslovanja” (Milovanović, 2008).

Efekte razvoja IT na računovodstvene aplikacije se ogledaju u sledećem (Sürmen & Daştan, 2007):

- Primenljivost različitih tehnoloških alata u računovodstvenoj profesiji (npr. Internet, proizvodnja bazirana na računarima, komunikacione tehnologije), čime se obezbeđuju detaljne i tačne informacije.
- Uticaj IT na strukture, funkcije i menadžment organizacija, a time i na promenu strukture računovodstvenih aktivnosti i konkurentskog okruženja članova računovodstvene profesije.
- Smanjenje opterećenosti računovodstvene funkcije u smislu beleženja, klasifikacije i izveštavanja podataka. Time se menja i uloga računovodstvene profesije u smislu dizajniranja menadžment sistema, primene, analize i interpretacije podataka.
- Pored projektovanja, razvoja, upravljanja, kontrole i evaluacije IT, one kreiraju i nove poslovne mogućnosti za računovodstvenu profesiju (npr. pronalaženje novih klijenata i otvaranje ka novim geografskim područjima).
- Razvoj novih područja specijalizacije (npr. forenzičko računovodstvo, e-trgovina i druge multidisciplinarnе aplikacije) doprineo je kreiranju novih zadataka i mogućnosti za profesiju.
- Bolja informisanost i unapređenje konkurentnosti računovodstvene profesije na osnovu dostupnosti publikacija na Internetu.
- Promena procesa finansijskog izveštavanja u smislu forme i sadržine. Promena u zahtevima izveštavanja je uvećala primenu IT u finansijskom izveštavanju. Periodično izveštavanje je zamenjeno kontinuiranim finansijskim izveštavanjem i prezentovanjem finansijskih izveštaja putem elektronskih medija.
- Zasnovanost procesa revizije na elektronskim medijima.
- Aplikacije koje su rezultat razvoja IT (npr. e-poreska prijava, e-izveštaj) doprinose uštedama u vremenu i novcu, proizvodivanjem tačnih i efikasnih informacija računovodstvenim korisnicima.

Pored brojnih koristi, razvojem IT javljaju se i oblasti rizika u računovodstvenim aplikacijama. One se odnose na pristup drugih lica ličnim i poslovnim informacijama, kao i na nedostatke u karakteristikama i pouzdanosti elektronskih informacija i dokumenata u smislu obezbeđenja odgovarajućih

dokaza. Bezbednost IT okruženja je glavni tehnološki prioritet za članove računovodstvene profesije.

E-DOSTAVLJANJE FINANSIJSKIH IZVEŠTAJA I NJIHOVO JAVNO OBJAVLJIVANJE

Zakon o računovodstvu obavezuje sva pravna lica i preduzetnike u Republici Srbiji da finansijske izveštaje, uključujući i obrazac Statistički izveštaj, kao i Izjavu o neaktivnosti, dostavljaju Agenciji za privredne registre (APR) isključivo putem interneta u elektronskom obliku, primenom Posebnog informacionog sistema Agencije (PIS FI Agencije), potpisane kvalifikovanim elektronskim potpisom zakonskog zastupnika. Navedeno se odnosi i na dostavljanje propisane dokumentacije od strane obveznika revizije.

PIS FI Agencije omogućava jedinstven postupak unosa, kontrole, potpisivanja i dostavljanja izveštaja i dokumentacije propisane Zakonom, javno objavljivanje podataka i dokumenata u skladu sa istim, skladištenje i čuvanje elektronskih dokumenata, kao i jedinstveni postupak isporuke podataka i dokumenata svim zainteresovanim korisnicima, odnosno pružanja usluga iz Registra finansijskih izveštaja.

Korisnici koji nemaju kreiran korisnički nalog za korišćenje elektronskih usluga APR, mogu da pristupe PIS FI Agencije jedino putem korisničkog naloga registrovanog na Portalu za elektronsku identifikaciju eID.gov.rs.

Pravna lica, odnosno preduzetnici dužni su da za statističke potrebe i radi javnog objavljivanja dostave APR, redovne godišnje finansijske izveštaje za izveštajnu godinu, najkasnije do 31. marta naredne godine.

Pravna lica, koja imaju poslovnu godinu različitu od kalendarske, dužna su da za statističke potrebe i radi javnog objavljivanja dostave APR, redovne godišnje finansijske izveštaje za izveštajnu godinu, najkasnije u roku od tri meseca od datuma bilansa.

Pravna lica koja sastavljaju konsolidovane godišnje finansijske izveštaje (matična pravna lica) dužna su da konsolidovane godišnje finansijske izveštaje za izveštajnu godinu dostave APR, radi javnog objavljivanja, najkasnije do 30. aprila naredne godine, osim ako posebnim zakonom nije drukčije uređeno.

Pravna lica, odnosno preduzetnici koji sastavljaju vanredne finansijske izveštaje dužni su da ih dostave APR, radi javnog objavljivanja, u roku od 60 dana od datuma bilansa.

Pravna lica, odnosno preduzetnici koji nisu imali poslovnih događaja, niti u poslovnim knjigama imaju podatke o imovini i obavezama, umesto redovnog godišnjeg finansijskog izveštaja dostavljaju APR izjavu o neaktiv-

nosti koja se odnosi na izveštajnu godinu, najkasnije do 31. marta naredne godine.

Pravna lica i preduzetnici, koji imaju obavezu revizije finansijskih izveštaja u skladu sa zakonom kojim se uređuje revizija, dužni su da, uz redovne i konsolidovane godišnje finansijske izveštaje dostave APR:

1. odluku o usvajanju redovnog, odnosno konsolidovanog godišnjeg finansijskog izveštaja;
2. godišnji izveštaj o poslovanju, odnosno konsolidovani godišnji izveštaj o poslovanju u skladu sa ovim zakonom;
3. revizorski izveštaj, koji je sastavljen u skladu sa zakonom kojim se uređuje revizija, uz koji se prilažu finansijski izveštaji koji su bili predmet revizije;
4. korigovane redovne godišnje finansijske izveštaje, odnosno korigovane konsolidovane finansijske izveštaje, usvojene od strane nadležnog organa, ako sadrže korekcije u odnosu na dostavljene finansijske izveštaje iz člana 44. ovog zakona.

Dokumentaciju pravna lica i preduzetnici dostavljaju APR najkasnije do:

1. 30. juna naredne godine za redovne godišnje finansijske izveštaje;
2. 31. jula naredne godine za konsolidovane godišnje finansijske izveštaje.

Dokumentaciju koja je potpisana svojeručno ili kvalifikovanim elektronskim potpisom od strane ovlašćenog lica, zakonski zastupnik unosi u poseban informacioni sistem APR u skladu sa propisima koji uređuju elektronsko poslovanje i dostavlja APR u elektronskom obliku.

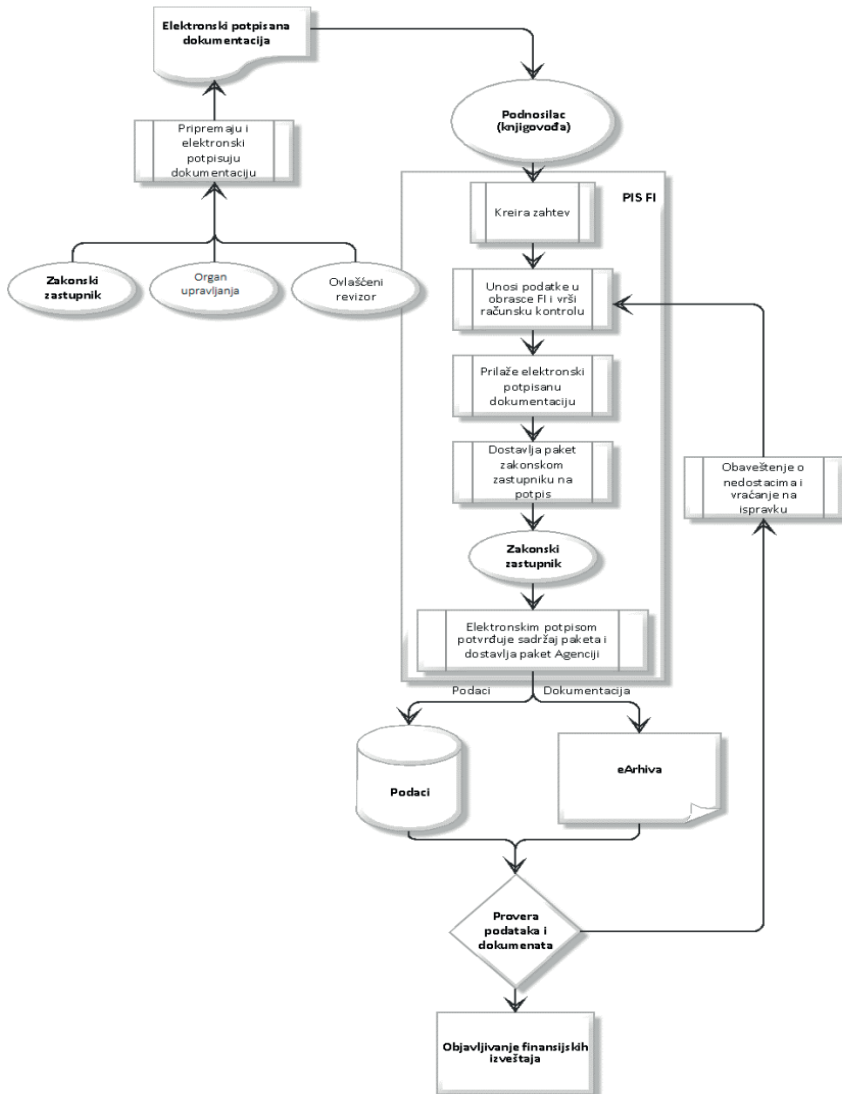
APR je dužna da pristup izveštajima i dokumentaciji za poslednje tri izveštajne godine omogući korisnicima na internet stranici APR.

POSEBAN INFORMACIONI SISTEM APR

Aplikacija za sastavljanje i dostavljanje izveštaja za statističke potrebe i finansijskih izveštaja (FI aplikacija APR-a) je veb bazirana aplikacija i njena upotreba zahteva neprekidnu vezu ka Internetu (Janačković, 2016). Pristup aplikaciji je omogućen korisnicima koji se registruju na portalu APR, a za registraciju je potrebna samo validna adresa e-pošte. Nakon kreiranja korisničkog naloga, za prijavljivanje na sistem, korisnik unosi adresu e-pošte i lozinku. Komunikacija se obavlja preko portala, ili e-poštom na registrovanu adresu.

Pre unosa podataka iz finansijskih izveštaja u obrasce, njihove provere i slanja dokumentacije u elektronskoj formi, potrebno je kreirati zahtev. Podnosilac zahteva je knjigovođa, osoba koju odredi zakonski zastupnik obveznika, ili sam zakonski zastupnik.

Slika 1. Opis procesa



FI aplikacija omogućava podnosiocu da kreira zahtev, unosi podatke iz finansijskih izveštaja u obrasce, sprovodi računsko/logičku kontrolu unetih podataka, ispravi greške, odnosno priloži neophodnu dokumentaciju u elektronskoj formi, pripremi paket za potpis, potpiše i podnese zahtev u APR, kao i da prati status obrade svog zahteva (Slika 1).

Dokumentaciju, koja se prilaže uz zahtev, korisnik mora pripremiti i potpisati nezavisno od FI aplikacije. U FI aplikaciju pripremljeni dokumenti se samo učitavaju. U slučaju obaveznih dokumenata, moguće je učitati samo elektronske dokumente koji su elektronski potpisani u skladu sa zakonom. Kada su podaci koji su uneti u zahtev iskontrolisani i tačni, odnosno kada je obavezna dokumentacija priložena, moguće je potpisati i poslati zahtev u APR.

Na početnoj strani FI aplikacije su prikazani svi kreirani zahtevi, a uz jedan korisnički nalog moguće je otvoriti neograničen broj zahteva. Zahtevi se mogu pregledati, menjati i izbrisati. Nakon što se kreira zahtev, pojavljuje se forma za obradu zahteva. Ona se sastoji iz zaglavlja (osnovni podaci o zahtevu i obvezniku za koga se vrši obrada zahteva), dela za prikaz grešaka i dela za navigaciju kroz zahtev. Deo za navigaciju kroz zahtev sadrži linkove za unos podataka i dostavljanje dokumentacije. Klikom na link *Obrasci za unos podataka*, vrši se unos podataka u obrasce finansijskih izveštaja. Nakon unetih podataka u obrazac finansijskih izveštaja, potrebno ih je sačuvati.

U aplikaciji je moguć izvoz podataka iz obrazaca u XML format, kao i učitavanje podataka iz XML datoteke u obrazac. Nakon što su uneti podaci u obrasce, izvršena provera podataka i priložena odgovarajuća dokumentacija, vrši se elektronsko potpisivanje i podnošenje zahteva u APR. Ponovnom prijavom na Sistem APR, korisnik može pregledati kreirane zahteve, i videti status zahteva, odnosno da li su podaci za statističke potrebe i redovni godišnji finansijski izveštaj u statusu obrađen, objavljen ili na dopuni (*Slika 2*).

Slika 2. Pregled kreiranih zahteva

refID	Matična broj	Naziv obaveznika	Vrsta zahteva	Period	Datum kreiranja zahteva	Datum dostavljanja	FIN broj zahteva	Status zahteva - razlog odbijanja	Akcije
233	20792876		Izjava o neaktivnosti	01.01.2021 - 31.12.2021	17.12.2021			Stavljen za podršku	Izmeni Pregledaj
231	20798394		Izjava o neaktivnosti	01.01.2021 - 31.12.2021	16.12.2021	16.12.2021	FIN 82/2021	Podet	Izmeni Pregledaj
230	17364374		Redovan godišnji finansijski izveštaj	01.01.2021 - 31.12.2021	16.12.2021			U pripremi	Izmeni Pregledaj
228	20223243		Redovan godišnji finansijski izveštaj	01.01.2021 - 31.12.2021	16.12.2021			U pripremi	Izmeni Pregledaj
225	20223243		Redovan godišnji finansijski izveštaj	01.01.2021 - 31.12.2021	15.12.2021			U pripremi	Izmeni Pregledaj

Obrasce je moguće prikazati ili preuzeti za štampu u PDF formatu. Izborom kartice *Obrasci za unos podataka* otvara se forma za obrasce (*Slika 3*).

Slika 3. Obrasci za unos podataka

Назив	Број грешака/унозовања	Акције
<input type="checkbox"/> Биланс стања	Број грешака 0; Број унозовања 0	Unesi, Pregledaj, Preuzmi, Preuzmi XML
<input type="checkbox"/> Биланс успеха	Број грешака 0; Број унозовања 0	Unesi, Pregledaj, Preuzmi, Preuzmi XML
<input type="checkbox"/> Извештај о осталом резултату	Број грешака 0; Број унозовања 0	Unesi, Pregledaj, Preuzmi, Preuzmi XML
<input type="checkbox"/> Извештај о токовима готовине	Број грешака 0; Број унозовања 0	Unesi, Pregledaj, Preuzmi, Preuzmi XML
<input type="checkbox"/> Извештај о променама на капиталу	Број грешака 0; Број унозовања 0	Unesi, Pregledaj, Preuzmi, Preuzmi XML
<input type="checkbox"/> Статистички извештај	Број грешака 0; Број унозовања 0	Unesi, Pregledaj, Preuzmi, Preuzmi XML
<input type="checkbox"/> Посебни подаци	Број грешака 0; Број унозовања 0	Unesi, Pregledaj, Preuzmi, Preuzmi XML

У колони Акције доступне су акције за унос, преглед и преузимање обрасца.

Кликом на Прегледај, отвора се образац за преглед. У овом случају није могућ унос ни измена унетих података.

Кликом на Преузми, врши се преузимање обрасца у PDF формату, који је припремљен за штампу.

Slika 4. Унос података у образац Биланса стања

Група рачуна, рачун	ПОЗИЦИЈА	АОП	Наложена број	Износ		
				Текућа година	Претходна година	
1	2	3	4	5	6	7
	АКТИВА					
00	А. УПИСАНИ А НЕУПИСАНИ КАПИТАЛ	0001				
	Б. СТАЛНА ИМОВИНА (0003 + 0009 + 0017 + 0018 + 0028)	0002		1.000	1.000	
01	Г. НЕМАТЕРИЈАЛНА ИМОВИНА (0004 + 0005 + 0006 + 0007 + 0008)	0003		1.000	1.000	

Кликом на Унеси у реду одговарајућег обрасца, отвора се образац за унос података (Slika 4).

Кликом на Преузми XML у реду одговарајућег обрасца, врши се преузимање XML fajла са подацима обрасца.

APR konačno je uvela novu funkcionalnost u okviru Posebnog informacionog sistema (PIS) - kojom se omogućava automatsko iskazivanje podataka iz prethodne godine u obrascima finansijskih izveštaja - tzv. prepis podataka. Radi se o prepisu podataka iz finansijskog izveštaja za prethodnu izveštajnu godinu (iz kolone tekuća godina) u obrasce finansijskog izveštaja za tekuću izveštajnu godinu (u kolonu „Prethodna godina”).

ZAKLJUČAK

Uticaj razvoja IT očigledan je u različitim oblastima poslovanja, kao i društvenog i individualnog života. Naročito značajan uticaj razvoja IT je na RIS i računovodstvene aplikacije. Razvoj IT je uticao na ubrzanje transakcija i komunikacije na globalnom nivou, što je omogućilo ostvarivanje značajnih ušteda u vremenu, novcu i troškovima, a time IS značajnim elementom u obavljanju svakodnevnih poslovnih aktivnosti. Razvoj tehnologija u oblasti računovodstva i finansija, doprineo je obavljanju finansijskih transakcija u elektronskom okruženju, a na osnovu elektronske razmene podataka. Evidencija finansijskih transakcija počinje da se obavlja u elektronskom okruženju putem RIS-a. Na ovaj način došlo je do transformacije u brojnim procesima, kao što je snimanje transakcija, klasifikacija, analiza i izveštavanje. Posledično, razvoj IT je uticao i na aktivnosti članova računovodstvene profesije, u domenu pripreme finansijskih i poreskih izveštaja, vođenja poslovnih knjiga i sprovođenja procesa revizije. Razvojem IT kreirani su koncepti kao što su e-računovodstvo, e-dokument, e-knjiga, e-zapis, e-poreski sistem i e-arhiviranje. Savremeni koncepti podrazumevaju čuvanje podataka u elektronskom sistemu, a po potrebi se uz pomoć IT, ovi podaci prezentuju u zahtevanoj formi.

Zakon o računovodstvu obavezuje sva pravna lica i preduzetnike u Republici Srbiji da finansijske izveštaje, uključujući i dodatnu dokumentaciju dostavljaju APR isključivo putem interneta u elektronskom obliku, primenom PIS FI Agencije, potpisane kvalifikovanim elektronskim potpisom zakonskog zastupnika. Putem FI aplikacije podnosiocu je omogućeno da kreira zahtev, unosi podatke iz finansijskih izveštaja u obrasce, sprovodi računsko/logičku kontrolu unetih podataka, ispravi greške, odnosno priloži neophodnu dokumentaciju u elektronskoj formi, pripremi paket za potpis, potpiše i podnese zahtev u APR, kao i da prati status obrade svog zahteva. Na ovaj način doprinosi se pojednostavljenju i efikasnijem procesu finansijskog izveštavanja i objavljivanja finansijskih izveštaja.

LITERATURA

1. Everest, G., Weber, R. (1977). A Relational Approach to Accounting Models. *Accounting Review*, 340 - 359.
2. Janačković, T. (2016). *Razvoj informacionog Sistema za finansijsko izveštavanje baziranog na veb tehnologiji*. Doktorska disertacija. NIš: Ekonomski fakultet, Univerziteta u Nišu.
3. Milovanović, S. (2008). Osnove formulisanja strategije elektronskog poslovanja preduzeća. *Ekonomске teme*, 1, Niš, 11 - 20.
4. Milovanović, S. (2011). Crisis in Information Systems Domain and Possible Solutions – The Case of Serbian Organizations. *Thematic Proceedings: Experiences in Overcoming the Global Economic Crisis - the Cases of Italy and Serbia*. Niš: Faculty of Economics, 123 - 138.
5. Page, J., Hooper, P. (1992). *Accounting and Information Systems*. Englewood Cliffs, Prentice Hall.
6. Pertiwi, A.D., Hermana, B. (2013). Comparing Internet Financial Reporting Index Between Bank and Non Bank in Indonesia. *Journal of Internet Banking and Commerce*, 18, No. 2, 1 - 14.
7. Pristup aplikaciji za sastavljanje i dostavljanje finansijskih izveštaja, odnosno dokumentacije. Dostupno na: <https://www.apr.gov.rs/registri/finansijski-izvestaji/edostavl%D1%98anje-finansijskih-izvestaja-odnosno-dokumentacije-za-2021-godinu/pristup-aplikaciji-za-sastavl%D1%98anje-i-dostavl%D1%98anje--finansijskih-izvestaja-odnosno-dokumentacije.2097.html>
8. Ramaswamy, M., Calvasina, R., Calvasina, E., Calvasina, G. (2012). Information technology driven restructuring of financial/managerial accounting reports. *Issues in Information Systems*, 13(1), 232 - 239.
9. Salehi, M., Torabi, E. (2012). The Role of Information Technology in Financial Reporting Quality: Iranian scenario. *Poslovna izvrsnost*, 1, 115 - 127.
10. Sürmen, Y., Daştan, A. (2007). The Relationship between The Historical Development of Accounting Information System and Its Applications and Information Technologies. *The Balkan Countries 1st International Conference on Accounting and Auditing, BCAA*. Edirne, Turkey.
11. Zakon o računovodstvu (2021). Sl. glasnik RS, br. 73/2019 i 44/2021 - dr. zakon.

МАКЕДОНСКИОТ СЛУЧАЈ НА ПОЛИТИКИ ЗА ДИГИТАЛНА ТРАНСФОРМАЦИЈА НА ФИНАНСИСКОТО ИЗВЕСТУВАЊЕ

Марија Магдинчева-Шопова¹, Анета Стојановска-
Стефанова², Неда Петроска-Ангеловска³

САЖЕТАК

Користењето на придобивките од дигитализацијата е заложба на сите деловни субјекти и државни институции како регулатори на бизнис работењето. Преку процесот на дигитална трансформација се олеснуваат деловните активности кои ги извршуваат претпријатијата и се подобруваат услугите кои ги извршуваат државните институции. Во согласност со законската регулатива на Република Северна Македонија, правните лица имаат обврска да водат сметководство и билансните шеми да ги достават до Регистарот за годишни сметки при Централниот Регистар. Електронското поднесување на годишна сметка се врши преку системите на Централниот регистар. Предметот на истражување во рамки на овој труд е фокусиран кон истражување и анализа на имплементираниите политики за дигитална трансформација на процесот на доставување на финансиските извештаи од страна на деловните субјекти во РС.Македонија. Истражувањето ќе биде спроведено со примена на методите на анализа, компарација и дескриптивниот метод при што фокусот на истражувањето ќе биде насочен кон согледување на предусловите за имплементирање на процесот на дигитално доставување на финансиските извештаи до институцијата Централен регистар. Добиените сознанија од спроведеното истражување, ќе бидат објаснети во заклучокот од трудот.

1 проф. др Марија Магдинчева-Шопова, Факултет за туризам и бизнис логистика, Универзитет „Гоце Делчев“, Штип, e-mail: marija.magdinceva@ugd.edu.mk

2 доц. др Анета Стојановска-Стефанова, Факултет за туризам и бизнис логистика, Универзитет „Гоце Делчев“, Штип, e-mail: aneta.stojanovska@ugd.edu.mk

3 проф. др Неда Петроска-Ангеловска, Економски институт, Универзитет „Свети Кирил и Методиј“, Скопје, e-mail: neda@ek-inst.ukim.edu.mk

КЛУЧНИ ЗБОРОВИ: *финансиски извештаи, законска регулатива, сметководство, претпријатија, дигитализација.*

ABSTRACT

Utilizing the benefits of digitization is a commitment for all business entities and government institutions as regulators of business operations. The process of digital transformation facilitates business activities carried out by enterprises and enhances the services provided by government institutions. By the legal regulations of the Republic of North Macedonia, legal entities are obligated to keep accounting records and submit balance sheets to the Central Register for Annual Financial Statements. The electronic submission of annual financial statements is done through the systems of the Central Register. The subject of research within the framework of this paper is focused on exploring and analyzing the implemented policies for the digital transformation of the process of delivering financial reports by business entities in the Republic of North Macedonia. The research will be conducted using methods of analysis, comparison, and descriptive methods, with the focus of the research directed towards examining the prerequisites for implementing the process of digitally delivering financial reports to the institution, the Central Register. The findings from the conducted research will be explained in the conclusion of the paper.

KEY WORDS: *financial reports, legal regulations, accounting, enterprises, digitization.*

ВОВЕД

Во услови на забрзан развој на технологијата и пренос на информациите, преку процесот на дигитализација се овозможува висок степен на флексибилност во работата и брз пренос на податоците, што придонесува за точна, брза и навремена изработка на финансиските извештаи. Според Американската асоцијација на сметководители, сметководството претставува процес на идентификување, мерење (вреднување) и размена (комуницирање) на економски информации, кој ќе овозможи донесување одлуки од страна на корисниците на информации (American Accounting Association, 1966). Финансиските извештаи претставуваат универзално прифатено средство за анализа на работењето на одреден ентитет. По завршување на процесот на евидентирање на настаните во дневник за книжење и главна книга во одреден пресметковниот период се пристапува кон процесот на изработка на финансиски извештаи или биланси (Магдинчева-Шопова, 2024). Изготвувањето на соодветни извештаи за финансиското работење на одреден деловен субјект или ентитет претставува процес на финансиско известување. Финансиското известување треба да обезбеди информации кои се корисни за сегашните

и потенцијални инвеститори, вложувачи на капитал, кредитори и други доверители и корисници при нивното одлучување за рационално инвестирање, кредитирање и сл (Porton & Norton, 1995). Евидентирањето на сметководствените настани, водењето на сметководството, деловната евиденција, деловните книги и обработката на податоците, е уредено со Законот за вршење сметководствени работи. Финансиските извештаи (билансите) се изработуваат во автоматизиран процес на пренос на податоци кои се запишани во дневникот за книжење и сметките од главната книга во дигитална форма. Овие извештаи ја покажуваат состојбата на сите средства, изворите на средства, како и приходите и расходите во збирна и прегледна форма. За презентирање на информациите во финансиски извештаи се применува заеднички сет од принципи за вреднување на сметководствените настани (Horngren, Sandem, Eliot, 2002). Генерирањето на финансиските извештаи во електронска форма се овозможува преку сметководствено-информативниот систем на претпријатијата кој претставува поврзан и интегриран систем со останатите системи и функции на ниво на претпријатие. Сметководствениот информационален систем претставува потсистем во управувачкиот информативен систем (Томовски, 1996). Овој систем обезбедува информациска поддршка за претпријатијата која е неопходна за генерирање на потребните информации. Информациите добиени од сметководствено-информативниот систем, покрај за одлучување се користат и за планирање, контролирање и регулирање на целокупното работење на деловниот систем (Колева, 2021). Финансиските извештаи задолжително ги изготвуваат сите деловни ентитети, вклучително и непрофитните и буџетските организации. Секое претпријатие кое извршува одредена деловна активност има обврска да води евиденција според соодветна законска регулатива и меѓународни стандарди кои се прифатени и објавени.

Меѓународните стандарди за финансиско известување претставуваат усвоени сметководствени принципи и правила за сметководствени постапки и политики во претпријатијата од страна на Комитетот за меѓународни сметководствени стандарди. Меѓународните стандарди за финансиско известување се објавени во Правилникот за водење сметководство објавен во Службен весник на РМ бр.159/2009 и 164/2010. Меѓународниот стандард за финансиско известување за мали и средни субјекти е објавен во дополнувањето на Правилникот за водење сметководство објавен во Службен весник на Р. Македонија бр.107/2011 и се применува од 01.01.2012 година.

Финансиските извештаи на претпријатијата ги резимираат економските последици од деловните активности кои се многубројни и не е можно

индивидуално да се прикажат на екстерните корисници. (Митровиќ, Милашиновиќ, 2020). Финансиските извештаи претставуваат сумарен преглед на сите промени во бројните сметки кои настануваат како резултат на одредени сметководствени настани. Сетот финансиски извештаи кои ги изготвуваат претпријатијата се состои од изготвување на: Биланс на состојба, Билансот на успех, Извештај за парични текови, Извештај за промени во капиталот и Белешки кон финансиските извештаи. Финансиските извештаи се изработуваат во пропишана форма со примена на принципите на соодветност и навременост. Изготвувањето на финансиските извештаи без соодветен информациски систем е невозможно посебно во денешни услови кога примената на дигиталните алатки претставува услов за изготвување и трансфер односно доставување на истите до соодветни корисници. Процесот на дигитална трансформација ги олеснува деловните активности кои ги извршуваат претпријатијата при што се овозможува подобрување на услугите кои ги извршуваат државните институции.

МЕТОДОЛОГИЈА НА ИСТРАЖУВАЊЕТО

Методологијата на истражувањето во рамки на овој труд е насочена кон реализирање на целите на истражувањето и се состои од: истражување и анализа на процесот на изготвување на финансиски извештаи и истражување и анализа на процесот на доставување на финансиски извештаи до корисниците на информации односно државни институции во Република С.Македонија, конкретно Централниот регистар на Р.С.Македонија.

Со примена на методите на анализа и синтеза, спроведено е сеопфатно истражување на процесот на изготвување на финансиските извештаи и достава на истите во дигитална форма. За спроведување на истражувањето и согледување на специфичните карактеристики како и промените во доставувањето на финансиските извештаи применет е методот на компарација. Доставувањето на финансиските извештаи го вршат лица-овластени сметководители кои исполнуваат одредени услови. Преку теоретско-дескриптивен приказ на сознанијата добиени од спроведеното истражување се потврдува основната хипотеза дека процесот на финансиско известување е условен електронски процес кој се спроведува во пропишана процедура.

АНАЛИЗА И РЕЗУЛТАТИ

Сите видови субјекти вклучително и буџетските организации и корисници на средствата од буџетот имаат обврска да го водат

сметководството во согласност со законската регулатива (Магдинчева-Шопова, Стојановска-Стефанова, 2023). Евидентирањето на промените кои настануваат како резултат на одредени сметководствени настани во деловните книги врз основа на сметководствена документација, обработката на податоците, признавањето на приходите и расходите, проценувањето на билансните позиции, ревалоризацијата, финансиските извештаи, доставувањето и финансиските извештаи и други прашања во врска со сметководството, е регулирано со Закон за вршење на сметководствени работи (Службен весник на Република Македонија, бр. 95/12, 188/13, 27/14, 154/15, 192/15, 23/16 и 190/16). Ниту еден деловен субјект без разлика на видот на дејноста која ја извршува и големината, нема да може да опстане доколку не располага со релевантни сметководствени информации. Квалитетни сметководствени информации се креираат преку современ сметководствен информациски систем со примена на современи дигитализирани алатки, компјутерска технологија и соодветни софтверски програми. Во согласност со важечката законска регулатива, сите видови деловни субјекти имаат обврска да водат сметководство и билансните шеми или финансиските извештаи да ги достават до Регистарот за годишни сметки кој се води при Централниот Регистар на Р.С.Македонија. Поднесувањето на билансните шеми односно финансиски извештаи или годишна сметка се врши електронски, преку системите на ЦРРСМ. Подносител на финансиски извештаи за конкретен деловен субјект може да биде управителот на деловниот субјект или овластен сметководител/сметководител кој е официјално пријавен како овластен сметководител/сметководител на конкретниот деловен субјект. Предуслов за електронско доставување на финансиските извештаи е инсталирана екстензија за дигитално потпишување на XML документи како и валиден дигитален сертификат. Приказ на начините и интернет прелистувачи за поднесување на финансиски извештаи за сите видови деловни субјекти во Република С.Македонија е даден во табела 1.

Табела 1. Приказ на начините и интернет прелистувачи за поднесување на финансиски извештаи за сите видови деловни субјекти во Република С.Македонија

Вид на субјект (според големина)	Приказ на интернет прелистувачи за поднесување на финансиски извештаи	Начин за поднесување на финансиски извештаи
Мали деловни субјекти	<p>Google Chrome, минимум верзија 29 или понова</p> <ul style="list-style-type: none"> • Opera, минимум верзија 16 или понова • Mozilla, минимум верзија 52 или понова • Microsoft Edge 	Имаат обврска финансиските извештаи да ги поднесуваат електронски но имаат можност за поднесување и во хартиена форма.
Средни и големи деловни субјекти	<p>Google Chrome, минимум верзија 29 или понова</p> <ul style="list-style-type: none"> • Opera, минимум верзија 16 или понова • Mozilla, минимум верзија 52 или понова • Microsoft Edge 	Имаат обврска финансиските извештаи да ги поднесуваат само електронски (немаат можност за поднесување во хартија).

Извор: сопствено истражување

ЗАКЛУЧОК

Процесот на дигитализација овозможува висок степен на флексибилност во работата и зголемување на брзината на пренос на податоците што придонесува за точна, брза и навремена изработка на финансиските извештаи кај сите видови деловни субјекти. Сметководствениот информациона систем, пак од своја страна со точни, благовремени и квалитетни информации, во голема мера, овозможува успешно управување и раководење со деловниот свет (Turk, 1971).

Користењето на придобивките од дигитализацијата е заложба на сите деловни субјекти и државни институции како регулатори на бизнис работењето. Воведувањето на дигитализацијата и електронска форма на финансиско известување ги олеснува деловните активности и забрзува процесите на деловно одлучување.

Од извршената анализа на начините и постапката за финансиско известување се констатира дека средните и големите деловни субјекти ги поднесуваат финансиските белешки односно финансиски извештаи за измината 2023-та година исклучиво во електронска форма за разлика од малите деловни субјекти кои може да ги поднесат и во хартиена форма. Во однос на потребните предуслови и субјекти кои може да бидат подносител на финансиски извештаи и билансните шеми од годишната сметка односно да вршат финансиско известување, се констатира дека подносител може да бидат управителот на деловен

субјект или овластениот сметководител/сметководител кој е пријавен кај конкретниот деловен субјект. Во согласност со законската регулатива на Република С. Македонија, деловните субјекти имаат обврска да ги потполнат и достават билансните шеми до Регистарот за годишни сметки при Централниот Регистар, преку системите на Централниот регистар. Од извршената анализа на можните дигитални канали за финансиско известување, може да се констатира дека доставата е овозможена преку користење на повеќе прелистувачи.

ЛИТЕРАТУРА

1. Колева, Б. (2021). Сметководствени информациона системи, Универзитет Гоце Делчев, Штип.
2. American Accounting Association. (1966). A Statement of Basic Accounting Theory, Evanston Ill.
3. Horngren, T. C., Gari, L. S. & John, A. E. (2002). *Basics of Financial Accounting*. Person Education Inc.
4. Magdinceva Sopova, M. & Stojanovska-Stefanova, A. (2023). *Политики и легислативна рамка на македонското буџетско сметководство*. Conference Proceedings Accounting and audit in theory and practice, 5 (5). 211 - 218.
5. Porton, A. G. & Norton, L. C. (1995). *Financial Accounting, The impact on decision Makers*, The Dryden Press, Harcourt Brace College Publishers.
6. Turk, I. (1973). *Računovodstvo troškova*. Informator, Zagreb.
7. Закон за вршење на сметководствени работи-пречистен текст, неофицијална верзија - (Службен весник на Република Македонија бр. 95/12, 188/13, 27/14, 154/15, 192/15, 23/16 и 190/16).
8. Магдинчева-Шопова М. (2024). Финансиско сметководство, Универзитет Гоце Делчев, Штип.
9. Митровиќ, А., Милашиновиќ, М. (2020). Specifics of Financial Reporting of Hotel Companies in The Republic of Serbia, Scientific Conference "Accounting and audit in Theory and practice" Conference Proceedings, Banja Luka.
10. Правилникот за водење сметководство објавен во Службен весник на РМ бр.159/2009 и 164/2010.
11. Томовски С. (1996). Основи на сметководство. Сојуз на сметководители, финансиери, ревизори, Скопје.

ZNAČAJ DIGITALIZACIJE U POSLOVANJU TRANSPORTNO-ŠPEDITERSKIH PREDUZEĆA U AKTUELNIM USLOVIMA

Marko Janačković¹, Jelena Radivojević²

SAŽETAK

U eri rapidnog prodora digitalizacije u mnogim društvenim sferama, većina poslovnih aktivnosti subjekata privređivanja je pretrpelo značajnu transformaciju. Digitalna transformacija nije zaobišla ni transportni sektor koji je naišao na brojne izazove, a posebno na one u vezi unapređenja kvaliteta pružanja usluga od strane transportno-špediterkih preduzeća. U takvim okolnostima, kompjuterizacija procesa upravljanja od strane transportno-špediterkih preduzeća je bila ključni korak u njihovom prilagođavanju savremenim tržišnim trendovima. Zahvaljujući uvođenju digitalnih alata i tehnologija kroz digitalnu transformaciju tradicionalnih poslovnih modela, ova preduzeća su u dobroj poziciji da steknu konkurentsku prednost na globalnom transportnom tržištu. Kroz svestrano sagledavanje raspoložive literature, cilj rada je da ukaže na značaj uvođenja digitalizacije u poslovanju transportno-špediterkih preduzeća. U skladu sa time, u radu će biti sagledana najuspešnije globalno pozicionirana transportno-špediterka preduzeća. Osim toga, u samom radu značajna pažnja biće posvećena najnovijim trendovima u domenu digitalizacije na globalnom transportnom tržištu.

KLJUČNE REČI: digitalizacija, transportno-špediterka preduzeća, digitalne platforme, prednosti digitalizacije za špeditere.

ABSTRACT

In the era of rapid penetration of digitization in many social spheres, most business activities of economic entities have undergone a significant transformation. Digital transformation has not bypassed the transport sector, which has encountered numerous challenges, especially those related to the improvement of the quality of service provision by transport and forwarding com-

1 dr Marko Janačković, Akademija strukovnih studija Južna Srbija, Odsek Visoka poslovna škola, Leskovac, e-mail: janackovic.marko@gmail.com

2 MSc Jelena Radivojević, Akademija strukovnih studija Južna Srbija, Odsek Visoka poslovna škola, Leskovac, e-mail: nikolic.jelena@vpsle.edu.rs

panies. In such circumstances, the computerization of the management process by transport and forwarding companies was a key step in their adaptation to modern market trends. Thanks to the introduction of digital tools and technologies through the digital transformation of traditional business models, these companies are well positioned to gain a competitive advantage in the global transportation market. Through a comprehensive review of the available literature, the aim of the paper is to point out the importance of introducing digitization in the operations of transport and forwarding companies. Accordingly, the paper will review the most successful globally positioned transport and forwarding companies. In addition, in the work itself, significant attention will be paid to the latest trends in the domain of digitization in the global transport market.

KEY WORDS: *digitization, transport and forwarding companies, digital platforms, advantages of digitization for forwarders.*

UVOD

Živimo u vremenu u kojem se stvari odvijaju veoma brzo. Prilagođavanje takvim okolnostima nije uvek jednostavno. Informacije su dostupne na svakom koraku, što je dovelo do pada njihove cene. To važi za tehničke informacije. Međutim, to nije slučaj kod pristupa tržišnim, odnosno komercijalnim informacijama. Raspolaganje ovim informacijama zahteva poza-mašna novčana ulaganja. Bez obzira na ovu činjenicu, mnogi resursi su i dalje dostupni. U početnim godinama novog milenijuma, sa usponom digitalizacije na globalnoj sceni je postojalo tridesetak platformi. Njihova efikasnost u odnosu na tradicionalni sistem pružanja usluga klijentima nije bila na visokom nivou. Ključni razlozi tome su bili skroman kvalitet pružene usluge i nemogućnost kreiranja efikasne mreže (Malter, i Rindfleisch, 2019).

Današni razvoj informacionih i komunikacionih tehnologija uslovio je krupne promene u mnogim društvenim sferama. Koncept digitalne transformacije postao je nezamenljiva karika transformacije celokupne društvene strukture i industrijskih politika. Afirmacija tehnologija nove generacije poput računarstva u oblaku, velikih podataka, veštačke inteligencije, internet stvari, označila je početak nove ere razvoja društva poznatog kao pametno informaciono društvo.

Digitalna transformacija je krupnim koracima zakoračila i na području logističke industrije. Veruje se da transportno-logistička preduzeća moraju ispuniti određene uslove kako bi bila spremna za digitalnu transformaciju. Reč je o sledećim pitanjima: (1) spremna da primene principe digitalnog liderstva; (2) fleksibino orijentisana i usmerena na podatke; (3) orijentisana ka većem integrisanju kupaca i poslovnih partnera; (4) spremna da inoviraju poslovni model; (5) sposobna da naprave prostor za primenu savremenih

informativnih tehnologija; (6) usredsređena ka sprovođenju digitalizacije poslovnih procesa i automatizacije, i (7) fokusirana ka obezbeđenju digitalne bezbednosti. Svedoci smo nastojanja preduzeća da iz godine u godinu povećavaju iznose finansijskih sredstava kojima podržavaju inicijative za digitalnu transformaciju. Vodeća svetska preduzeća odvajaju skoro četvrtinu od ukupnog godišnjeg budžeta kao podršku inicijativama za digitalnu transformaciju. Očekivanja su da će globalna potrošnja u vezi implementiranja savremenih tehnologija i pružanja usluga digitalne transformacije nastaviti da raste. Projekcije govore, da će za ove aktivnosti na kraju 2024. godine od strane preduzeća biti izdvojeno preko 150 milijardi dolara (Nagy et al., 2023). Na bazi izveštaja o digitalizaciji i predviđanjima u sektoru sporta i logistike, vidimo da su preduzeća koja posluju na ovom području u 2022. godini izdvojila 145,28 milijardi dolara uz rast od 13%. Ovaj rast neumitno ukazuje da je ostvaren pomak u pravcu korišćenja digitalnih tehnologija za poboljšanje usluga i procesa.

Na osnovu prethodno navedenog, struktura rada je koncipirana na sledeći način. Nakon uvodnih razmatranja, u prvom delu rada dat je osvrt na istraživačke studije koje su u prethodnom periodu istraživale ovu tematiku. Drugi deo rada se bavi istorijom nastanka digitalne transformacije i trenutnim izazovima sa kojima se suočavaju transportno-logistička preduzeća u svom poslovanju. Treći deo rada opisuje kako je digitalizacija prihvaćena na području špeditorske industrije uz osvrt na najznačajnija globalno pozicionirana transportno-špeditorska preduzeća. U poslednjem delu rada data su zaključna razmatranja.

POGLED NA PRETHODNU LITERATURU

Svedoci smo odigravanja brzih promena u mnogim životnim aspektima. Te promene koje se neumitno dešavaju, primorale su ljudsku civilizaciju da promeni postojeći način poslovnog razmišljanja. U takvim okolnostima, primat su preuzele tehnološke inovacije. Postalo je jasno da one oblikuju svetski poslovni ambijent. Zapravo, digitalne tehnologije bazirane na internetu su postale moćno oružje kreiranja savremenog poslovnog ambijenta. Kroz omogućavanje pristupa internetu širokoj masi svetske populacije, na značaju su dobile digitalne platforme. Njihov prodor munjevitom brzinom u gotovo sve životne aspekte ljudi, neminovno je doveo i do promena u poslovnoj sferi. Osnovu tih promena činio je prelazak sa tradicionalnih metoda na digitalne aplikacije. Sektor logistike je samo jedan od onih koji je bio pogođen prodorom nove tehnologije. Vetar u leđa prodoru nove tehnologije omogućila je široka upotreba računara u poslovnom životu. Veruje se da je u sektoru logistike, primena računara uzela maha pre tri decenije.

Od tog perioda do današnjih dana, zahvaljujući dostupnoj digitalnoj tehnologiji, značajno je unapređen kvalitet pružanja usluga od strane pružaoca logističkih usluga (Lin, 2023).

Prethodno opisane promene su bile predmet interesovanja akademske zajednice. Značajan deo istraživača se bavio analizom efekata digitalizacije u mnogim poslovnim sferama. U našem konkretnom slučaju, daćemo osvrt na one istraživačke studije koje su u prethodnom periodu ispitivale efekte digitalizacije u logističkoj industriji.

U radu (Herold i Fahimnia, 2023) je analizirana uloga digitalnih platformi u logističkoj industriji. Kako bi ispitali ulogu digitalnih platformi, autori su predložili okvir kojim se identifikuju potencijali ovih platformi kao i stepen njihove primene u poslovnoj sferi subjekata privređivanja. Uzevši digitalnog špeditera kao primer, autori su došli do spoznaje da digitalne platforme kao remetilačke tehnologije imaju značajnu ulogu u daljem napretku logističke industrije.

Analizom odvijanja digitalne transformacije poslovnih procesa u logističkim aktivnostima transportnih preduzeća se bavi naredna istraživačka studija (Nikiforov, Levkin i Simak, 2023). Na bazi testiranja stepena primene informacionih sistema za upravljanje transportom (WMS, SaaS, ERP, CRM, TMS, SCM) autori su došli do spoznaje o ključnim pravcima odvijanja digitalne transformacije u slučaju transportnih preduzeća. Pored toga, autori su testirali korisnost inovativnog softvera Jupiter kao platformskog rešenja za digitalnu transformaciju logističkog poslovanja.

Sledeća istraživačka studija se bavi efektima digitalizacije u logističkom sektoru Turske (Bilgiç, Türkmenoğlu, i Koçak, 2020). Koristeći svetska iskustva u primeni digitalizacije u logističkoj industriji, autori su ispitivali kako ona utiče na kvalitet pružanja usluga u logističkom sektoru Turske. Nalazi autora sugerišu da digitalizacija ima značajne efekte na preduzeća koja posluju u sektoru logistike, odnosno na njihove poslovne procese. Taj trend će biti nastavljen i u narednom periodu.

Ispitivanje odnosa digitalizacije i performansi špediterskog preduzeća DHL je fokus naredne istraživačke studije (Younis, 2022). Autori su ispitivali stepen upotrebe novih digitalnih tehnologija kao što su: internet stvari, blokčejn, računarstvo u oblaku, analitika podataka i dr. U svrhu istraživanja, upitnici su podeljeni zaposlenima u ovoj kompaniji. Oni su odgovarali na pitanja u vezi stepena primene novih digitalnih tehnologija u njihovom poslovanju. Rezultati istraživanja ukazuju da su nove digitalne tehnologije značajno unapredile kvalitet pružanja usluga od strane DHL kompanije. Fokus kompanije u budućem periodu će biti usmeren ka daljoj digitalnoj integraciji lanca snabdevanja što je preduslov poboljšanja njenog učinka.

U radu (Яновська і Медина, 2023) je sagledana veza digitalizacije i privrednog razvoja kroz prizmu poslovanja transportnih preduzeća. Nalazi autora pokazuju da je primena digitalnih platformi u poslovanju transportnih preduzeća preoblikovala odnose na savremenom transportom tržištu. Osim toga, oni zaključuju da se transportna preduzeća suočavaju sa brojnim izazovima na transportnom tržištu. Njihovo prevazilaženje će u značajnoj meri zavisiti od toga koliko koriste digitalne alate i kojom brzinom sprovede digitalnu transformaciju tradicionalnih poslovnih modela.

Naredna istraživačka studija se bavi analizom primene digitalnih platformi u domenu drumskog teretnog transporta (Heinbach et al., 2022). Za potrebe istraživanja, korišćena je tehnika dubinskog intervjua sa zaposlenima u jedanaest preduzeća koja su koristila digitalne platforme u svom poslovanju. Na bazi toga, u radu je predstavljen okvir koji je obuhvatio četrnaest dimenzija i osam različitih vrsta digitalnih platformi. Autori u radu zaključuju da je dalji prosperitet špediterske industrije u značajnoj meri uslovljen primenom digitalnih poslovnih modela. Osim toga, oni sugerišu da značajno mesto u tome treba da ima primena pametnih sistema upravljanja transportom.

U radu (Heinbach, Schwemmer, i Thomas, 2021) je ispitivana primena digitalnih platformi u poslovanju drumskih transportnih kompanija. Stepem primene je sagledan kroz analizu poslovnih modela pružalaca logističkih usluga i dobavljača tehnologije transporta tereta. Nalazi autora ukazuju da pametne usluge imaju ključnu ulogu u promovisanju digitalnog poslovanja drumskih transportnih kompanija. Kroz puno implementiranje pametnih usluga, ove kompanije su u poziciji da iskoriste njihove prednosti u interakciji sa svojim kupcima i drugim poslovnim partnerima.

Sagledavanje stepena primene B2C digitalnih logističkih platformi je predmet razmatranja sledeće istraživačke studije (Culotta i Duparc, 2022). Rad ispituje primenljivost principa B2C platformi u polju logistike. Za te potrebe, izvršena je analiza bele tačke na uzorku od 54 digitalne platforme. Rezultati autora ukazuju postojanje disbalansa u pogledu primene inovacionih platformi, digitalnih dodataka i povezanih indirektnih mrežnih efekata. Pored toga, analiza belih tačaka je pokazala nedovoljnu zastupljenost inovativnih platformi u logističkom sektoru.

Nakon uvida u raspoloživu literaturu koja se bavila ispitivanjem efekata digitalizacije u poslovanju transportno-špediterskih preduzeća, naredni deo rada je posvećen osnovnim postulatima digitalne transformacije i trendovima koji će kreirati budućnost prekograničnog transporta.

KORENI DIGITALNE TRANSFORMACIJE I NAJZNAČAJNIJI IZAZOVI U POSLOVANJU TRANSPORTNO-ŠPEDITERSKIH PREDUZEĆA

Bez obzira na široku popularnost primene novih tehnologija poslednjih godina, koreni digitalne transformacije datiraju iz davnih vremena. Proces digitalizacije, koji u osnovi označava prenos analognih podataka na digitalne medije, je utabao put primeni digitalne transformacije. Najjednostavnije rečeno, digitalna transformacija se može okarakterisati holističkim naporom koji naglašava promene organizacionih i poslovnih odnosa i uopšte poslovne kulture samih preduzeća (Paul Ueno et al., 2024). Drugim rečima, preduzeća su preselila svoje poslovanje u digitalno okruženje kao odgovor na promene u digitalnim tehnologijama, povećanje konkurencije i shodno tome ponašanja digitalnih kupaca.

Najslikovitije tumačenje digitalne transformacije predstavio je OECD u svojoj studiji (OECD, 2018). Ova organizacija digitalnu transformaciju opisuje kao uspostavljanje odnosa između digitalne tehnologije i podataka sa novim ili postojećim aktivnostima koje imaju veliki društveni uticaj. Treba naglasiti da tumačenje koncepta digitalne transformacije vremenom poprima drugačije obrise. Veliku zaslugu u tome ima pojava nove tehnologije. Preduzeća vremenom moraju prilagoditi svoje poslovne interese mogućnostima koje nudi nova tehnologija.

Prema Evropskoj komisiji (2019), digitalna transformacija je proces u kojem dominantnu ulogu imaju inovativni poslovni modeli i novi procesi. Oni omogućavaju ponudu pametnih proizvoda i usluga integracijom naprednih tehnologija, fizičkih i digitalnih sistema.

Ismail i ostali (2017) sugerišu da digitalna transformacija označava promenu u primeni digitalnih tehnologija u cilju razvoja novog poslovnog modela koji omogućava kompaniji da stvori veću vrednost i stekne konkurentsku prednost.

Ne ulazeći dublje u terminološko određenje digitalne transformacije, u nastavku pažnja će biti usmerena ka istorijatu nastanka digitalne transformacije. Digitalizacija i naknadna digitalna transformacija ušli su u živote ljudske populacije nakon prolaska kroz različite procese. Svaki industrijski razvoj imao je određenog uticaja na ljudski život. Najpre, ljudska populacija je živela kao lovačko društvo, a potom se nastanila i pretvorila u poljoprivredno društvo. Nakon toga, poljoprivredno društvo se intenzivno razvija i stvara novo, industrijsko društvo. Poslednju etapu u razvoju ljudske civilizacije označava prelaz iz industrijskog u informaciono društvo. Taj prelaz je omogućen razvojem tehnologije.

Treba naglasiti da se pojava digitalne transformacije vezuje za četvrtu industrijsku revoluciju odnosno Industriju 4.0. U cilju njenog boljeg razumevanja, daćemo kratak osvrt o osnovnim obeležjima prve, druge, treće i četvrte industrijske revolucije.

Nastanak prve industrijske revolucije se vezuje za Englesku. To je bilo u vremenu između 1760. i 1850. godine. Iako se radilo o kompleksnom procesu, revolucija je obuhvatila sveprisutne promene na tržištima Engleske. Ona je podrazumevala zamenu starih proizvodnih sistema novim, i radne snage novim mašinama. Epohalnu važnost je imalo korišćenje pare u mašinama. Zahvaljujući tome, značajno je povećana efikasnost u proizvodnji, i skraćeno vreme potrebno da se zaokruži proizvodni proces (Haradhan, 2019). Da sumiramo, prva industrijska revolucija je označila prekretnicu u ljudskoj istoriji u smislu stvaranja novih društvenih struktura i novih ekonomskih sistema. Kasnije, proces industrijalizacije je zahvatio i druge grane industrije, postepeno pretvarajući društvo u novo industrijsko društvo.

Pojava druge industrijske revolucije datira između 1850. i 1914. godine. To je period u kome je Engleska, do tada vodeća svetska sila ustupila vodeće mesto na svetskoj mapi SAD-u i Nemačkoj (Koca, 2020). Rastuća potreba za električnom energijom je uzela maha. U svrhu njenog podmirenja, sve više su korišćeni proizvodi dobijeni iz nafte. Tako se javila potreba za električnom energijom i njenim prenosom. Zahvaljujući pojavi električne energije i njenom prenosu, znatno je olakšan proboj ka masovnoj proizvodnji. Posledično tome, dolazi do nastanka raznih uređaja poput televizije, radija i telefona. Njihova pojava je znatno olakšala komunikaciju ljudske populacije bez obzira na njenu geografsku pripadnost. Osim toga, značajno obeležje druge industrijske revolucije je i pojava motora sa unutrašnjim sagorevanjem. Uz pomoć ovih motora, značajno se popravila sposobnost kretanja ljudske populacije. Najkraće rečeno, pojava druge industrijske revolucije donela je boljitke ljudskoj civilizaciji u svakom pogledu. Oni su se ogledali u primeni savremenije tehnologije i poboljšanju efikasnosti proizvodnog procesa.

Razvoj treće industrijske revolucije se vezuje za period između 1960. i 1990. godine. To je bilo vreme korišćenja električne energije u masovnoj proizvodnji i daljeg razvoja proizvodnih linija. Ključni momenat koji je označio pojavu treće industrijske revolucije bio je vezan za proizvodni proces. Unutar proizvodnog procesa, počela je upotreba novih proizvodnih alata i hardvera nove generacije (Roben, 2023). Izvršena je automatizacija proizvodnje. Primat u proizvodnji su preuzele digitalne tehnologije koje su zamenile do tada neprikosnovene mehaničke i elektronske tehnologije. To je bila tzv. digitalna revolucija. Ključne odrednice treće industrijske revolucije su bile: pojava interneta, način obrade informacija, digitalna komunikacija i mikroelektronika (Mikhailushkin et al., 2022).

Razvoj internet tehnologija koji se desio u vreme treće industrijske revolucije, prokrio je put pojavi četvrte industrijske revolucije. O njoj se prvi put govori 2011. godine u gradu Hanoveru u Nemačkoj (Ayboğa i Görmüş, 2022). Centralnu ulogu u nastaloj transformaciji su imale komunikacione mreže. Njihova brojnost je postala veća, što je rezultiralo bržem i efikasnijem odvijanju procesa ne samo unutar proizvodnih jedinica već i između njih. Pored toga, ova digitalna transformacija je utabala put za korišćenje novih poslovnih modela i radne snage različitih kompetencija. Sve više se počelo govoriti o primeni pametnih sistema, nazvanih sajber-fizičkih sistema. Njihova pojava je trebalo da smanji upotrebu mehaničkog, ljudskog rada. Pojava pametnog društva je odraz sveprisutne neraskidive interakcije novih procesa i društvenog života u okviru globalnih mreža moći (Roblek i Meško, 2020). Uz pomoć pametnih objekata, tradicionalni načini proizvodnje biće opremljeni savremenim tehnologijama. To bi dalje značilo manje trošenja energije, i veće uvažavanje principa u domenu zaštite životnog okruženja. Uz primenu pametnih proizvodnih sistema, lakša je detekcija grešaka koje mogu nastati u proizvodnom procesu uz pravovremenu primenu mera za njihovo otklanjanje. Generalno, dobre strane četvrte industrijske revolucije su (Ullah, Imran i Roy, 2023): 1) *povećanje produktivnosti* – pravovremena i tačna razmena informacija korišćenjem tehnologija internet stvari i računarstva zasnovanog na oblaku, pomaže preduzećima da efikasno revidiraju svaku fazu proizvodnog lanca. Na taj način, preduzeća mogu ponavljati proizvodne operacije uz postizanje visokog kvaliteta i performansi. Krajnji epilog stvari jeste širenje kapaciteta preduzeća. Ista sada za manje vremena mogu proizvesti više jedinica proizvoda; (2) *biti konkurentan* – preduzeća imaju mogućnost da šire svoj potencijal. Uz to, ona su u poziciji da blagovremeno upravljaju proizvodnim procesom i razvijaju strategije u skladu sa potrebama kupaca. Ove aktivnosti im omogućavaju da ostanu konkurentna na dinamičnim tržištima; (3) *povećana razmena znanja i uzajamna saradnja* – pravovremena razmena informacija o aktivnostima unutar lanca snabdevanja (proizvodnji, prodaji i isporuci) je od velike koristi odeljenjima koja bivstvuju unutar jednog preduzeća. Ova odeljenja (timovi) radeći zajedno kreiraju najoptimalnije strategije kojima se poboljšava kvalitet proizvoda, i u kranjem zadovoljstvo kupaca; (4) *smanjenje troškova* - preduzeća koriste pametne tehnologije za obavljanje zadataka. Na taj način, smanjuje se mogućnost pojave ljudske greške. U krajnjem, ona mogu da obavljaju radne zadatke sa smanjenom radnom snagom; (5) *veća fleksibilnost i agilnost* – primena industrije 4.0 omogućava bezbolno uvođenje novih proizvodnih linija ili smanjenje postojećih. Na taj način, moguće je koristiti jednokratne i višekratne proizvodne sisteme u zavisnosti od ličnih preferencija kupaca.

U sadašnjem trenutku, društvo prolazi kroz petu industrijsku revoluciju. Pre tačno osam godina, odnosno 2016. godine Odlukom Saveta ministara Japana, uveden je termin pod nazivom koncept Društva 5.0. (Fukuda, 2019). Osnovna vizija ovog koncepta bazira se na kreiranju održivog društva u čijem je epicentru sam čovek. Samo uz takav pogled moguće je povećati produktivnost i kvalitet života ljudske populacije. Ključnu ulogu u tome imaju sajber-fizički sistemi. Uz pomoć ovih sistema, u sajber prostoru moguće je pretvotiti veliku količinu podataka u korisne povratne informacije. Drugačije rečeno, živimo u doba preimućstva pametne tehnologije. Ova tehnologija kreira pametna, proaktivna rešenja, koja je moguće lako prilagoditi zahtevima ljudske populacije. Primarni cilj trenutno aktuelnog koncepta Društva 5.0. je uspostavljanje balansa između ljudi i mašina. To dalje implicira uspostavljanje ravnoteže između realnog i sajber sveta uz međusobnu interakciju ljudi u mnogim društvenim sferama.

Kada govorimo o transportno-špediterskim preduzećima, treba istaći da se ona suočavaju sa brojnim izazovima savremenog doba. Pre samog ukazivanja na trendove koji će kreirati buduću perspektivu prekograničnog transporta, daćemo kratak osvrt na terminološko određenje špeditera. Sam termin *špediter* u osnovi označava agenta koji u skladu sa svojim ovlašćenjima u poslovima prometa stupa u interakciju sa trećim licima (Babić, Stanković i Bajor, 2020). Tom prilikom, špediter postupa u tuđe ime i za tuđ račun. Shodno tome, njegova odgovornost je u svakom pogledu isključena. Moguće je da to uvek ne bude tako. To je u situacijama kada je ugovorom definisana odgovornost špeditera u vezi izbora prevoznika, međušpeditera ili podšpeditera.

Za nas je značajno bliže tumačenje pojma *međušpediter*. Reč je o fizičkom ili pravnom licu koje je delimično preuzelo obavezu realizacije špediterskog posla. To dalje znači da je špediter ovom licu preneo obavezu finalizacije jednog dela špediterskog posla. U praksi nije redak slučaj poveravanja obavljanja špediterskih poslova drugim licima od strane špeditera. Špediter procenjuje obim radnih zadataka koje efikasno može obaviti. Shodno tome, u situacijama pojave preobimnog posla, špediter će u okviru komitentovog naloga jasno naznačiti da angažuje spoljnog saradnika, tj. međušpeditera koji je najčešće lociran van nacionalnih granica.

Druga situacija, u praksi ne manje retka, je pojava poveravanja obavljanja celokupnog špediterskog posla licima sa strane od strane špeditera. Fizička ili pravna lica, u ovom slučaju u celosti preuzimaju obavezu finalizacije špediterskog posla. Ova lica se nazivaju *podšpediterima*. Ova situacija se u praksi dešava kada špediter iz opravdanih razloga (zbog preobimnosti drugih poslova koje obavlja) prenosi na podšpeditera obavezu realizovanja komitentovog naloga.

Špediterska delatnost prolazi kroz izvesne promene koje je nametnula digitalna transformacija. Njen razvoj u narednom periodu u velikoj meri će biti uslovljen daljim prodorom digitalizacije. To se prevashodno odnosi na optimizaciju operacija i stepen korišćenja nove tehnologije. Govoreći o tehnologijama, svedoci smo postojanja najsavremenijih tehnologija poput veštačke inteligencije, internet stvari, blokčejna, računarstva u oblaku i dr. Ove tehnologije omogućavaju ne samo automatizaciju rutinskih zadataka, već i praćenje istih u realnom vremenu (Boehler, 2024). Kao primer, mogu se navesti zadaci službenika u prekograničnom transportu. Njihov dijapazon je širok, i oni obuhvataju: stvaranje, primanje, hvatanje, manipulisanje, slanje i preduzimanje raznih akcija (Manyika et al., 2017). Najsavremenije tehnologije imaju moć da na jednom mestu automatizovano prikupljaju informacije, ubrzavaju njihov protok i deljenje. Sve ove radnje u krajnjem utiču na efikasnost procesa rukovanja pošiljkom. Digitalizacija je ove procese učinila efikasnim. U domenu špedicije, digitalizacija je pokrenula čitav spektar restrukturiranja načina komuniciranja i medijske infrastrukture. Nekada su se carinski dokumenti, neophodni za uvoz i izvoz robe, kao i drugi srodni procesi obavljali ručnim putem, na papiru. Uz pomoć digitalnih rešenja, značajno je poboljšana njihova efikasnost. Sledeći pozitivni efekat korišćenja najsavremenije tehnologije je u domenu vidljivosti transporta tereta. Sa najsavremenijim tehnologijama, vidljivost toka kretanja tereta je značajno poboljšana. Moguće je u svakom trenutku, u realnom vremenu pratiti tok kretanja tereta i utvrditi tačnu lokaciju na kojoj se on trenutno nalazi.

Logistika i transport su područja u kojima se često javlja situacija preprodaje raznih usluga. Sa prodorom digitalizacije, značajno je poboljšana transparentnost preprodaje usluga. U takvim okolnostima, smanjena je mogućnost nastanka arbitraže. Zapravo, uloga tradicionalnog špeditera je izmenjena i definisana u dva pravca. To su (Huber, 2021): (1) *specijalizacija zasnovana na kompetencijama*, i (2) *specijalizacija bazirana na sposobnostima*. Prvi tip specijalizacije ima sličnosti sa konsaltingom. Može se poistovetiti sa logističkom ulogom četvrte strane (4PL). Poput 4PL, ovaj tip specijalizacije sadrži slične digitalne elemente i uslugu vidljivosti. Specijalizacija zasnovana na sposobnostima u osnovi obuhvata takve sposobnosti koje su prisutne i kod dobavljača logistike. Većina njih je bazirano na imovini.

Poslednjih godina, na svetskoj sceni su se odigrale velike promene u tradicionalnoj maloprodaji. Razlog tome je upliv savremenijih tehnologija i informacionih sistema koje su omogućile kupcima da stupaju u raznovrsne interakcije sa svojim maloprodavcima (Bourlakis i Wilding, 2018). Ugao gledanja kupca nije više ograničen samo na kanal e-trgovine preduzeća maloprodavca. Njegov fokus je i na drugim aktivnostima, počev od toga kako kupuje u prodavnici, da li će proizvod kupiti direktno u maloprodajnom

objektu ili putem online kupovine. To su sve moguće opcije koje stoje na raspolaganju savremenom kupcu. Jednostavno rečeno, *omnikanalna logistika* označava proces ispunjavanja zahteva kupaca putem više kanala (Patel, 2023). Pored brojnih prednosti poput kreiranja jedinstvenog korisničkog iskustva i povećanja operativne efikasnosti, omni-kanalni pristup ima i određenih manjkavosti. Najpre, postoji bojazan da će deo stalnih kupaca u nekom trenutku napustiti proces kupovine istog brenda zbog postojanja drugih brendova koji pružaju druge pogodnosti. Osim toga, primena omni-kanalnog pristupa zahteva značajnu podršku strateškog menadžmenta. To može biti otežavajuća okolnost za zaposlene na operativnom nivou koji su manje spremni da usvajaju inovativne pristupe. To dovodi do smanjenja njihovog učinka. Ova pojava u konačnom može ugroziti celokupno poslovanje preduzeća.

Virtuelni lanci snabdevanja su promovisani 1990-ih godina prošlog veka. Oni su nastali kao alternativa tradicionalnim načinima saradnje poslovnih partnera na tržištu. Usluge koje su pružali učesnici na tržištu, do pojave virtuelnih lanaca snabdevanja, imale su izraženu lokalnu komponentu. Trgalo se ka novim načinima na koje usluge mogu biti pružene. Prvi zapisi o tome su prisutni u okviru poslovnih modela špeditera (Salvini et al., 2022). Postalo je popularno da se izvrši optimizacija lokalne komponente na način prilagođen aktuelnim uslovima na tržištu. Tako su virtuelni lanci snabdevanja počeli sve više da se koriste. U takvim lancima, aktivnosti poput planiranja ruta, praćenja tereta, prilagođavanja, optimizacije logističkih procesa, se mogu obavljati na daljinu preko Interneta uz pomoć virtuelnih objekata (Matsuda et al., 2021). Vidljivi primeri centralizacije operativnih zadataka koji nisu direktno povezani sa klijentima prisutni su u zemljama koje imaju niže troškove radne snage. U tim zemljama, transportno-špediterska preduzeća bi imala niže troškove poslovanja. Poznati su primeri servisnih centara brodskih linija poput Maersk Line u Kini i CMA CGM u Indiji, kao i centri većih špeditera i logističkih preduzeća u Indiji i na Filipinima (Sornn-Friese, 2019). Treba naglasiti da primena virtuelnih lanaca snabdevanja u praksi može biti ograničena. Razlog tome je otežano razlikovanje tačnih i lažnih podataka, sveprisutna pretnja koja može ugroziti privatnost lica i kompanija, kao i njihovu bezbednost.

Razmena informacija u realnom vremenu je od velikog značaja za lance snabdevanja iz više razloga. Na jednoj strani, učesnici unutar lanca snabdevanja donose ispravne odluke koje se tiču izbora prevoznog sredstva, optimizacije stvarnog vremena isporuke i dr. Pored toga, pravovremena razmena informacija povećava vidljivost i senzitivnost tereta u transportnoj mreži (Abideen et al., 2023). Transparentnost svih procesa unutar lanca snabdevanja sve više dolazi do izražaja. Ona za sobom pokreće specijaliza-

ciju i orijentaciju na personalizovanu snagu svakog pojedinca u lancu snabdevanja. Ove činjenice otvaraju prostor za širenje saradnje između učesnika. Pri tome, na snazi i dalje ostaje staro tradicionalno pravilo: orijentiši se ka onome u čemu si najbolji, a za ostalo unajmi druga lica (Deepen, 2007). Dakle, saradnja je ključni element uspeha. Ukoliko nje nema, učesnici u lancu snabdevanja ne mogu uvek kvalitetno odgovoriti na izazove iz okruženja, i mogućnosti za njihov razvoj su ograničene.

DIGITALIZACIJA I NJEN PRODOR NA PODRUČJU ŠPEDICIJE

U modernoj, brznoj i globalizovanoj ekonomiji, sposobnost brzog i efikasnog premeštanja proizvoda sa jednog mesta na drugo, se ističe u prvi plan. Sposobnost postaje ključna karika koja garantuje uspeh. Posmatrajući logističko tržište, na jednoj strani postoje učesnici koji žele da iskoriste prednosti digitalizacije kako bi poboljšali efikasnost svog poslovanja. Na drugoj strani, egzistiraju učesnici koji imaju za cilj da pruže podršku onima koji tragaju za logističkim rešenjima. Te učesnike srećemo pod nazivom *digitalni špediteri*. Ko su zapravo digitalni špediteri? Najjednostavnije rečeno, digitalni špediteri su transportno-logistička preduzeća koja u poslovne svrhe koriste određenu tehnologiju (Remez, 2023). Oni imaju lične platforme na kojima održavaju komunikaciju između svih učesnika. Povezivanje učesnika je uz podršku online platforme olakšano. Prednosti korišćenja ove tehnologije se ogledaju u eliminisanju nepotrebne dokumentacije i izbegavanju komplikovane procedure koja prati proces otpremanja tereta. Pored toga, ove platforme dozvoljavaju neposredan pristup i komunikaciju svim zainteresovanim stranama. Kao primer možemo uzeti trgovinu kontejnerima. Špediteri koriste sistem zasnovan na oblaku kako bi imali bolji uvid u odnose između učesnika. Preko ovog sistema, špediteri mogu lakše da uporede cene isporuke. Na bazi toga, oni su u poziciji da formiraju najbolju ponudu za svoje klijente.

Ono što je svojsteno digitalnim špediterima je automatizacija radnih zadataka. Uz pomoć nje, digitalni špediteri su u mogućnosti da pruže efikasniju i isplativiju uslugu. U osnovi uobičajenog, tradicionalnog procesa transporta tereta je ručno obavljanje radnih zadataka (praćenje pošiljki, priprema dokumentacije, praćenje plaćanja). Takav način obavljanja radnih zadataka zahteva više vremena i neretko dolazi do pojave grešaka.

Najznačajnije prednosti digitalnih špediterskih usluga su (Hofman, 2023): (1) mogućnost formiranja trenutnih ponuda od vrata do vrata; (2) pošiljaoci uz pomoć digitalnih platformi mogu jasnije sagledati celokupnu sliku o transportu tereta i dobiti bolje cene; (3) poboljšavaju održivost životne

sredine kroz optimizovanje ruta transporta, smanjenje papirne dokumentacije i smanjenje potrošnje goriva i dr.

U prethodnom delu rada je pomenuto da špediteri sve više koriste digitalne platforme u svojim poslovnim aktivnostima. Digitalne platforme čine okosnicu digitalne transformacije i obezbeđuju infrastrukturu za deljenje informacija. Platforme za digitalno deljenje informacija su najvećim delom podržane odgovarajućom tehnologijom (blokčejn ili cloud tehnologijom). Na taj način, one pomažu u razmeni informacija, kao i njihovoj obradi u operativnim, finansijskim i odnosima sa klijentima. Razmena informacija se direktno ostvaruje posredstvom odgovarajućih interfejsa za programiranje aplikacija i elektronske razmene podataka. Platforme kao što su: CargoX, Flexport, Maersk Spot, Maersk Flow, SAP Shipment EDI, AWS Supply Chain, GSBN, Oracle Transportation Management EDI, OneTouch EDI, Wave BL i dr. nude rešenja za deljenje informacija (Surucu-Balci, Iris i Balci, 2024). One obezbeđuju i druge koristi, poput operativnih, finansijskih, ekoloških i onih u domenu bezbednosti.

Krupan korak od strane digitalnih špeditera je napravljen u domenu pružanja špediterskih usluga. Uz to, oni su omogućili malim špediterima lakši pristup uslugama špedicije. To je omogućeno zahvaljujući nadgradnji tehnološkog sistema koji pokreće globalnu trgovinu i većoj orijentisanosti ka iskustvu korisnika (Tandon, 2023). Iako je evidentan razvoj malih špeditera, oni i dalje zaostaju za velikim špediterima, posebno u pogledu: (1) nadgradnje i efikasnog upravljanja globalnom mrežom; (2) ponude širokog asortimana proizvoda i usluga; (3) stručnom poznavanju kompleksnih trgovinskih propisa; (4) izgradnje poverenja i lojalnosti kod kupaca.

U natavku je dat osvrt na najuspešnija globalno pozicionirana transportno-špediterska preduzeća u 2022. godini (Tabela 1).

Tabela 1. Pregled vodećih transportno-špediterskih preduzeća u 2022. godini

Rang	Naziv preduzeća	Bruto logistički prihod	Količina ekvivalentnih jedinica	Vazduh (metričke tone)
1.	Kuehne + Nagel	46,864	4,386,000	2,232,000
2.	DHL Supply Chain & Global Forwarding	45,590	3,294,000	1,902,000
3.	DSV	34,883	2,665,147	1,557,972
4.	DB Schenker	30,392	1,909,000	1,326,000
5.	Sinotrans	16,405	3,890,000	781,000
6.	Expeditors	17,071	942,500	869,000
7.	CEVA Logistics	18,700	1,300,000	520,000
8.	Nippon Express	19,932	756,741	867,038
9.	C.H. Robinson	23,874	1,425,000	285,000

10.	Kerry Logistics	10,483	1,176,370	515,419
11.	GEODIS	12,624	1,146,100	293,984
12.	Bolloré Logistics	7,466	793,000	708,000
13.	Hellmann Worldwide Logistics	5,504	977,500	652,100
14.	Kintetsu World Express	8,710	697,828	688,823
15.	UPS Supply Chain Solutions	14,294	575,000	864,000
16.	LX Pantos	8,243	1,527,000	123,000
17.	Yusen Logistics	6,886	668,000	325,000
18.	CTS International Logistics	3,274	805,651	373,139
19.	Maersk Logistics	14,423	658,000	211,484
20.	DACHSER	8,918	575,600	236,865

Izvor: Preuzeto sa: <https://www.3plogistics.com/3pl-market-info-resources/3pl-market-information/aas-top-25-global-freight-forwarders-list/>

Kada govorimo o stanju u špediterskoj industriji, osvrnućemo se na trenutnu situaciju u pomorskom transportu. Pomorski transport je preovlađujući vid transporta u lancima snabdevanja. Dostupni podaci ukazuju da preko 90% prometa robe se ostvaruje posredstvom pomorskog transporta (Sathapongpakdee, 2023). Karakteristično za ovaj transportni način jesu pogodnosti koje on pruža. On nudi ekonomičnu, održivu i efikasnu uslugu članovima lanca snabdevanja. Kao takav, on predstavlja vodeći transportni način koji ima značajnu ulogu u pokretanju prekogranične trgovine i uopšte globalne ekonomije. Ukratko, pomorski lanac snabdevanja obuhvata skup povezanih lanaca vrednosti u pomorskim uslugama i funkcijama pretovara. On pokriva značajan broj učesnika poput špeditera, brodarskih kompanija, luka i terminala, carina, operatera, plovnih puteva i plovidbe i dr.

Upravljanje procesima pomorskim transportom se odvija kompleksno. To je iz razloga što se ovaj transportni način može realizovati uz zajedničko učešće više strana u isto vreme. Imajući u vidu ovu činjenicu, razvoj pomorske industrije u narednom periodu će zavisiti od stepena usvajanja tehnoloških inovacija. Nesumnjivo je da se radi o industriji koja je otvorena za tehnološke inovacije. Usvajanje ovih inovacija je imperativ za pomorsku industriju i jedini način obezbeđenja transparentnosti i pogodnosti prilikom odvijanja različitih procesa kao što su: rukovanje, kontrola tereta, carinske procedure i dr.

Digitalni sistemi u pomorskoj industriji su glavni akteri koji mogu povećati njenu profitabilnost. Oni to čine povećavajući operativnu efikasnost i sigurnost u pomorskim aktivnostima. Kao dobar primer može da posluži

kompanija *A.P. Moller – Maersk*. Reč je o najvećem operateru kontejnerskih brodova i opslužnih plovila na zemljinoj kugli u poslednje dve decenije. Ova kompanija je sprovedla značajne korake u pravcu digitalizacije. U tom smislu, kreirala je platformu koja je bila namenjena trgovanju. Platforma je koristila tehnologiju blokčejna sa IBM-om kako bi efikasnije koristila sredstva, kreirala napredna i pouzadana rešenja kao i trgovinsku mrežu. Posebnu pažnju kompanija je posvetila pristupu podacima od strane učesnika. Svi učesnici imaju pristup podacima u realnom vremenu uz garantovanu privatnost.

Drugi primer je kompanija *Kuehne + Nagel*. Reč je o globalnoj logističkoj kompaniji koja pruža integrisana rešenja za transportne aktivnosti i lanac snabdevanja. Kako bi nastavila praksu daljeg rasta, kompanija je 2023. godine kupila transportno-špeditersko preduzeće Morgan Cargo koje se bavi transportom kvarljive hrane za tržišta Južne Afrike, Kenije i Ujedinjenog Kraljevstva (Mwenda, 2023). Ovim gestom, kompanija *Kuehne + Nagel* je jasno pokazala da želi da napreduje, da se razvija i širi na Afričkom kontinentu i regionu Bliskog Istoka.

Sledeća sagledana kompanija je *Freight Systems*. Reč je o veoma poznatoj međunarodnoj špediterskoj kompaniji koja pruža raznovrsne logističke usluge. Poznata je po tome što u okviru svoje globalne mreže pruža efikasna rešenja za lanac snabdevanja od početka do kraja. Svojim klijentima pruža mogućnost kompletne kontrole svih aktivnosti unutar lanca snabdevanja pomoću jedinstvenog digitalnog sistema.

Najzad, *Transworld Group of Companies* je skup kompanija iz sektora brodarstva, pomorstva i logistike. Poznate su po tome što svojim klijentima pružaju raznovrsne usluge uz strogo uvažavanje standarda kvaliteta i primenu najmodernije informacione tehnologije. Sledeći ove principe u svom poslovanju, i stavljajući kupce u prvi plan, grupa je diversifikacijom prerasla u konglomerat. Grupa obavlja sledeće aktivnosti: upravljanje brodovima (brodovi za prevoz rasutih tereta kontejneri i dr.) usluge posredovanja i dr.

ZAKLJUČAK

Evidentno je da su tehnologije kao osnova digitalne transformacije odigrale značajnu ulogu u preoblikovanju poslovanja preduzeća iz područja logističke industrije. Ova preduzeća su zahvaljujući primeni digitalnih rešenja značajno unapredila svoje poslovanje optimizirajući ono što trenutno raspoložu, a to su resursi. Takav pristup ne samo da je poboljšao njihovu profitabilnost, već je stvorio i realnu osnovu da budu mnogo otpornija na nadolazeće izazove. Razvoj logističkog sektora u sadašnjim okvirima se realizuje u okviru Pete industrijske revolucije ili koncepta Industrije 5.0. Lo-

gistika je postala centralno područje realizovanja kupoprodajnih usluga. Bez logistike, i interneta u današnje vreme nezamisliva je komunikacija između proizvođača i kupaca njihovih proizvoda. Posredstvom interneta, kupcima je znatno olakšan pristup informacijama i mogućnost poručivanja proizvoda bez obzira gde su oni proizvedeni. Na drugoj strani, kako bi išla u korak sa zahtevima kupaca, preduzeća su prinuđena da implementiraju nove tehnologije i digitalizuju svoje logističke aktivnosti. Samo na taj način, ona mogu da unaprede kvalitet pružene usluge i steknu konkurentsku prednost.

Ključna stvar je da preduzeća digitalizuju radne operacije i nude najbolja rešenja svojim kupcima. To je moguće kroz proaktivan pristup rešavanju problemu. Ovaj pristup podrazumeva da se unapred predviđa mogućnost pojave problema na određenom području i preduzimaju konkretni koraci u vidu mera predostrožnosti. Samo kroz ovakav pristup, transportno-logistička preduzeća mogu realno da sagledaju potrebe kupaca, i pravovremeno organizuju lanac snabdevanja u svrhu dobijanja optimalnog rešenja. Primena digitalnih platformi značajno je olakšala komunikaciju transportno-špediterskih preduzeća sa ostalim učesnicima u trgovini kontejnerima. Koristeći računarstvo u oblaku, kao savremen digitalni informacioni sistem, ova preduzeća mogu lakše da kreiraju najbolju ponudu za svoje kupce.

LITERATURA

1. A&A's Top 25 Global Freight Forwarders List. (2022). Dostupno na: <https://www.3plogistics.com/3pl-market-info-resources/3pl-market-information/aas-top-25-global-freight-forwarders-list/> (Pristupljeno 30.04.2024. godine)
2. Abideen, A.Z., Sorooshianb, S., Kaliani Sundramd, V.P., & Mohammede, A. (2023). Collaborative insights on horizontal logistics to integrate supply chain planning and transportation logistics planning – A systematic review and thematic mapping, *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 9(2): 100066, <https://doi.org/10.1016/j.joitmc.2023.100066>
3. Ayboğa, H., & Görmüş, L. (2022). Endüstri 4.0-Türkiye'nin Durumu ve Yapılması Gerekenler, *Marmara Sosyal Araştırmalar Dergisi*, (17), 82 - 98.
4. Babić, D., Stanković, R., i Bajor, I. (2020). *Špediterski poslovi u logističkoj djelatnosti*, Fakultet prometnih znanosti, Sveučilište u Zagrebu.
5. Bilgiç, E., Türkmenoğlu, M.A., & Koçak, A. (2020). Dijitalleşmenin Lojistik Yönetimi Bağlamında İncelenmesi, *Akademik İzdüşüm Dergisi*, 5(1), 56 - 69.
6. Boehler, S. (2024). *Navigating the Future: Unleashing Digital Transformation in Freight Forwarding*, Dostupno na: https://www.linkedin.com/pulse/navigating-future-unleashing-digital-transformation-freight-boehler-to35e?trk=public_post_main-feed-card_feed-article-content (Pristupljeno 25.04.2024. godine)
7. Bourlakis, M., & Wilding, R. (2018). Omni-channel logistics special issue, *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 48(4):362 - 364, DOI:10.1108/IJPDLM-05-2018-361

8. Culotta, C., & Duparc, E. (2022). *Dimensions of Digital B2B Platforms in Logistics – A White Spot Analysis*, Proceedings of the 55th Hawaii International Conference on System Sciences, Hawaii, USA, DOI:10.24251/HICSS.2022.597
9. Deepen, J.M. (2007). *Logistics Outsourcing Relationships*, Heidelberg: Physica-Verlag.
10. European Commission. (2019). *Digital Transformation*, Dostupno na: https://ec.europa.eu/growth/industry/policy/digitaltransformation_en (Pristupljeno 26.04.2024. godine)
11. Fukuda, K. (2019). Science, Technology And Innovation Ecosystem Transformation Toward Society 5.0, *International Journal of Production Economics*, 220, 107460, DOI: 10.1016/j.ijpe.2019.07.033
12. Haradhan, M. (2019). The First Industrial Revolution: Creation of a New Global Human Era, *Journal of Social Sciences and Humanities*, Vol. 5, No. 4, 377 - 387, Dostupno na: <https://mpr.ub.uni-muenchen.de/96644/> (Pristupljeno 28.04.2024. godine)
13. Heinbach, C., Beinke, J., Kammmler, F., & Thomas, O. (2022). Data-driven forwarding: a typology of digital platforms for road freight transport management, *Electronic Markets*, 32(2): 807 - 828, DOI: 10.1007/s12525-022-00540-4
14. Heinbach, C., Schwemmer, M., & Thomas, O. (2021). *Logistics Platform Strategies for Freight Technology-enabled Smart Services*, In: Kersten, W., Ringle, C.M., Blecker, T. (Editors), *Adapting to the Future: How Digitalization Shapes Sustainable Logistics and Resilient Supply Chain Management*, Hamburg International Conference of Logistics, Vol.31, 611 - 636, DOI:10.15480/882.3970
15. Herold, D., & Fahimnia, B. (2023). *The Digital Freight Forwarder and the Incumbent: A Predictive Framework to Examine Disruptive Potentials of Digital Platforms*, Working Paper ITLS-WP-23-14, University of Sydney, Institute of Transport and Logistics Studies Sydney, New South Wales, <https://hdl.handle.net/2123/31368.2>
16. Hofman, H. (2023). *On the road to digitalisation in freight forwarding*, Dostupno na: <https://www.maersk.com/insights/digitalisation/2023/02/17/digitalisation-in-freight-forwarding> (Pristupljeno 27.04.2024. godine)
17. Huber, R. (2021). *The Digital Transformation of Freight Forwarders*, In: Sullivan, M., & Kern, J. (Editors), *The Digital Transformation of Logistics: Demystifying Impacts of the Fourth Industrial Revolution*, Wiley-IEEE Press, 153 - 167, DOI: 10.1002/9781119646495.ch11
18. Ismail, M. H., Khater, M., & Zaki, M. (2017). Digital business transformation and strategy: What do we know so far, *Cambridge Service Alliance*, 10(1), 1 - 35, DOI:10.13140/RG.2.2.36492.62086
19. Koca, D. (2020). Sanayi Devrimlerinin Tarihsel Arka Planı ve İşgücü Becerileri Üzerindeki Yansımaları, *OPUS Toplum Araştırmaları Dergisi*, 16(31): 4531 - 4558, DOI:10.26466/opus.704841
20. Lin, X. (2023). Examining the effect of logistics service quality on customer satisfaction and re-use intention, *PLoS ONE* 18(5): e0286382, <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0286382>
21. Malter, A., & Rindfleisch, A. (2019). *Transitioning to a Digital World*, In: Kapoor, A. (Editor), *Marketing in a Digital World*, (Review of Marketing Research, Vol. 16), Emerald Publishing Limited, Leeds, 1 - 11, <https://doi.org/10.1108/S1548-64352019000016001>
22. Manyika, J., Chui, M., Miremadi, M., Bughin, J., George, K., Willmott, P., & Dewhurst, M. (2017). *A future that works: automation, employment, and productivity*, Dostupno na: <https://www.voced.edu.au/content/ngv%3A75268> (Pristupljeno 25.04.2024. godine)
23. Matsuda, M., Nishib, T., Kamiebisub, R., Hasegawac, M, Alizadehc, R., & Liuc, Z. (2021). *Use of virtual supply chain constructed by cyber-physical systems concept*, 54th CIRP Conference on Manufacturing Systems, 104, 351 – 356, <https://doi.org/10.1016/j.procir.2021.11.059>

24. Mikhailushkin, P.V., Oblizov, A.V., Osipov, D.V., Aleksashina, T.V., Vorobyeva, V.G. (2022). Key areas of industrial transformation in the context of digitalization, *Universidad y Sociedad*, vol.14, no.1, 148 - 154.
25. Mwenda, E. (2023). *Kuehne+Nagel buys rival for Sh8 billion*, Dostupno na: <https://www.businessdailyafrica.com/bd/corporate/companies/kuehne-nagel-buys-rival-for-sh8-billion--4365718> (Pristupljeno 25.04.2024. godine)
26. Nagy, G., Tóth, A.B., Illés, B., & Varga, A.K. (2023). The impact of increasing digitalization on the logistics sector and logistics services providers, *Multi-diszciplináris Tudományok*, 13(4): 19 - 29, DOI:10.35925/j.multi.2023.4.3
27. Nikiforov, O., Levkin, G., & Simak, R. (2023). *Digital transformation of logistics processes in the transport system - basic trend of the modern world economy*, E3S Web of Conferences, International Scientific and Practical Conference "Development and Modern Problems of Aquaculture", 381: 02007, <https://doi.org/10.1051/e3sconf/202338102007>
28. OECD. (2018). *Going Digital In A Multilateral World*, Dostupno na: <https://www.oecd.org/going-digital/C-MIN-2018-6-EN.pdf> (Pristupljeno 23.04.2024. godine)
29. Patel, R. (2023). *Omnichannel Logistics: Definition, Importance & How to Make Most of it*, Dostupno na: <https://www.upperinc.com/blog/omnichannel-logistics/> (Pristupljeno 22.04.2024. godine)
30. Paul, J., Ueno, A., Dennis, C., Alamanos, E., Curtis, L., Foroudi, P., Kacprzak, A., Kunz, W. H., Liu, J., Marvi, R., Nair, S. L. S., Ozdemir, O., Pantano, E., Papadopoulos, T., Petit, O., Tyagi, S., & Wirtz, J. (2024). Digital transformation: a multidisciplinary perspective and future research agenda, *International Journal of Consumer Studies*, 48 (2), e13015, DOI: 10.1111/ijcs.13015
31. Remez, A. (2023). *How can digital initiatives bring transformation to the transport industry?* Dostupno na: <https://adexin.com/blog/digital-initiatives-transportation/> (Pristupljeno 26.04.2024. godine)
32. Roben, K. (2023). *From Industry 3.0 to 4.0*, Dostupno na: <https://medium.com/@karl-roben/the-evolution-of-manufacturing-from-industry-3-0-to-4-0-8a669bf25067> (Pristupljeno 27.04.2024. godine)
33. Roblek, V., & Meško, M. (2020). Emergence of the Smart Society, *The Journal of Development Studies*, 1(1):61-76, DOI:10.52340/jds.2022.02.32
34. Salvini, G., Hofstede, G.J., Verdouw, C.N., Rijswijk, K., & Klerkx, L. (2022). Enhancing digital transformation towards virtual supply chains: a simulation game for Dutch floriculture, *Production Planning & Control*, 33(13), 1252 - 1269, <https://doi.org/10.1080/09537287.2020.1858361>
35. Sathapongpakdee, P. (2023). *Industry Outlook 2023-2025: Sea Freight Transport*, Dostupno na: <https://www.krungsri.com/en/research/industry/industry-outlook/logistics/sea-freight-transportation/io/Sea-Freight-Transport-2023-2025> (Pristupljeno 27.04.2024. godine)
36. Sorann-Friese, H. (2019). *Containerization in Globalization: A Case Study of How Maersk Line Became a Transnational Company*, In: Haralambides, H., Karakitsos, E., & Tenold, S. (Editors), *Shipping and Globalization in the Post-War Era*, 103 - 131, DOI:10.1007/978-3-030-26002-6_5
37. Surucu-Balci, E., Iris, Ç & Balci, G. (2024). Digital information in maritime supply chains with blockchain and cloud platforms: Supply chain capabilities, barriers, and research opportunities, *Technological Forecasting and Social Change*, Elsevier, volume 198(C), <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2023.122978>
38. Tandon, S. (2023). *Digital Freight Forwarding: Revolution or Evolution?* Dostupno na: <https://www.linkedin.com/pulse/digital-freight-forwarding-revolution-evolution-sudeep-tandon> (Pristupljeno 28.04.2024. godine)

39. Ullah, A., Imran, S., & Roy, D. (2023). *The Benefits of Using Industry 4.0 in the Manufacturing Sector*, In: Vimal, K.E.K., Rajak, S., Kumar, V., Mor, R.S., & Assayed, A. (Editors), *Industry 4.0 Technologies: Sustainable Manufacturing Supply Chains: Volume 1—Theory, Challenges, and Opportunity*, Springer, 83 - 103, https://doi.org/10.1007/978-981-99-4819-2_7
40. Younis, D. (2022). The impact on freight forwarder industry and the digitalization on DHL company, *Academy of Strategic Management Journal*, 21(S6), 1 - 11.
41. Яновська, В.П., і Медина, А.П. (2023). *Особливості економічного розвитку транспортних компаній в умовах цифровізації*, Збірник наукових праць Державного університету інфраструктури та технологій: Серія: Економіка і управління, Випуск 53, 40-48, Dostupno na: <https://em.duit.in.ua/index.php/home/issue/view/7> (Pristupljeno 20.04.2024. godine)

ZNAČAJ NEFINANSIJSKOG IZVEŠTAVANJA ZA POSLOVANJE SAVREMENOG PREDUZEĆA

Dragana Nikolić¹, Tanja Janačković²

SAŽETAK

Nefinansijsko izveštavanje kao nadogradnja tradicionalnog finansijskog izveštavanja doprinosi kvalitetu i integritetu informacija o poslovanju privrednih subjekata. Prezentovanjem informacija o poslovnim aktivnostima preduzeća koje su van opsega tradicionalnog finansijskog izveštavanja, nefinansijsko izveštavanje pozitivno utiče na transparentost i smanjenje informacione asimetrije među korisnicima izveštaja o poslovanju pojedinih tržišnih učesnika. Zbog toga, integrisano izveštavanje koje objedinjuje finansijsko i nefinansijsko izveštavanje, predstavlja predmet interesovanja brojnih regulatornih tela. U ovom radu, bavili smo se uređenjem oblasti nefinansijskog izveštavanja za preduzeća koja posluju na području Republike Srbije, sa posebnim osvrtom na usklađenost domaćih propisa sa propisima koje predviđa Evropska unija. Osim toga, sagledali smo domete pojedinih zemalja iz okruženja u pogledu uspostavljanja regulatornog okvira za prošireno izveštavanje o nefinansijskim aspektima poslovanja kao što su zaštita životne sredine, društveno odgovorno poslovanje, socijalna i kadrovska pitanja, procena rizika i sl. Rad ima za cilj da ukaže na značaj nefinansijskog izveštavanja za sticanje konkurentne prednosti preduzeća putem boljeg prezentovanja poslovnih performansi korisnicima izveštaja.

KLJUČNE REČI: *nefinansijsko izveštavanje, transparentost, kvalitativne i kvantitativne informacije, Evropska unija.*

ABSTRACT

Non-financial reporting, as an upgrade of traditional financial reporting, contributes to the quality and integrity of information about the business operations of entities. Non-financial reporting on the business activities of

1 dr Dragana Nikolić, Akademija strukovnih studija Južna Srbija, Odsek Visoka poslovna škola strukovnih studija, Leskovac, e-mail: randjelovic.dragana@vpsle.edu.rs

2 dr Tanja Janačković, Akademija strukovnih studija Južna Srbija, Odsek Visoka poslovna škola strukovnih studija, Leskovac, e-mail: spasictanja7@gmail.com

companies that are outside the scope of financial reporting has a positive effect on transparency and the reduction of information asymmetry among users of reports on the operations of individual market participants. Therefore, many regulatory bodies are interested in integrated reporting, which unites financial and non-financial reporting. In this paper, we dealt with the regulation of the area of non-financial reporting for companies operating in the Republic of Serbia, with special reference to the compliance of domestic regulations with the regulations foreseen by the European Union. In addition, we looked at the scope of individual countries from the environment in terms of establishing a regulatory framework for expanded reporting on non-financial aspects of business such as environmental protection, socially responsible business, social and personnel issues, risk assessment, etc. The aim of the paper is to point out the importance of non-financial reporting for gaining a competitive advantage of the company through a better presentation of the business performance of the users of the report.

KEY WORDS: *non-financial reporting, transparency, qualitative and quantitative information, European Union.*

UVOD

Nematerijalna imovina, istraživanje i razvoj i inovativne tehnologije su tri glavna izvora konkurentskih prednosti u savremenim ekonomijama, pa se pažnja tržišnih učesnika, a samim tim i računovodstvene profesije sve više usmerava ka korporativnom upravljanju i politikama održivosti. Otuda i motivisanost privrednih subjekata za usklađivanjem sopstvenih poslovnih politika ka vrednostima okruženja, što podrazumeva socio-odgovorno ponašanje i doprinos ekonomskom rastu i razvoju konkretne društveno-ekonomske sredine. Interesovanje za segment nefinansijskog izveštavanja prvi put se javilo 70-tih godina prošlog veka, prvenstveno u vezi socijalnih pitanja, a nakon toga i sa ekološkim aspektima poslovanja. Od početka ovog veka, izveštavanje o održivosti poprima sve veću pažnju učesnika u procesu finansijskog izveštavanja i to na dobrovoljnoj osnovi, uz primenu sveobuhvatnih *Global Reporting Initiative* – GRI smernica. Dalji razvoj nefinansijskog izveštavanja podrazumevao je povezivanje sa tradicionalnim izveštavanjem, u okviru koncepta integrisanog izveštavanja o performansama i vrednostima entiteta, shodno Okviru za međunarodno integrisano finansijsko izveštavanje (*International Integrated Reporting Frame* – IIRF). Iako je u većini zemalja priprema i prezentacija nefinansijskih izveštaja dobrovoljna, kada govorimo o multinacionalnim kompanijama, ova praksa postaje pravilo. Zato poslednjih dvadeset godina raste broj subjekata koji obelodanjuju nefinansijske izveštaje o čemu govori i podatak da je tokom prve decenije

ovog veka procenat kompanija koje objavljuju nefinansijske izveštaje iz grupe 250 najvećih, porastao sa 35% na 95% (Sekerez, 2016).

Danas, nefinansijsko izveštavanje postaje bitan segment korporativne odgovornosti, na šta upućuje i činjenica da je širom sveta uspostavljeno preko 2400 propisa kojima se uređuje ova oblast. Evropska unija je prepoznala značaj izveštavanja o održivosti za viši nivo transparentnosti u odnosima koje privredni subjekti imaju sa investitorima i ostalim stejkholderima. Zbog toga je donela set propisa koji se temelje na Direktivi 2014/95/EU. Ova direktiva je trebala da doprinese standardizaciji pripreme i prezentacije izveštaja društvenoj odgovornosti korporacija, čime bi se potencijalno ostvarili pozitivni efekti na njihovu koegzistentnost i uporedivost (Thomas, et. al., 2014). Direktiva 2014/95/EU ima fleksibilne zahteve u pogledu obelodanjivanja informacija od značaja, te je dalja inicijativa Evropske unije išla ka donošenju Direktive o korporativnom izveštavanju o održivosti – Direktiva 2022/2464/EU koja je stupila na snagu januara 2023. godine. Ova direktiva je osnovni akt Paketa održivih finansija iz 2021. godine čime su uspostavljene novi standardi za transparentnost i odgovornost u korporativnom izveštavanju o održivosti.

U Republici Srbiji, obaveza nefinansijskog izveštavanja nametnuta je Zakonom o računovodstvu (Sl. glasnik RS 73/2019 i 44/2021). Odredbe Zakona iz člana 37. i 38. su usklađene sa zahtevima Direktive 2014/95/EU, a subjekti su dužni da iste primenjuju počev od završnog računa za 2021. godinu.

FUNKCIJA NEFINANSIJSKOG IZVEŠTAVANJA

Nefinansijsko izveštavanje obuhvata prikupljanje, kreiranje i prezentovanje informacija o uticaju privrednog subjekta na životnu sredinu, održivim praksama u vezi sa kadrovskim pitanjima, socio-odgovornom ponašanju i korporativnom upravljanju. Nefinansijski izveštaji obelodanjuju postignuća u oblasti korporativnog održivog menadžmenta i to sa tri aspekta: ekološkog E (*Environmental*), društvenog S (*Social*) i upravljačkog G (*Governance*). Ovakav ESG koncept predložile su Ujedinjene Nacije 2004. godine, s namerom da isti bude osnova za ocenu odnosa preduzeća prema tri bitna segmenta delovanja: ekologija i zaštita životne sredine, razvoj kadrova uz humanije uslove rada, kao i društvena odgovornost. U teoriji i praksi se ovaj koncept često povezuje sa konceptom društvene odgovornosti kompanije CSR (*Corporate Social Responsibility*) i ciljevima održivog razvoja SDGs (*Sustainable Development Goals*). Međutim, između navedenih modela postoje izvesna preklapanja, ali i razlike. Naime, ESG predstavlja način na koji se praktikuju principi CSR, te kao takav jeste indikator za procenu održivog razvoja kom-

panije respektujući životnu sredinu, društvenu zajednicu i korporativno upravljanje. Otuda se CSR može smatrati konceptom održivog upravljanja, dok ESC predstavlja praksu društveno-odgovornog poslovanja, koja kroz kvalitativne i kvantitativne informacije omogućava ocenu performansi preduzeća u postizanju ciljeva održivog razvoja.

U prošlosti, privredni subjekti su bili orijentisani ka finansijskim rezultatima poslovanja. Velika svetska finansijska kriza iz 2008. godine je, međutim, pokazala da se negativni efekti privredne konjunktura na poslovanje jednih, prenose i na druge subjekte. Otuda i ideja o dugoročnim zajedničkim interesima tržišnih učesnika, kao preduslova za osiguranje sopstvenog rasta i razvoja. Saglasno sa tom idejom stejholderi postaju zainteresovani za ukupni poslovni proces kompanije, pa se u oceni poslovnih performansi, pored finansijskog rezultata, sve više bave nefinansijskim postignućima privrednih subjekata. Dakle, pored ekonomskih i finansijskih performansi, pri donošenju poslovnih odluka, uzima se u obzir i ekološka, društvena i socijalna dimenzija poslovanja privrednog subjekta, kako bi se dobila celovita slika njegove uspešnosti. ESG koncept olakšava investitorima orijentaciju ka finansijski prosperitetnim i društveno odgovornim kompanijama (Malinić, et. al., 2023), pa izveštavanje o finansijskim performansama upotpunjeno nefinansijskim informacijama postaje imperativ u procesu izveštavanja (Marinković, et. al, 2022).

Naime, finansijske informacije predstavljaju polaznu osnovu, tj. neophodan, ali ne i dovoljan uslov za donošenje racionalnih ekonomskih odluka. Nefinansijske informacije obuhvataju sve kvantitativne i kvalitativne informacije o misiji, strategijama i korporativnim ciljevima, kao i efektima poslovanja koji nisu direktno obuhvaćeni sistemom finansijske evidencije (Royal, 2008). Dovođenjem u uzročno posledičnu vezu finansijskih i nefinansijskih informacija stejholderi mogu oceniti rezultate preduzetih aktivnosti, kao i prosperitet preduzeća u budućnosti. U tom kontekstu, nefinansijsko izveštavanje se posmatra kao jedan od ključnih koraka za povezivanje privrednih subjekata i koncepta održivog razvoja. Ono postaje bitan kanal komunikacije između preduzeća i stejholdera, jer su tržišni učesnici sve više zainteresovani za ESG aktivnosti izveštajnih entiteta, na šta ukazuje i studija rađena na uzorku od 835 preduzeća sa područja EU. Studija je imala za cilj da ispita uticaj propisa EU iz oblasti nefinansijskog izveštavanja na menadžment preduzeća u smislu preduzimanja aktivnosti u vezi sa ESG učincima. Prema ovoj studiji, preduzeća su pokazala rast interesovanja za ESG pitanja, jer su se na ispitanom uzorku učinci iz ovih oblasti povećali sa 37,06% u 2003. na 60,12% u 2020. godini (Marco, et. al. 2023). Dakle, regulativa EU je značajno proširila fokus privrednih subjekata ka ESG vrednostima, što je razultiralo smanjenjem razlika između preduzeća koja su se bavila ovim pitanjima i

onih koji to nisu činili. Pored toga što nefinansijski izveštaji sadrže informacije od značaja za procenu razvojnog potencijala izveštajnih entiteta, stejkholderi putem nefinansijskog izveštavanja mogu apostrofirati teme i pitanja povezana sa poslovanjem preduzeća za koja su posebno zainteresovani, pružiti preduzeću saznanja o bitnim temama, stanjem i pravicima svojih delovanja, predložiti zajedničke inicijative u oblastima od zajedničkog interesa, upoznati se sa planovima preduzeća koji mogu uticati i na njihove odluke (Damjanović, 2021).

Nefinansijski izveštaji nisu samo instrument kojim se prezentuje opredeljenje i angažman organizacija u vezi sa ekologijom, društvom i upravljanjem (ESG) (Haddock, 2009). Proces nefinansijskog izveštavanja može pozitivno uticati i na smanjenje informacione asimetrije. Kako je finansijsko izveštavanje fokusirano na pripremu i prezentaciju finansijskih informacija o proteklim poslovnim aktivnostima, investitori neretko smatraju da su finansijski izveštaji privrednih subjekata informativno oskudni, jer pored kratkoročne prezentacije finansijskog položaja i uspeha, ne sadrže informacije o upravljačkoj strukturi, upravljanju rizikom, razvojnim planovima i strategiji održivog rasta. Kao nadogradnja finansijskog izveštavanja, nefinansijsko izveštavanje treba da odgovori na ova i druga pitanja u vezi sa vrednostima okruženja. Danas, nematerijalna imovina, istraživanje i razvoj i inovativne tehnologije predstavljaju glavne izvore konkruenskih prednosti privrednih subjekata, pa se interesovanje tržišnih učesnika i računovodstvene profesije proširuje i na teme povezane sa politikom održivosti i korporativnim upravljanjem (Randelović, 2018.). Nefinansijski izveštaj može biti objavljen samostalno kao poseban dokument ili u okviru seta finansijskih izveštaja u završnom računuu i to kao zaseban izveštaj. Bez obzira na način objavljivanja nefinansijskih informacija, ingerisano izveštavanje (koje uključuje finansijske i nefinansijske izveštaje) proširuje delokrug izveštavanja i doprinosi transparentnosti u pripremi i obelodanjivanju informacija o poslovanju preduzeća. Ovakvim pristupom smanjuje se informaciona asimetrija i omogućava efikasnije poslovno odlučivanje, jer pored informacija koje su orijentisane na prošlost tj. na ostvarene finansijske rezultate, pruža informacije koje su usmerene na budućnost tj. na njegove razvojne potencijale. ESG koncept postaje deo investicionih politika preduzeća (AmelZadeh, 2018), pa obelodanjivanje informacija o preduzetim aktivnostima u vezi sa ESG aspektima vodi ka povećavanju poverenja investitora, optimizaciji troškova finansiranja i povećanju vrednosti preduzeća.

Poslednje studije pokazuju da postoji veza između korporativne održivosti i finansijskih performansi u teorijskom i empirijskom smislu (Landau, et. al, 2020). Brojna istraživanja ukazuju da održivost ima pozitivne efekte na dugoročne finansijske performanse i na povraćaj ulaganja. Ekološki ne-

odgovorni subjekti mogu biti suočeni sa smanjenjem cene kapitala, ukoliko investitori posmataju buduću vrednost kompanije u kontekstu njihovog uticaja na životnu sredinu (Nqwakwe, 2008). Zato društveno odgovorno ponašanje i adekvatna politika održivosti značajno mogu doprineti poslovnom rezultatu preduzeća (Quazi, A, et. al, 2012). Proces nefinansijskog izveštavanja obuhvata prikupljanje, obradu i analizu informacija o ESG performansama za potrebe eksternih korisnika, kao i upravljačkih struktura preduzeća. Prema studiji koja je obuhvatila 50 kompanija uključenih u izračunavanju STOXX Europe 50 indeksa, poboljšano upravljanje komponentama ESG podržava rast preduzeća, jer na taj rast utiču i ekološki i socijalni aspekti održivosti. S druge strane, neadekvatno upravljanje ESG komponentama ima značajan negativni efekat na finansijske performanse posmatranih kompanija (Oprean et. al., 2020). Otuda se nefinansijski izveštaji mogu smatrati i svojevrsnim menadžerskim alatom za korporativnu održivost (Schaltegger et al., 2006).

NEFINANSIJSKO IZVEŠTAVANJE U EVROPSKOJ UNIJI

Poslovanje u skladu sa konceptom održivog razvoja omogućava prevaziženje izazova iz obalasti životne sredine, društvene zajednice i upravljanja. Ekološki osvešćeni subjekti sa socio-odgovornim pristupom u poslovanju respektuju ciljeve održivog razvoja koji u osnovi podrazumevaju zadovoljnije potreba današnjice, bez ugržavanja mogućnosti budućih generacija da isto čine u budućnosti. U poslednje dve decenije rastu institucionalni pritisci na privredne subjekte u pogledu transparentnosti i odgovornosti, što utiče i na eksponencijalni rast broja objavljenih nefinansijskih izveštaja (Aluchna, 2022). Za razliku od finansijskog izveštavanja, nefinansijsko izveštavanje je uspostavljeno na dobrovoljnoj osnovi za najveći broj entiteta, pri čemu postoji više koncepata tj. okvira koje preduzeća mogu primeniti, a kojima se determiniše sadržaj objavljenih informacija. Zato ne postoji jedinstvena definicija nefinansijskog izveštavanja, već se u računovodstvenoj teoriji i praksi javlja više termina koji se preklapaju, ali ne konvergiraju, poput integrisano izveštavanje, izveštavanje o održivosti i izveštavanje o društvenoj odgovornosti (Stolowy, 2018).

Evropska unija nefinansijsko izveštavanje definiše kao informacije koje se odnose na „razvoj, učinak i uticaj preduzeća, tj. na preduzete aktivnosti preduzeća u vezi sa životnom sredinom, društvenom ulogom, zaposlenima, pitanjema ljudskih prava, borbe protiv korupcije i mita“ (European Parliament, 2014). Kako ESG dimenzija poslovanja postaje sve značajniji segment delovanja privrednih subjekata, nameće se potreba za proširenjem delokругa izveštavanja, a samim tim i za uređenjem ovog procesa. Politika Evropske

unije o društveno odgovornom ponašanju korporacija, prvi put je predstavljena 2001. godine u dokumentu: „Zeleni papir: unapređenje okvira za korporativnu socijalnu odgovornost“. Razvoj regulative u ovoj oblasti rezultirao je donošenjem dokumenta pod nazivom „Beli papir“ (COM 2) kao proširenog modela izveštavanja od onog iz 2001. godine. Nova strategija u oblasti korporativne društvene odgovornosti Evropske unije za period od 2011 - 2014. godine (COM 11) je trebala da doprinese razvoju dobre prakse za države članice. Jedan od ciljeva strategije odnosio se i na unapređenje kvaliteta izveštavanja o životnoj sredini i socijalnim pitanjima. Relevantne smernice za izveštavanje o društveno odgovornom ponašanju kompanije obuhvatale su standarde UN, OEC-a i Globalnu inicijativu za izveštavanje (GRI – *Global Reporting Initiative*).

U cilju više transparentnosti i uporedivosti nefinansijskih informacija o poslovanju entiteta, Evropska unija je Direktivom 2013/34/EU, propisala obavezu obelodanjivanja informacija o poslovnom modelu, politikama, rizicima i ključnim performansama koje su povezane sa pitanjima životne sredine, socijalnim pitanjima i pitanjima zapošljavanja, uključujući zaštitu ljudskih prava, kao i pitanjima korupcije i prevara. Donošenjem amandmana, odnosno Direktive 2014/95/EU nametnuta je obaveza pripreme nefinansijskog izveštaja za sve velike entitete koji su subjekti od javnog interesa i na dan bilansiranja premašuju određene kriterijume po pitanju broj zaposlenih, imovine i prihoda. Ovaj akt je trebao da doprinese „standardizaciji u pripremi i prezentaciji izveštaja o društvenoj odgovornosti korporacija, čime bi se potencijalno ostvarili pozitivni uticaji na njihovu konzistentnost i uporedivost“ (Thomas, et.al., 2014). U toj nameri, evropski zakonodavac se opredelio za pristup minimalne harmonizacije. Direktivom nisu propisane direktne mere već se ostavlja prostor za tumačenja struke, kako bi se pažnja usmerila na sadržinu, umesto na ispunjavanje formalnih pretpostavki prilikom pripreme izveštaja. Direktiva 2014/95/EU ne uvodi ili zahteva upotrebu konkretnih standarda ili okvira za nefinansijsko izveštavanje, niti nameće detaljne zahteve za obelodanjivanjem. Preduzeća su dužna da objave informacije u meri koja je potrebna za razumevanje razvoja, performansi, položaja i njihovih aktivnosti u oblasti održivog razvoja. Prema rezultatima istraživanja o uticaju regulative EU na kvalitet nefinansijskog izveštavanja, nakon usvajanja i transponovanja Direktive 2014/95/EU u nacionalne regulatorne okvire, došlo je do rasta broja kompanija koje objavljuju nefinansijske izveštaje. Direktiva je imala pozitivan uticaj na transparentnost izveštavanja o društveno-odgovornom ponašanju subjekata, uz veće interesovanje tržišnih učesnika za održive aktivnosti i unapređenje ekoloških i socioloških performansi. Regulišući ovu oblast izveštavanja, podstaknuto je usvajanje održivih

praksi poslovanja, što je dovelo do porasta društvenog i ekološkog učinka preduzeća (Cumoa et. al., 2024).

I pored pomaka koji je učinjen uređenjem ove oblasti izveštavanja na području Unije, nakon prvih godina primene postojećih propisa uočeni su određeni nedostaci. Fleksibilnost u izveštavanju koju dozvoljava evropski zakonodavac, vodi ka problemu standardizacije i uporedivosti nefinansijskih izveštaja. Kako bi se prevazišle slabosti postojećih propisa, 2017. godine Evropska unija je objavila neobavezujuće Smernice za nefinansijsko izveštavanje. Smernice su zasnovane na postojećim, nacionalnim, evropskim i međunarodnim okvirima, pri čemu je izvršena sistematizacija propisa i metodologija koje kompanije mogu koristiti prilikom prezentovanja nefinansijskih informacija. Međutim, i dalje postoje različite forme nefinansijskih izveštaja uključujući izveštaje o održivom razvoju, izveštaje o ESG, izveštaje o korporativnoj odgovornosti, što za posledicu ima:

- neadekvatne javno dostupne informacije o tome kako nefinansijska pitanja, a posebno pitanja održivosti utiču na preduzeća i na to kako kompanije utiču na društvo i životnu sredinu,
- neuporedivost i nepouzdanost obelodanjenih nefinansijskih informacija,
- upitnu relevantnost informacija, jer kompanije neretko prijavljuju informacije koje nisu od koristi stejholderima, dok one druge ne prezentuju,
- neobelodanjivanje nefinansijskih informacija za šta postoji potreba,
- poteškoće korisnika u pronalaženju nefinansijskih informacija, čak i kada su obelodanjene,
- pritiske koje kompanije imaju prilikom podmirivanja zahteva agencija za ocenu održivosti, civilnog društva, statistika i drugih korisnika. Kako ne postoje jasne odredbe oko sadržine nefinansijskih informacija, načina i mesta objavljivanja istih, kompanije se suočavaju sa dodatnim troškovima vezanim za pripremu i prezentaciju ovih informacije koji se mogu izbeći (European Commision, 2020a).

Nakon uočenih nedostataka postojeće Direktive 2014/95/EU, Evropska komisija je preuzela obavezu revizije iste kao deo aktivnosti predviđenih Evropskim zelenim dogovorom (*European Green Deal*). Evropski zeleni dogovor je stupio na snagu decembra 2019. godine i predstavlja svojevrsni plan rasta i transformacije Unije u klimatsko neutralno, održivo i pravično društvo do 2050. godine (European Commission, 2019). Aprila 2021. godine Evropska komisija je objavila predlog nove Direktive za nefinansijsko izveštavanje – Direktiva o izveštavanju o korporativnoj održivosti (*Corporate Sustainability Reporting Directive*). Direktiva 2022/2464/EU usvojena decembra 2022. godine, stupila je na snagu 05.01.2023. godine, dok je posled-

nji rok za njeno transponovanje u nacionalno zakonodavstvo zemalja člani-
ca 2024. godina. Odredbe Direktive 2022/2464/EU će se primenjivati za
izveštaje objavljene 2025. godine, sa podacima za izveštajni period iz 2024.
godine za kompanije koje su bile u obavezi da prezentuju ovaj izveštaj prema
Direktivi 2014/95/EU, dok će ostale velike kompanije imati obavezu izvešta-
vanja počev od 2026. godine sa podacima iz 2025. godine.

Direktiva ima za cilj da unapredi transparentost, konzistentnost i upore-
divost nefinansijskih izveštaja preduzeća na području Evropske unije. S tim
u vezi, Direktiva preporučuje primenu termina izveštaj o održivosti umesto
nefinansijski izveštaj, jer investitori smatraju da je izraz nefinansijski neade-
kvatan zbog dovođenja u zabludu korisnika da su informacije sadržane u
njemu finansijski nevažne, te se termin izveštaj o održivosti, odnosno, in-
formacije o održivosti smatraju prihvatljivijim (European Commission, 2022).
Komparativni prikaz razlika u zahtevima između Direktive 2014/95/EU i
Direktive 2022/2464/EU prikazan je u sledećoj tabeli.

Tabela 1. Poređenje odredbi Direktive 2014/95/EU i Direktive 2022/2464/EU

	Direktiva 2022/2464/EU	Direktiva 2014/95/EU
Delokrug	Velike kompanije od javnog interesa sa više od 500 zaposlenih, Velike banke i osiguravajuća društva, Izuzeće su povezana lica	Sve velike kompanije sa više od 250 zaposlenih i/ili > €20M ukupne imovine, i/ili > €40M prihoda, Sve kotirajuće kompanije na EU regulisanim tržištima, osim mikro kompanija. Kotirajuće kompanije na EU tržištima, a koje nisu osnovane u EU, kao povezana lica ne EU kompanija koja posluju u EU. Kotirajuća mala i srednja preduzeća od 2026. godine.
Smernice i standardi	Mogućnost izbora okvira za nefinansijsko izveštavanje (IIFR, Gri Standardi, SASB standardi i sr.) Smernice za nefinansijsko izveštavanje i standardi iz 2017. za izveštavanje o klimatskim promenama iz 2019. godine	Obavezni EU standardi za izveštavanje o održivom razvoju, Uredba 2020/852/EU tj. Primena EU Taksonomije, Uskladenost sa međunarodno priznatim i drugim referentnim okvirima Evropske unije.
Obaveza nezavisne revizije	Revizor proverava da li je objavljen nefinansijski izveštaj, bez obaveze revizije sadržaja.	Ograničeno uveravanje za informacije o održivosti, gde se izveštaj revizora objavljuje zajedno sa godišnjim finansijskim i izveštajem o poslovanju.
Materijalnost	Princip duple materijalnosti	Dupla materijalnost se povezuje sa finansijskim performansama preduzeća, Obelodanjuju se informacije o nematerijalnoj imovini.

Izvor: Prilagođeno prema Directive 2014/95/EU i Directive 2022/2464/EU

Uvođenjem Direktive 2022/2464/EU proširuje se krug obveznika pripreme izveštaja o održivosti na oko 50.000 subjekata, sto je višestruko veći broj od 11.600 koliko je bilo obuhvaćeno Direktivom 2014/95EU. Osim toga, Direktiva doprinosi pouzdanosti i kredibilitetu obelodanjenih informacija, jer zahteva reviziju izveštaja o održivosti. Ovaj izveštaj se objavljuje zasebno ili kao deo izveštaja o poslovanju, pri čemu postoji obaveza objavljivanja u digitalnom formatu, čime se olakšava pristup i analiza informacija. Na posletku, Direktivom se podstiče standardizacija nefinansijskog izveštavanja, jer zahteva razvoj jedinstvenih standarda za izveštavanje o održivosti od strane Evropske savetodavne grupe za finansijsko izveštavanje (*European Financial Reporting Advisory Group* – EFRAG). Evropski standardi izveštavanja o održivosti (*European Sustainability Reporting Standards* – ESRS) su važan alat koji podupire održivi finansijski plan Unije. Njima se postiže ravnoteža između ograničavanja tereta izveštavanja o održivosti i napora koji se ulažu u postizanju ciljeva agende zelenog dogovora i ostvarenju pristupa održivim finansijama. Kako bi se osigurao visok stepen interoperabilnosti i sprečilo duplo izveštavanje o održivosti, evropski standardi su usaglašeni sa Međunarodnim odborom za standarde održivosti (ISSB), Globalnom inicijativom za izveštavanje (GRI) i drugim međunarodno priznatim okvirima (European Commission, 2023). Pored Direktive 2022/2464EU bitan element regulatornog okvira Unije je i Uredba 2020/852/EU iz 2020. godine, jer se ovim aktom uspostavlja jedinstvena terminologija u definisanju održivih ekonomskih aktivnosti. Uredba 2020/852/EU je deo Akcionog plana za finansiranje održivog razvoja i između ostalog predstavlja osnovu za akte kojima se uređuje nefinansijsko izveštavanje. Donošenjem ovih propisa stvorene su pretpostavke za postizanje većeg nivoa harmonizacije nefinansijskih izveštaja objavljenih na području Unije.

STANJE I PERSPEKTIVE NEFINANSIJSKOG IZVEŠTAVANJA U REPUBLICI SRBIJI

Donošenjem novog Zakona o računovodstvu 2019. godine nefinansijsko izveštavanje je uvedeno u zakonodavstvo Republike Srbije. Obzirom da je ovaj Zakon stupio na snagu 01.01.2020. godine, obaveza obelodanjivanja nefinansijskih informacija za pojedine subjekte se odnosi na pripremu završnog računa za 2020. godinu. Republika Srbija pretenduje na članstvo u Evropsku uniju, te svoje zakonodavstvo u oblasti prava privrednih društva mora uskladiti sa relevantnom evropskom legislativom. Ovi zahtevi se odnose i na oblast nefinansijskog izveštavanja, pa su odredbe Direktive 2014/95/EU, transponovane u postojeći Zakon i to kroz član 37. – nefinansijsko izveštavanje i član 38, konsolidovano nefinansijsko izveštavanje. Zakonom

se prvenstveno definiše delokrug obveznika nefinansijskog izveštavanja, na način kako je to predviđeno Direktivom 2014/95/EU. Zakon od pravnih lica zahteva da obelodane informacije neophodne za razumevanje razvoja, poslovnih rezultata i položaja pravnog lica, kao i rezultata njegovih aktivnosti koje se odnose na zaštitu životne sredine i društvo, što je perspektiva dvostruke materijalnosti kako je to predviđeno i legislativom EU. Takođe, zahtevi koji se odnose na elemente nefinansijskog izveštaja se u potpunosti poklapaju sa Direktivom 2014/95/EU. Prema postojećim propisima, revizija nefinansijskih izveštaja obuhvata potvrdu pripreme istih u skladu sa odredbama Zakona za obveznike nezavisne revizije. Na ovaj način, pored provere da li je dostavljen nefinansijski izveštaj, revidira se i njegov način pripreme, čime je iskorišćena mogućnost da države same uredi obim revizije nefinansijskog izveštavanja. Za razliku od evropskih propisa prema kojima ovaj izveštaj može biti prezentovan kao zaseban ne duže od šest meseci od datuma bilansiranja, prema našim propisima, on je sastavni deo izveštaja o poslovanju, odnosno, konsolidovanog izveštaja o poslovanju.

Na osnovu izloženog, može se zaključiti da su domaći propisi usklađeni sa evropskim, što implicira da se uočeni nedostaci Direktive 2014/95/EU na kvalitet nefinansijskog izveštavanja u zemljama članicama, mogu odraziti i na Republiku Srbiju. Tim pre, što još uvek ne postoje zvanični propisi kojima bi se bliže uredila ova oblast korporativnog izveštavanja, s ciljem otklanjanja postojećih nedoumica koje se tiču formata, primenjenih načela i metodologije, detaljnosti informacija, objašnjenja materijalnosti i sl. Upravo su to problemi sa kojima se naši privredni subjekti suočavaju prilikom pripreme i objavljivanja nefinansijskih informacija (Damjanović, 2021). Odsustvo standardizacije i jedinstvenog okvira za održivo izveštavanje proizvodi razlike u formi i sadržini nefinansijskih izveštaja domaćih kompanija u prethodne dve godine (Marinković, 2023). Istraživaje transparentnosti i dostupnosti nefinansijskih informacija 50 najvećih kompanija u Srbiji za 2020. godinu, pokazuje da većina analiziranih kompanija objavljuje neku vrstu nefinansijskih izveštaja koji se međusobno razlikuju po svom sadržaju, formi, poštovanju principa „izvesti ili objasniti“ u izveštavanju o kriterijumima koncepta ESG, po metodologiji i navođenju metodologije koja je korišćena, itd. Ove razlike, uz činjenice da su izveštaji pretežno kvalitativnog karaktera ili da čak izostaje kvantifikacija uticaja, da kod izveštaja za međunarodnu grupu ne postoje izveštaji koji se odnose pojedinačno na Srbiju, da su pojedini izveštaji na engleskom jeziku i slično, nepovoljno utiču na kvalitet sadržanih informacija i mogućnost primene istih za potrebe poslovnog odlučivanja (Novaković el.al., 2022).

Za razliku od evropskih zemalja, institucionalni okvir i praksa nefinansijskog izveštavanja nisu dovoljno razvijeni i u ostalim država iz okruženja

koje su na sličnom društveno-ekonomskom nivou razvoja kao i Republika Srbija. Tako Republika Crna Gora, propisuje obavezu pripreme ovog izveštaja, kao i njegove elemente u skladu sa Direktivom 2014/95/EU. Izveštaj može biti pripremljen kao deo izveštaja menadžmenta ili kao posebna publikacija, pri čemu se za obveznike revizije zahteva provera da li je ovaj izveštaj dostavljen sa ostalim izveštajima iz završnog računa (Zakon o računovodstvu SL Crne Gore br. 145/2021). S druge strane, Republika Srpska, Federacija Bosne i Hercegovine i Republika Severna Makedonija u svojoj legislativi ne predviđaju obavezu pripreme nefinansijskog izveštaja i obelodanjivanja informacija o dimenziji održivog poslovanja privrednih subjekata, te se stoga smatraju tranzicionim ekonomijama, pa se praksa izveštavanja o socio-odgovornom ponašanju i održivom razvoju prvenstveno povezuje sa multinacionalnim kompanijama. S druge strane, sektor male i srednje privrede nema dovoljno razvijenu svest o značaju i prednostima ovog koncepta (Veljanoska, 2021).

U uslovima kada održivost i prelazak na zelenu ekonomiju postaju ključni ciljevi za osiguranje dugoročne konkurentne prednosti Evropske unije, ocena performansi poslovanja pojedinih subjekata sve veću pažnju usmerava na društvene i ekološke rizike i učinke istih. Obzirom da je strateško opredeljenje Republike Srbije i pomenutih država učlanjenje u Evropsku uniju, neophodno je uskladiti nacionalne propise sa *aquis communitare* Unije, što se odnosi i ESG dimenziju poslovanja. U tu svrhu država i profesija moraju učiniti napore ka izgradnji odgovarajućeg institucionalnog okvira za uređenje, praćenje, koordinaciju i nadzor procesa nefinansijskog izveštavanja. Osim toga, potrebno je uspostaviti sistem za kontinuirano praćenje, prevodenje i uključivanje relevantnih međunarodno priznatih propisa, a pre svega propisa Evropske unije u nacionalnu regulativu kojom se uređuje ova oblast izveštavanja. U ovom procesu značajnu ulogu bi trebalo da preuzmu naučna i stručna javnost i to kroz podršku privredi u boljem razumevanju socio-odgovornog i održivog poslovanja. Profesionalne organizacije i druge referentne institucije trebaju biti angažovane u razvoju profesionalne regulative, dodatnih pojašnjenja i mišljenja u vezi sa pripremom i prezentacijom nefinansijskih izveštaja. Ovakav proaktivan pristup u promovisanju vrednosti sigurne, klimatski neutralne i cirkularne ekonomije imao bi za cilj podizanje socio i ekoloških učinaka privrednih subjekata, što bi nesumnjivo vodilo ka višoj konkurentnosti navedenih privreda u globalnoj tržišnoj utakmici.

ZAKLJUČAK

Nefinansijsko izveštavanje je uslovljeno potrebama stejkholdera, tradicijom kompanija, poslovnom filozofijom kao i uspostavljenim sistemom vrednosti jednog društva, njegovom kulturom i etičkim standardima. Evropska unija je još 2016. godine Pariskim klimatskim sporazumom odredila opredeljenje ka zelenoj ekomiji kao ključni cilj za osiguranje dugoročne konkurentnosti, dok su Zelenim dogovorom iz 2020. godine definisani osnovni principi za postizanje održivosti, čime pažnju usmerava na društvenu i ekološku dimenziju upravljanja i poslovanja subjekata. U vezi sa tim, Evropska komisija je preuzela obavezu da sagleda uočene nedostatke postojećih propisa i da iste revidira, što je rezultiralo novom Direktivom o izveštavanju o korporativnoj održivosti (Direktiva 2022/2464EU) koja treba da poboljša uporedivost, doslednost i transparentnost u nefinansijskom izveštavanju zemalja članica.

Zemlje koje pretenduju na članstvo u Evropskoj uniji, poput Republike Srbije i drugih država iz okruženja nemaju razvijenu praksu nefinansijskog izveštavanja, a ni propise kojima se bliže uređuje ova oblast. U uslovima kada raste interesovanje za održivi aspekt poslovanja subjekata, ove države, a u procesu usklađivanja sa *aquis communitare* Unije, moraju učiniti napore ka izgradnji odgovarajućeg institucionalnog okvira za nefinansijsko izveštavanje. Uspostavljeni institucionalni okvir bi trebao biti podrška privredi u smislu jačanja svesti o značaju održivog poslovanja i izveštavanja o tome, odnosno u smislu razvoja nacionalnih propisa i usklađivanja istih sa međunarodno priznatim, kao i osiguranja dosledne primene istih. Na taj način bi se pozitivno uticalo na transparentnost tržišta i na bolju komunikaciju između tržišnih učesnika, uz respekt savremenih trendova u sveobuhvatnoj oceni performansi poslovanja izveštajnih entiteta, što bi krajnji odraz imalo u boljem tržišnom pozicioniranju privrednih subjekata i pojedinih privreda, u uslovima otvorenog tržišta i globalne ekonomije.

LITERATURA

1. Aluchna, M., Roszkowska –Menkes, M. (2022). From talk to action: the effects of the non-financial reporting directive on ESG performance, *Meditari Accountancy Research*, 57 (20), <https://www.emerald.com/insight/publication/issn/2049-372X>
2. Amir Amel, Z., Serafeim S., (2018), Why and How Investors Use ESG Information: Evidence from Global Survey, *Financial Analysts Journal*, 74 (3) 87 – 103.
3. Cuomo, F., Gaiab, S., Girardoneband C, Piserà, S. (2024). The effect of the EU non-financial reporting directive on corporate social responsibility, *The European Journal of Finance*, Taylor & Francis Journals, 30(7), 726 – 752.
4. Cuomo, F., Gaiab, S., Girardoneband C., Piserà, S. (2024). The effects of the EU non-financial reporting directive on corporate socialresponsibility, *The European Journal Of Finance*, Vol. 30, No.7, 726 – 752.

5. Damjanović, S. (2021), Korak do nefinansijskog izveštavanja, Forum za odgovorno poslovanje, [Brochure], 10, https://api.pks.rs/storage/assets/Prirucnik_Korak-po-korak-do-ne-finansijskog-izvestaja.pdf
6. European Commission (2019), Direktiva (EU) 2022/2464 Europskog parlament i vijeća, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content>
7. European Commission (2019), The European Green Deal set out how to make Europe the first climate-neutral continent by 2050, boosting the economy improving people's health and quality of life, caring for nature, and leaving no one behind, https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_19_6691
8. European Commission (2020a), Revision of the non-financial reporting directive, https://www.eipa.eu/courses/eu-law-local-governments/?gad_source=1&gclid=CjwKCAjwo-uexBhAuEiwAtW_Zx7KV11zS-nPpsp_GN3bwHuceCCMppuEDBONAOJ32AenlvWGk-r1lxxoCL2wQAvD_BwE
9. European Commission, 2023, The Commission adopts the European Sustainability Reporting Standards, news article, https://finance.ec.europa.eu/news/commission-adopts-european-sustainability-reporting-standards-2023-07-31_en
10. European Parliament (2014), Directive 2014/95/EU of the European parliament and of the council of 22 October 2014 amending directive 2013/34/EU as regards disclosure of non-financial and diversity information by certain large undertakings and groups, European Parliament, available at: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:32014L0095&from=EN>
11. Haddock, J. (2009). Consumer influence on internet-based corporate communication of environmental activities: the UK food sector, *British Food Journal*, (107) 10, 792 - 805.
12. Landau, A. Rochell, J. Klein, C., Zwergel, B. (2020), Integrated reporting of environmental, social, and governance and financial data: Does the market value integrated reports? *Business Strateg and Environment*, 29, 1750 – 1763, <https://doi.org/10.1002/bse.2467>
13. Malinić, D., Milutinović Vučković S. (2023). Investing in the SDGs and Reporting by ESG metrics: The Accounting Perspective, *Ekonomika preduzeća, Journal of Business Economics and Management*, LXXI, Serbian Association of Economists, 77 - 100.
14. Marco, B., Stefano, M., Sandro, S. (2023), ESG score, board structure and the impact of the non-financial reporting directive on European firms, *Journal of Economic and Business*, Volume 127, <https://linkinghub.elsevier.com/retrieve/pii/S0148619523000267>
15. Marinković, G. (2023), ESG principi održivog poslovanja – praksa izveštavanja, *Novi pravci u kreiranju inovacione politike Evropske unije – Implikacije na Srbiju i region*, Institut ekonomskih nauka, Beograd, 121 – 137.
16. Marinković, G., Stevanović, S (2022), Ekološko izveštavanje i eko-inovacije u funkciji društvene odgovornosti preduzeća u Srbiji, Nauka i inovacije kao pokretači privrednog razvoja, Beograd, Institutu ekonomskih nauka, 72 - 88, <http://ebooks.ien.bg.ac.rs/1846/1/marinkovi%C4%87%2C%20stevanovi%C4%87.pdf>
17. Ngwakwe, C. (2008). Environmental responsibility and firm performance: Evidence from Nigeria. Proc. World Academy of Science, Engineering and Technology, *International Journal of Economics and Management Engineering*, 2 (10), 1055 – 1062.
18. Novaković, I., Cvetanović, N., (2022). Izveštavanje o održivosti 50 najvećih kompanija u Srbiji, Centar za savremene politike, [Brochure], <https://centarsavremenepolitike.rs/biblioteka/izvestavanje-o-odrzivosti-50-najvecih-kompanija-u-srbiji/>
19. Quazi, A., Richardson, A. (2012). Sources of variation in linking corporate social responsibility and financial performance. *Social Responsibility*, 8(2), 242 – 256. DOI:10.1108/17471111211234860

- a. Randelović, D. (2018). Računovodstvena regulativa kao pretpostavka kvaliteta finansijskih izveštaja, [Doktorska disertacija, Univerzitet u Nišu] eTeze <https://eteze.ni.ac.rs/application/showtheses?thesesId=6700>
20. Royal, N. (2008). Non-financial Information in Progress: A Guide to the Reporting and Assurance of Nonfinancial Information in the Public Sector, [Brochure] https://www.nba.nl/globalassets/themas/thema-mvo/nfi/nivra_non-financial_information_in_progress_2008.pdf
21. Schaltegger, S., Bennett, M. and Burritt, R. (2006), Sustainability accounting and reporting: development, linkages and reflection: an introduction, in Schaltegger, S., Bennett, M. and Burritt, R. (Eds), *Sustainability Accounting and Reporting*, Springer.
22. Sekerez, V. (2016). Regulatorni okvir i kvalitet izveštavanja o održivom razvoju, *Ekonom-ske ideje i praksa*, 20, 53 – 68.
23. Stolowy, H. and Paugam, L. (2018). The expansion of non-financial reporting: an exploratory study, *Accounting and Business Research*, Vol. 48, No. 5, 525 - 548.
24. Thomas, W., Maguire, A. (2014). Changes Ahead for Corporate Sustainability Disclosures Following Publication of New EU Directive, Willkie Farr & Gallagher LLP.
25. Veljanoska, F. (2021). Corporate Social Responsibility in North Macedonia, CSR, Susta-inability, Ethics and Governance, 253 – 287.
26. Zakon o računovodstvu Crne Gore, Službeni List Crne Gore br. 145/2021
27. Zakon o računovodstvu Republike Srbije, Službeni glasnik RS 73/2019 i 44/2021

ULOGA GREEN KONTROLINGA U KREIRANJU ESG IZVEŠTAJA

Kosana Vićentijević¹

SAŽETAK

Usled povećanog interesovanja internih i eksternih korisnika za nefinansijskim informacijama evaluirao je green controlling kako bi poboljšao okvir ESG (Environmental, Social and Governance) izveštaja. Svrha ovog rada je da ukaže i podstakne raspravu o potrebi da controlling omogućuje upravljanje nefinansijskim izveštavanjem u smislu ostvarivanja planiranih ciljeva poslovanja uspostavljenih ESG strategijom. Nefinansijsko izveštavanje donosi nove izazove pred green controlling, koji treba da analizira, oceni postojeću i planira buduće situacije, da upozori i spreči eventualne ESG rizike. Koncept green controllinga uključuje navođenje ključnih pokretača vrednosti i uticaj ESG pitanja za pravilno razumevanje green kontrolnih zadataka u privrednom subjektu čiji je primarni cilj stvaranje dodate vrednosti. Zaključci u ovom radu ukazuju da u savremenom svetu dobro organizovan i pozicioniran green controlling smanjuje ESG rizike poslovanja. Ovaj rad bi mogao da pomogne da se obezbede reference za kreiranje i poboljšanje metodologije green controllinga, i sugeriše neka od budućih istraživanja u oblasti dodate vrednosti green controllinga za ESG izveštavanje.

KLJUČNE REČI: green controlling, ESG, održivost, dodata vrednost.

ABSTRACT

Due to the increased interest of internal and external users in non-financial information, he evaluated green controlling in order to improve the framework of ESG (Environmental, Social and Governance) reports. The purpose of this paper is to point out and encourage discussion about the need for controlling to enable the management of non-financial reporting in terms of achieving the planned business goals established by the ESG strategy. Non-financial reporting brings new challenges to green controlling, which needs to analyze, evaluate existing and plan future situations, to warn and prevent potential ESG risks. The concept of green controlling includes the identifica-

¹ dr Kosana Vićentijević, Akademija strukovnih studija Zapadna Srbija, Odsek Valjevo, Valjevo, e-mail: kosana.vicentijevic@vipos.edu.rs

tion of key drivers of value and the impact of ESG issues for a proper understanding of green control tasks in a business entity whose primary goal is to create added value. The conclusions in this paper indicate that in the modern world well-organized and positioned green controlling reduces ESG business risks. This paper could help to provide references for creating and improving the green controlling methodology, and suggests some of the future research in the area of added value of green controlling for ESG reporting.

KEY WORDS: *green controlling, sustainability, add value.*

UVOD

U današnjem globalnom poslovnom okruženju, sve veći naglasak se stavlja na održivost poslovanja i odgovorno upravljanje resursima. Koncepti *ESG (Environmental, Social, Governance)* postaju neizostavni deo strategije mnogih privrednih subjekata, reflektujući njihovu posvećenost ekološkim, društvenim i upravljačkim pitanjima. U tom kontekstu, uloga *green* kontrolinga, ili kontrolinga usmerenog ka održivosti, dobija na značaju kao jedan od faktora u kreiranju *ESG* izveštaja. Koncept *green* kontrolinga je široko rasprostranjen i postoji niz termina koji se koriste kao što su kontroling životne sredine, ekološki kontroling, i slično. Stoga se ovaj rad fokusira na *green* kontrolingu koji predstavlja specifičnu oblast kontrolinga koja je posvećena merenju, analizi i praćenju održivosti poslovanja. Njegova uloga je da integriše *ESG* faktore u procese donošenja odluka i upravljanja performansama privrednog subjekta. Kroz sistematičan pristup, *green* kontroling omogućuje privrednim subjektima da identifikuju ključne oblasti za unapređenje *ESG* indikatora, postave ciljeve održivosti i efikasno prate njihov napredak. Konceptualni model *green* kontrolinga je model kojem svaki privredni subjekt mora da se prilagodi (Szóka, 2022). *Green* kontroling treba prilagoditi dimenzijama održivosti privrednog subjekta kroz pažljivo pristupanje razmatranju ekoloških, društvenih i etičkih opcija, uključujući materijalnost uticaja (*impact*), koja se bazira na odgovornosti privrednog subjekta na direktne ili indirektno uticaje na društvo i životnu sredinu.

U ovom radu se istražuje važnost *green* kontrolinga u kontekstu kreiranja *ESG* izveštaja. Očekuje se da će ovaj rad analizirati kako *green* kontroling doprinosi transparentnosti i odgovornosti privrednog subjekta u vezi sa *ESG* faktorima, kao i na koji način jača inicijative ka postizanju održivosti poslovanja. Takođe, kroz rad će se razmotriti izazovi sa kojima se privredni subjekti suočavaju u implementaciji *green* kontrolinga i potencijalne strategije za prevazilaženje tih izazova.

Kroz sve navedeno, proizilazi cilj rada, a to je da pruži dublji uvid u ulogu *green* kontrolinga kao jednog od instrumenta za integrisanje održivosti u poslovne strategije i procese donošenja *ESG* odluka privrednog subjekta.

Rad je strukturiran na sledeći način. Nakon uvoda, drugi deo analizira različite uvide koncepta *green* kontrolinga u akademskoj literaturi. U trećem delu se pruža pregled uticaja *ESG* faktora na kontroling, pružajući praktičarima u oblasti *ESG* kontrolinga relevantne informacije. Na kraju, ali jednako važni, zaključci pružaju sintezu glavnog doprinosa rada, naglašavajući da *green* kontroling, kroz primenu *ESG* ciljeva i strategije privrednom subjektu, donosi dodatnu vrednost.

S obzirom na pogoršanje klimatskih promena i rastući pritisak od strane investitora, regulatora, kupaca i partnera, koji sve više zahtevaju od privrednih subjekata da unaprede svoje *ESG* ciljeve i strategije, primetan je porast primene u praksi *green* kontrolinga tokom protekle decenije. Očekuje se da će ovaj trend nastaviti da se razvija.

KONCEPT GREEN KONTROLINGA

Iz razloga važnosti i aktuelnosti teme, ovaj deo rada se posvećuje integraciji *green* kontrolinga u korporativno upravljanje u svrhu *ESG* izveštavanja. Koncept *green* kontrolinga se zasniva na opštim modelima kontrolinga koji su široko rasprostranjeni i prihvaćeni u nemačkom govornom području (Guenther et al., 2016). Kontroling kao usluga menadžmenta mora da prati promene u aktivnostima menadžmenta i da postane proaktivan pokretač inovacija. Kontroling i menadžment imaju zajedničku odgovornost da postignu ciljeve jer pomažu u dizajniranju procesa upravljanja. Značaj inovacija za održivost privrednog subjekta utiče i na profesionalnu praksu kontrolinga. Kao servis menadžmenta koji pruža transparentne informacije za proces donošenja odluka, kontroling treba da prati fokus i aktivnosti menadžmenta (Vitezić & Vitezić, 2015). Identifikacija i prepoznavanje prioriteta kontrolinga za postavljanje *ESG* strategije i za *ESG* izveštavanje, prouzrokuju razmatranje teme *green* i/ili *eco* kontrolinga.

Green kontroling podržava i podiže svest menadžmenta privrednog subjekta i zaposlenih o *ESG* pitanjima. On identifikuje zahteve za *ESG* informacijama, prvenstveno ekološkim, prikuplja relevantne podatke i analitički ih razmatra. Prikupljanje informacija o životnoj sredini je od suštinskog značaja za određivanje ekološkog učinka koje privredni subjekti uzimaju u obzir pri identifikovanju mogućnosti i rizika koje ekološki faktori nose (Dobošová et al., 2021). Aktivnosti *green* kontrolinga obuhvataju tumačenje ekoloških informacija kroz ekološki izveštaj za menadžment privrednog subjekta. Stoga se u literaturi i praksi često ističe *eco* kontroling kao segment kontrolinga. On analizira informacije koje se preoblikuju u ciljeve ili ključne indikatore, a koji mogu biti integrisani kao ciljne vrednosti u procese postizanja *ESG* ciljeva i strategija privrednih subjekata.

Osnovnoj podeli *eco* kontrolinga može se pristupiti kroz tri orijentacije: finansijski orijentisani pristupi, ekološki orijentisani pristupi, integrisani pristupi ekonomije i ekologije (Šalteger & Šturm, 1992).

Finansijski orijentisani pristupi podržavaju ekološki usmerenu diferencijaciju finansijskog kontrolinga i računovodstva. Zasnivaju se na finansijskom uticaju ekoloških mera kao ciljnih varijabli i varijabli odlučivanja, iskazanih u novčanim jedinicama.

Ekološki orijentisani pristupi podstiču integraciju paralelnog uspostavljanja i sprovođenja funkcionisanja finansijskog kontrolinga i računovodstva. Cilj je prikupljanje i upravljanje uticajima ekonomskih aktivnosti na životnu sredinu.

Integrisani pristup ekonomije i ekologije ima dvostrani cilj: jedan je merenje i kontrola finansijskih efekata ekološki relevantnih akcija, a drugi merenje i kontrola ekoloških efekata ekonomskih akcija. Merenja se iskazuju u novčanim jedinicama po zagađenje životne sredine i u zagađenju životne sredine po novčanoj jedinici.

Nakon analiziranja ovih orijentacija *eco* kontrolinga za privredni subjekt, potrebno je izabrati najbolje modele za postizanje održivosti i efikasnosti poslovanja. Mnoge globalne korporacije, ali i startup privredni subjekti primenjuju model održivosti i kreiraju nove poslovne modele koji odgovaraju zahtevima savremenih tržišnih trendova. Da bi se ciljevi održivog razvoja realizovali neophodna je institucionalna, zakonska, strateška i tehnološka podrška (Vićentijević & Simeunović, 2023a). Stoga, osim internih prilagođavanja i usklađivanja, neophodno je ostvariti saradnju sa relevantnim akterima i investirati u AI (*Artificial Intelligence*) rešenja koja podržavaju održivi razvoj u svrhu prepoznatljivosti *ESG* izveštaja kod zainteresovanih strana.

Eco kontroling je prvenstveno informacioni sistem za prikupljanje, evaluaciju i pripremu ekoloških informacija orijentisanih na poslovno odlučivanje. Može se reći da služi kao koristan strateški alat za anticipaciju budućih trendova i efikasno izvođenje strategije, kao i za operativno upravljanje privrednim subjektom (Păunică & Mocanu, 2017). Kontrolori su interni ekonomisti, stručnjaci, konsultanti i poslovni analitičari koji pomažu privrednom subjektu da poveća efikasnost i efektivnost svog poslovanja i ostvaruju postavljene ciljeve i vrednosti analizom različitih oblasti poslovanja (Vitezić & Lebefromm, 2019). Kroz analizu finansijskih podataka, operativnih procesa i tržišnih metrika, kontrolori pružaju ključne informacije i preporuke koje podržavaju donošenje *ESG* odluka u cilju unapređenja finansijskih i nefinansijskih performansi privrednog subjekta sublimiranih u *ESG* izveštaju.

Održivost menja zahteve tržišta. Novi zahtevi tržišta mogu se ispuniti uz inoviranje strategija, procesa i praćenja održivosti kroz podatke o rizicima od klimatskih promena, dekarbonizaciji, postizanju *Net Zero*, *ESG* indikatorima. Ovo čini da *green* kontroling postaje potencijal za otkrivanje skrivenih troškova životne sredine koji omogućava privrednim subjektima poboljšanje finansijskih i nefinansijskih performansi.

U nastavku poglavlja se navode glavni argumenti za implementaciju *green* kontrolinga u poslovne prakse privrednih subjekata: razvoj proizvoda i otvaranje novih tržišta, konkurentska prednost i sigurnost planiranja, *green* investicije, poštovanje zakonskih obaveza (Peers, 2022).

Korišćenje *green* kontrolinga za razvoj proizvoda i osvajanje novih tržišta omogućava transparentnost u vezi sa dekarbonizacijom. Takođe, omogućava identifikaciju slabosti i optimizaciju strategije za smanjenje negativnog uticaja ljudskih aktivnosti na klimu i okolinu, kao i za postizanje ciljeva održivosti i borbe protiv klimatskih promena.

Green kontroling ne samo da donosi konkurentske prednosti u pogledu proizvoda, već takođe pruža veću sigurnost u planiranju otkrivanjem ekoloških rizika. Kroz upravljanje emisijama CO₂, na primer, moguće je proceniti finansijski uticaj emisija CO₂ na finansijske i nefinansijske performanse privrednog subjekta. Ovo omogućuje privrednom subjektu da se pripremi za troškove dekarbonizacije, na primer, putem ranog smanjenja drugih troškova ili optimizacijom proizvodnje.

Investicije u *green* tehnologije takođe imaju značajnu ulogu u kontekstu *green* kontrolinga. Da bi se investicije i aktivnosti smatrale održivim, neophodno je prvo pregledati i potvrditi njihovu održivost. Ovo se obično postiže kroz detaljne analize različitih izveštaja i prikupljanje podataka privrednog subjekta. *Green* kontroling raspolaže svim relevantnim informacijama o održivosti, što omogućava pripremu i izradu neophodnih izveštaja za *green* investicije privrednog subjekta.

Green kontroling pruža još jednu značajnu korist, a to je izveštavanje o održivosti poštovanjem profesionalne i zakonske regulative. Prema tome, *green* kontroling se može posmatrati kao alat za dijalog između zainteresovanih strana, koji ima potencijal da omogući prenos znanja, pružajući privrednim subjektima novu motivaciju za unapređenja i inovacije, kao i razvoj međusobnog razumevanja, što doprinosi prevenciji konflikata.

Green kontroling olakšava dokazivanje ekonomske isplativosti ekoloških strategija, prati njihovo ostvarenje, te omogućava transparentnost i objektivnost u rukovođenju zelenim pitanjima kroz korišćenje relevantnih ključnih pokazatelja.

UTICAJ ESG FAKTORA NA KONTROLING

Kreiranje *ESG* izveštaja često može biti izazovno, obzirom da privredni subjekti prethodno moraju utvrditi na koji način će *ESG KPI* (*Key performance indicators*) meriti. Postavljanje holističkih, specifičnih *ESG KPI* privrednom subjektu će pomoći da: definiše strategiju održivosti, pokaže posvećenost *ESG* što se može iskoristiti u izveštavanju i drugim *ESG* komunikacijama, i da prati kratkoročni i dugoročni napredak *ESG* ciljeva (ADEC *ESG*). Nakon toga, implementacija ovih *KPI* omogućuje privrednom subjektu da sistematično pristupi merenju i praćenju performansi u oblasti *ESG*, što će dodatno podržati donošenje odluka i efikasno upravljanje održivim poslovanjem.

Zbog tesne povezanosti sa strategijom privrednog subjekta, posebno je važno da kontroling ispunjava i zahteve održivosti. Stoga, nije dovoljno optimizovati privredni subjekt za jedan parametar (na primer profitabilnost) jer se moraju uzeti u obzir interesi internih i eksternih zainteresovanih strana (zaposleni, kupci, država, itd.). Zainteresovanost privrednih subjekata za *ESG* izveštavanjem raste zbog pojačanog nadzora zainteresovanih korisnika nefinansijskih izveštaja, uključujući investitore koji traže *ESG* obelodanjivanja kako bi usmerili donošenje odluka o ulaganjima (Vićentijević, 2023). Na osnovu toga potencijalni investitori su u situaciji da značajno bolje procene isplativost ulaganja u određene akcije (Lukić, 2023). Dalji razvoj *ESG* i *green* progres, treba da omoguće privrednim subjektima da iskoriste potencijalne benefite koje pruža *ESG* izveštavanje, uključujući bolje razumevanje investitora i poboljšanje procene isplativosti ulaganja u njihove akcije. *ESG* izveštavanje obuhvata ne samo kvalitativne informacije o pomenutim aspektima, već i kvantitativna merenja, kao i analizu postignutih rezultata privrednog subjekta u odnosu na prethodno definisane *ESG* rizike, prilike i strategije.

Pitanje ekološke održivosti poslednjih godina dobija veliki značaj u nauci i praksi (Isensee & Michel, 2011). U cilju implementacije održivog korporativnog upravljanja, privredni subjekti se suočavaju sa izazovom usklađivanja ekonomskih, ekoloških i društvenih ciljeva (Isensee & Michel, 2011). *ESG* je osnovni okvir za postizanje održivog razvoja i predstavlja praksu i učinak privrednog subjekta u ekološkim, socijalnim i aspektima upravljanja (Zeng et al., 2022). U tom kontekstu, integracija *ESG KPI* postaje imperativ za privredne subjekte kako bi efikasno uskladili ekonomske, ekološke i društvene ciljeve, što zahteva holistički pristup održivom korporativnom upravljanju.

Uzimajući u obzir *ESG* regulativu kontroling se susreće sa analizom dvostruke materijalnosti, kako bi se identifikovali ključni aspekti poslovanja

koji imaju značajan uticaj na zainteresovane strane i poslovanje. U svetlu ove analize, privredni subjekt može bolje razumeti *ESG* izazove i mogućnosti. *Green* kontroling u tom smislu, omogućava efikasnije upravljanje rizicima i prilagođavanje poslovnih strategija da bi se postigao održivi poslovni model. S obzirom na glavnu ulogu kontrolinga i koncepte digitalizacije i velikih podataka, turbulencija tehnoloških promena igra važnu ulogu za kvalitet i ukupnu efektivnost kontrolinga (Petrlić & Vitezić, 2023). Upotreba AI alata je nedavno drastično porasla zahvaljujući, između ostalih faktora, rastućem obimu digitalnih podataka i većem računarskom kapacitetu (Knežević et al., 2023). U tom kontekstu, primena digitalnih alata i tehnologija AI postaje ključna za unapređenje kontrolinga. Uzimajući u obzir rastući obim digitalnih podataka, veštačka inteligencija omogućava preciznije analize, brže otkrivanje uzoraka i efikasnije donošenje odluka, što doprinosi ukupnoj efektivnosti kontrolinga u privrednom subjektu. Integrisanje *block-chain* tehnologije sa *ESG* principima omogućuje unapređenje transparentnosti revizije i povećanje odgovornosti prema zainteresovanim stranama na globalnom nivou (Qian et al., 2023). Ova integracija takođe ima značajan uticaj na kontroling, pružajući preciznije informacije i olakšavajući praćenje lanca snabdevanja, kao i utvrđivanje potencijalnih rizika ili prilika u skladu sa *ESG* kriterijumima. *ESG* principi su formulisani kako bi naglasili važnost postizanja ravnoteže između održivog razvoja i ciljeva profitabilnosti (Yuzvovich et al., 2023). Da bi se iskoristile prednosti *ESG* regulative, potrebno je izmeriti društvene i ekološke uticaje privrednog subjekta, kao i njegove finansijske performanse (Vićentijević & Simeunović, 2023). Važan uslov za uspešnu inkorporaciju *ESG* principa u aktivnosti kontrolinga je reflektovanje podataka o sprovođenju ekoloških, društvenih i upravljačkih aktivnosti u izveštavanju za zainteresovane strane. Ovo će omogućiti privrednim subjektima da formiraju strategiju zasnovanu na *ESG*, kontrolišu faktore koji utiču na finansijsku održivost, upravljaju *ESG* rizicima na osnovu opsežnog dijaloga sa zainteresovanim stranama i steknu dobru reputaciju na osnovu *ESG* izveštaja.

Etička razmatranja su veoma važna kako u linearnim tako i u održivim poslovnim modelima. Tradicionalni poslovni modeli se samo fokusiraju na finansijsko izveštavanje. Međutim, *green* ili održivi poslovni modeli su poslovni modeli koji ne ugrožavaju životnu sredinu, a kroz svoje održive prakse pružaju vrednost kompanijama, akcionarima i društvu, i to prikazuju u nefinansijskim izveštajima. Poslovne aktivnosti mogu izazvati direktne i indirektno negativne uticaje na životnu sredinu. Etički zahtevi za *green* kontroling su *ESG* principi na kojima rade privredni subjekti, kao što su zeleni lanac snabdevanja, ponovna upotreba, reciklaža, plan za kompostiranje, zdravije i bezbednost zaposlenih, *Net Zero* otpada i ekološka proizvodnja.

ZAKLJUČAK

Ovaj rad se fokusirao na *ESG* performanse održivosti, sa aspekta *green* kontrolinga u svrhu prepoznatljivosti *ESG* izveštaja kod zainteresovanih strana. U radu se razdvajaju kategorije *green* i *eco* kontrolinga. *Eco* kontroling se objašnjava kao alat za analizu, planiranje, upravljanje i kontrolu svih ekoloških aktivnosti privrednog subjekta. Dok se *green* kontroling objašnjava kroz delovanje sve tri dimenzije *ESG* faktora. U radu su razmotrene aktivnosti kontrolinga u kroz *ESG KPI*, dvostruku materijalnost, rizike i uključenost u sprovođenje i praćenje strategije održivosti.

Kontroling se stalno prilagođavala promenama regulatornog, digitalnog i ekološkog okruženja. Kako bi ispravno postavio *ESG* strategiju, privredni subjekt uključuje funkciju *green* kontrolinga koja mora dobro da poznaje zainteresovane strane, na koje privredni subjekt svojim aktivnostima utiče, i koji utiču ili mogu uticati na privredni subjekt i njegovo poslovanje.

Integracija *green* kontrolinga u poslovnu strategiju privrednog subjekta donosi brojne prednosti, od kojih su neke: prepoznavanje i upravljanje rizicima kao što su rizici u vezi sa klimatskim promenama, radnim uslovima, ljudskim pravima, korporativnim upravljanjem, etikom poslovanja i drugim relevantnim faktorima. Kontroling se prilagođava promenama zahteva *ESG* regulative.

Važan opšti zaključak rada je da je neophodno ugraditi metode *green* kontrolinga koje će pružiti podršku procesu održivosti privrednog subjekta u svrhu dodate vrednosti njegovih *ESG* izveštaja. Može se reći da *green* kontroling omogućuje sastavljanje *ESG* izveštaja pružanjem nefinansijskih i finansijskih informacija o sve tri *ESG* komponente privrednog subjekta.

Dalja istraživanja u oblasti *green* kontrolinga su neophodna. Preporuka za buduća istraživanja obuhvata istraživanje *ESG* kontrolinga s fokusom na razumevanje regulative i međusobnih odnosa između *eco*, *green*, *ESG* faktora i uloge kontrolinga.

LITERATURA

1. ADEC ESG, What are ESG key performance indicators (KPIs)? (pristup: 31.03.2024.), dostupno na: <https://www.adecesg.com/resources/faq/what-are-esg-key-performance-indicators-kpis/>
2. Dobošová, L., Hupková, D., Švikruhová, P. (2021). Green controlling in small and medium-sized agricultural enterprises, 10th International Conference on Management Zero Waste Management and Circular Economy, Conference Proceedings, Mendel University in Brno Czech Republic, 245 - 254, ISBN 978-80-7509-820-7.
3. Isensee, J., Michel, U. (2011). Green Controlling—Die Rolle des Controllings und aktuelle Entwicklungen in der Praxis. *Controlling*, 23 (8/9), 436 - 442.

4. Knežević, S., Bogojević Arsić, V., Milojević, S. (2023). Uticaj razvoja veštačke inteligencije na računovodstvo, Naučni skup „Računovodstvo i revizija u teoriji i praksi”, Banja Luka College, 26. maj 2023, Zbornik radova, 9 - 18, ISSN 2637 - 272X.
5. Lukić, R. (2023). Analysis of the performance of companies in Serbia listed on the Belgrade stock exchange, Naučni skup „Računovodstvo i revizija u teoriji i praksi”, Banja Luka College, 26. maj 2023, Zbornik radova, 69 - 80, ISSN 2637 - 272X.
6. Păunică M., Mocanu M. (2017). Green controlling—concept and practice. „Proceedings of the International Conference on Business Excellence”, No. 1, Vol. 11, 1137 - 1145.
7. Peers (2022). Green Controlling: Definition and application with SAP products, (pristup: 31.03.2024.), dostupno na: <https://s-peers.com/en/wiki/green-controlling/>
8. Petrić, A., Vitezić, N. (2023). Uncertainty, Controllers’ Output Quality, and Enterprise Performance: Is There a Relationship?., *Dynamic Relationships Management Journal*, Vol. 12, No. 2, 3 - 17.
9. Qian, C., Yuying G., and Lifeng C. (2023). Green Supply Chain Circular Economy Evaluation System Based on Industrial Internet of Things and Blockchain Technology under ESG Concept, *Processes* 11, No. 7: 1999.
10. Schaltegger, S., Sturm, A. (1992). Ökologieorientierte Entscheidungen im Unternehmen - Ökologisches Rechnungswesen statt Ökobilanzierung: Notwendigkeit, Kriterien, Konzepte. Basel University, Switzerland, Dissertation.
11. Szóka, K. (2022). Conceptual model for developing a Sustainability Balanced Scorecard - taking into account ESG aspects, *International scientific journal Mathematical modeling*, Bulgaria, Year VI, ISSUE 1/2022, 20 – 22, ISSN (PRINT) 2535-0986, ISSN (WEB) 2603-2929.
12. Vićentijević, K. (2023). Uticaj ESG izveštavanja na računovodstvenu profesiju, Računovodstvena znanja kao činilac ekonomskog i društvenog napretka, Urednici: Dimitrijević, D., Lalević Filipović, A., Spasić, D., Kragujevac: Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, 457 - 468, ISBN 978-86-6091-137-9.
13. Vićentijević, K., Simeunović, N. (2023). Karbonsko računovodstvo i cirkularna ekonomija, XIV Skup privrednika i naučnika SPIN’23 Digitalni i zeleni razvoj, Zbornik radova SPIN 23, Urednici: Petrović, N., Čirović, M., Univerzitet u Beogradu - Fakultet organizacionih nauka, 305 – 313, ISBN 978-86-7680-446-7.
14. Vićentijević, K., Simeunović, N. (2023a). Konceptualni okviri cirkularne ekonomije i računovodstva održivosti, Međunarodna naučno stručna konferencija MEFkon 2023 Inovacije kao pokretač razvoja, Zbornik radova sa međunarodnog skupa, Urednici: Karabašević, D., Vukotić, S., Popović, G., Fakultet za primenjeni menadžment, ekonomiju i finansije, Beograd, 273 - 280, ISBN 978-86-84531-68-3.
15. Vitezić N., Vitezić V. (2015). A conceptual model of linkage between innovation management and controlling in the sustainable environment, *Journal of Applied Business Research*, No. 1, Vol. 31, 175 - 185.
16. Vitezić, N., Lebefromm, U. (2019). Production Controlling in the Digital Age. Rijeka: University of Rijeka, Faculty of Economics and Business.
17. Yuzvovich, L. I., Maramyin, M. S., Lvova, M. I. (2023). The impact of ESG factors on Russia’s banking sector, *Journal of New Economy*, Vol. 24, No. 3, 74 – 90.
18. Zeng, H., Li, RYM., and Zeng, L. (2022). Evaluating green supply chain performance based on ESG and financial indicators. *Frontiers in Environmental Science*, Volume 10, ISSN=2296-665X

ZNAČAJ FINANSIJSKIH MODELA MERENJA PERFORMANSI ZA USPEŠNO UPRAVLJANJE PREDUZEĆEM

Dragan Cvetković¹, Anđelka Aničić², Dragoljub
Simonović³, Jasmina Paunović⁴

SAŽETAK

Fundamentalan cilj poslovanja svakog preduzeća jeste ostvarenje što većeg poslovnog uspeha koji je sadržan u odnosima između ostvarenih rezultata i izvršenih ulaganja. Merenje performansi jeste cilj, a istovremeno i izazov koji permanentno stoji ispred savremenog menadžmenta, budući da se istim obezbeđuju bitne informacije o poslovanju koje omogućavaju identifikaciju stepena realizacije definisanih ciljeva i determinisanje neefikasnih procesa u poslovanju. Upravljanje preduzećem u današnjim uslovima poslovanja podrazumeva dizajniranje adekvatnog sistema mera performansi preduzeća. Uspešnost upravljanja poslovanjem postignuta je kada preduzeće ostvaruje cilj i motiv poslovanja. Stoga se može reći da dizajniranje modela za merenje performansi predstavlja osnovu, bolje rečeno ključni preduslov uspešnog upravljanja. U fokusu ovog rada su finansijski modeli merenja performansi preduzeća, pri čemu se razmatraju tradicionalne i savremene mere performansi preduzeća. Cilj rada jeste da se razmatranjem osnovnih karakteristika modela merenja performansi koji su zastupljeni u teoriji i primenjeni u praksi, te na osnovama uporedne analize izvrši sistematizacija njihovih prednosti i nedostataka. Istraživanja sagledana u radu proističu iz analize, sinteze kao i deskripcije uz korišćenje relevantne literature stranih i domaćih autora.

KLJUČNE REČI: merenje performansi, upravljanje, cilj, dizajniranje modela.

1 prof. dr Dragan Cvetković, Visoka škola za poslovnu ekonomiju i preduzetništvo, Beograd, e-mail: dragan.cvetkovic@vspep.edu.rs

2 prof. dr Anđelka Aničić, Visoka škola za poslovnu ekonomiju i preduzetništvo, Beograd, e-mail: andjelka.anicic@vspep.edu.rs

3 MSc Dragoljub Simonović, Fakultet organizacionih nauka, Univerzitet u Beograd, e-mail: d.simonovic@yahoo.com

4 Msc Jasmina Paunović, Više javno tužilaštvo, Beograd, e-mail: jasmina.paunovic@bg.vi.jt.rs

ABSTRACT

The fundamental goal of the business of every company is the achievement of the greatest possible business success, which is contained in the relationship between the achieved results and the investments made. Performance measurement is a goal and, at the same time, a challenge that is constantly facing modern management, since it provides important information about business that enables identification of the degree of realization of defined goals and determination of inefficient processes in business. Company management in today's business conditions involves designing an adequate system of company performance measures. The success of business management is achieved when the company achieves the goal and motive of the business. Therefore, it can be said that designing a performance measurement model is the basis or rather the key prerequisite of successful management. The focus of this paper is on financial models of measuring company performance, where the following are considered: traditional and modern measures of company performance. The goal of the paper is to consider the basic characteristics of performance measurement models that are represented in theory and applied in practice, and on the basis of comparative analysis to systematize their advantages and disadvantages. The research reviewed in the paper results from analysis, synthesis and description with the use of relevant literature by foreign and domestic authors.

KEY WORDS: *performance measurement, management, goal, model design.*

UVOD

Ideja o merenju performansi, nebitno da li se radi o profitno ili neprofitno orijentisanom preduzeću, prisutna je duže vreme i sve više dobija na značaju usled povećanih zahteva javnosti i stejkholdera za odgovornošću menadžera i poboljšanja njihovih performansi. Kao posledica ovih zahteva, preduzeća nastoje da razviju određene modele merenja performansi. U savremenim uslovima poslovanja i izražene konkurencije, uspešno upravljanje preduzećem podrazumeva dizajniranje i implementaciju adekvatnog sistema mera performansi preduzeća.

U poslednjih nekoliko decenija, kreiran je veliki broj složenih sistema merenja performansi preduzeća, uglavnom finansijskih, koje samo mali broj zaposlenih u preduzeću može efikasno da primenjuje i koristi. To je uslovalo odgovarajuće promene u ovom domenu, s obzirom da je proces merenja performansi preduzeća značajan faktor i ključan preduslov za uspešno upravljanje preduzećem i ostvarivanje poslovnih ciljeva kao i njegovu transformaciju iz postojećeg u željeno stanje. Zasnovani na korišćenju finansijskih pokazatelja, tradicionalni sistemi za merenje performansi preduzeća, ne zadovoljavaju potrebe savremenih preduzeća. Oni omogućavaju merenje

ostvarenih rezultata u prethodnom periodu, ali nisu kvalitetan informacijski izvor i ne pružaju mogućnost za razvoj i unapređenje performansi preduzeća u budućem periodu. Danas ne postoji veliki broj različitih modela za merenje performansi koji sveukupnu uspešnost preduzeća sagledavaju značajno drugačije, kompleksnije, kombinujući finansijske i nefinansijske pokazatelje, koji su raspoređeni u određenom broju perspektiva posmatranja uspešnosti preduzeća.

Sistem merjenja performansi preduzeća je od suštinske važnosti, jer omogućava menadžmentu, prilikom donošenja odluka na strategijskom i operativnom nivou, raspolaganje kvalitetnijim informacijama, čineći da sam taj proces bude efektivniji. Komparacija poslovnog rezultata sa zadacima omogućava identifikaciju problema, što omogućava menadžmentu blagovremeno preduzimanje adekvatne, korektivne aktivnosti.

PERFORMANSKE PREDUZEĆA: POJAM I ZNAČAJ MERENJA

U ekonomskoj analizi često se govori o performansama preduzeća kao i o merenju istih. Pojam performansi se odnosi na sva obeležja preduzeća. Verweire i Berghe definišu performanse preduzeća kao vrednost koju jedno preduzeće stvara korišćenjem produktivne aktive u poređenju sa vrednošću koju vlasnici očekuju da će od iste dobiti. S tim u vezi istuču da je upravljanje performansama značajan proces, koji pomaže preduzeću da formuliše, implementira i menja svoju strategiju u nameri da zadovolji potrebe svih interesnih grupa (Verweire & Berghe, 2004).

Performanse preduzeća u suštini, predstavljaju ostvarenja, odnosno učinke koje preduzeće ostvaruje u različitim oblastima i aspektima poslovanja na osnovu odgovarajućih preduzetih aktivnosti, u određenom vremenskom periodu. Takođe se, stanje u kome se preduzeće nalazi i stanja koja preduzeće želi da dostigne označavaju kao performanse preduzeća. Definišu se i kao dometi preduzeća u ostvarenju postavljenog cilja.

Kao multidimenzionalna konstrukcija koncept performansi preduzeća pored efektivnosti i efikasnosti poslovanja, obuhvata ukupnu poslovnu uspešnost preduzeća. S obzirom da su ciljevi preduzeća u savremenim uslovima kompleksni i da se menjaju pod uticajem tehnoloških i tržišnih promena, metodologija merjenja poslovnog uspeha preduzeća se permanentno usavršava i prilagođava potrebama prakse (Kuljak, 1994).

Koncept performansi preduzeća, ne odnosi se samo na rezultate aktivnosti, outpute, već i na osobenosti ulaganja, inputa koji su potrebni da bi se ti outputi ostvarili i na osobenost samih procesa konverzije inputa u outpute. Naime, ovaj koncept, ima uže i šire značenje. U užem značenju, perfor-

manse imaju značenje učinka (rezultata), pa označavaju svaki izlaz iz sistema bilo da je izražen naturalno, bilo novčano. Tako se u učinke ili rezultate ubrajaju: količina proizvoda/usluga, prihod od realizacije, dohodak, dobit i dodata ekonomska vrednost. U širem značenju, performanse označavaju uspeh (kvalitet poslovanja, uspešnost, efikasnost) i dovode u vezu učinak sa uloženim resursima (Figar, 2007).

Analizom performansi kao indikatora poslovnih ostvarenja, dolazi se do slike o stvarnom stanju, odnosno uspehu ili neuspehu, kao i mogućnostima daljeg funkcionisanja i razvijanja konkretne profitne i neprofitne organizacije. Prema tome, performanse imaju ključnu ulogu pri determinisanju poslovne uspešnosti preduzeća, bez obzira na to da li su profitno ili neprofitno orijentisana. Performanse predstavljaju stepen ostvarenja ciljeva mereno prema unapred poznatim standardima u pogledu tačnosti, potpunosti, troškova i brzine.

Kaplan i Norton ističu „ako nešto ne možete izmeriti, nećete time moći ni upravljati“. Sistem merenja performansi preduzeća ima snažan uticaj na ponašanje ljudi unutar i izvan preduzeća. Da bi preduzeća mogla preživeti i napredovati u konkurenciji informacionog doba, moraju koristiti merne i upravljačke sisteme izvedene iz strategija i sposobnosti (Kaplan & Norton, 1996). „Ako se rezultati ne mere“, primećuju David Osborn i Ted Gabler „ne može se razlikovati uspeh od neuspeha. Ako se uspeh ne vidi, ne može se ni nagraditi. Ako se ne nagrađuje uspeh, onda se najverovatnije nagrađuje neuspeh. Ako se ne može prepoznati neuspeh, ne može se ispraviti. Ako se ne mogu demonstrirati postignuti rezultati, ne može se dobiti podrška javnosti. Ono što se meri, i sprovodi se (Osborne & Gabler, 2002).

Merenje performansi preduzeća je u funkciji kontrole rezultata i uspešnog upravljanja preduzećem. Kroz proces merenja performansi, kao važnog dela kontrolno upravljačke aktivnosti, određuje se snaga, potencijal i efikasnost preduzeća. Proces merenja performansi omogućava preduzeću da identifikuje ekonomske resurse kojima raspolaže, da sagleda ključne faktore koji značajno utiču na njene performanse, kao i da iznađe najbolje rešenje za dalje delovanje i funkcionisanje preduzeća. Merenje performansi preduzeća je ključna, vitalna upravljačko kontrolna aktivnost, neophodna za identifikovanje stvarnog ekonomskog potencijala preduzeća.

Saznanja koja se dobijaju merenjem performansi omogućavaju menadžmentu preduzeća da uz visok stepen sigurnosti odredi kojim putem preduzeće ide i ukoliko je sve u redu da nastavi sa dobrim rezultatima. U slučaju da merenje performansi ukaže (predvidi) na eventualni problem u budućem poslovanju preduzeća, menadžment tada može u značajnoj meri uticati na promenu kursa preduzeća.

Generalno, osnovni razlozi zbog kojih je merenje potrebno i zašto ono igra ključnu ulogu u poboljšanju uspeha preduzeća su sledeći (Krstić & Sekulić, 2007): potreba da se obezbede što potpunije zadovoljenje zahteva potrošača, stvaranje mogućnosti da se definišu realni ciljevi, potreba da se obezbedi određeni „kontrolni standard“ kako bi se vršile odgovarajuće komparacije i analize performansi, potreba da se obezbede informacije za adekvatno upravljanje resursima preduzeća, potreba za „pravdanjem“ korišćenja izabranog seta resursa i utvrđivanje problema u poslovanju i obezbeđenje odgovarajućeg mehanizma povratne sprege kako bi se determinisali pravci njihovog rešavanja, promene i poboljšanja.

U fokusu svakog dobrog modela merenja performansi su inputi preduzeća (fizički, finansijski, ljudski i informacioni, odnosno troškovi, utrošci, angažovani kapital, rad, energija), outputi (proizvod/usluga, prihod, dobitak, gubitak, dodata ekonomska vrednost), proces upravljanja (planiranje, organizovanje), kao i interna sredina (tehnologija, struktura i kultura preduzeća) i eksterna (korisnici - potrošači, konkurenti i dobavljači). U teoriji i praksi je identifikovano mnoštvo modela merenja performansi preduzeća. Međutim, izbor pravog modela za konkretno preduzeće je vrlo složen, kreativan i odgovoran posao menadžmenta.

TRADICIONALNI MODELI MERENJA PERFORMANSI PREDUZEĆA

U okviru tradicionalnog koncepta merenja performansi diferenciraju se sledeći modeli merenja i analize performansi preduzeća: model budžetiranja, analiza finansijskih izveštaja, analiza prelomne tačke i analiza racio brojeva.

Model budžetiranja

Budžet predstavlja prikaz svih resursa, iskazanih u monetarnim jedinicama, neophodnih za realizaciju planiranih aktivnosti preduzeća u određenom vremenskom periodu. To je finansijski plan za određeni, budući vremenski period (Erić, 2001). Pojedini autori budžet definišu kao plan profita, nadopunjujući budžet nizom ciljeva i pokazatelja rentabilnosti i pokazatelja vezanih za gotovinske tokove, u pravcu povezivanja tradicionalnih sistema kontrole sa savremenim sistemima merenja i kontrole (Simons, 1999). Željeni ciljevi i performanse postavljeni u budžetu koriste se kasnije kao standardi u procesu kontrole. Na osnovu formiranog budžeta moguće je precizno utvrditi odgovornost za realizaciju konkretnih zadataka, alokaciju resursa i ostvarivanje određenih rezultata (Erić, 2001). Prema tome, budžet ima veoma značajnu ulogu u planiranju i kontroli, u koordinaciji poslovnih aktiv-

nosti, kao i u motivaciji, s obzirom da nivo realizovanog finansijskog plana može biti dobra osnova za nagrađivanje zaposlenih.

Razlikuje se veliki broj kriterijuma koji se mogu koristiti za diferenciranje pojedinih vrsta budžeta. U tom smislu, razlikuju se: fiksni i fleksibilni budžet, posmatrano iz ugla mogućnosti njegovog prilagođavanja promenjenim uslovima, različiti budžeti za razne poslovne funkcije, operativni i finansijski budžeti. Takođe, razlikuju se operativni i kapitalni budžeti kao i strategijski i taktički budžeti i dr.

Posmatrano sa aspekta kontrole, osnovne prednosti budžetske metode, ogledaju se u preciznoj i jasnoj definisanosti ciljeva i zadataka preduzeća i to u finansijskim izrazima. Upravo definisani ciljevi u budžetu predstavljaju standarde za merenje finansijskih performansi preduzeća. Kao što je rečeno, budžetom se jasno definišu i odgovornosti, čime se jasno determinišu standardi za kontrolu poslovanja preduzeća, istovremeno i za ocenu rada (evaluaciju) strategijskog menadžmenta.

Pored navedenih prednosti, primena budžeta u procesu kontrole, pokazuje i određene nedostatke. Pre svega budžet karakteriše nefleksibilnost i rigidnost, što se u određenoj meri može otkloniti izradom i upotrebom fleksibilnog budžeta. U izradi budžeta uglavnom se javlja problem realne procene i predviđanja vrednosti prihoda i rashoda. Jedna od nedostataka budžetske metode, jeste da sama izrada budžeta zahteva utrošak značajnog vremena menadžera, a može uticati i na suprimiranje kreativnosti i inovativnosti zaposlenih i menadžera. Pored toga, budžet izražavajući nameru menadžmenta u pogledu povećanja produktivnosti, može biti uzrok tenzija, konflikata, nezainteresovanosti i demotivisanosti zaposlenih za posao, stvarajući time negativnu atmosferu za rad zaposlenih. Tradicionalno budžetiranje može da blokira sinergiju između strategijskih poslovnih jedinica i jedinica unutar njih, nedovoljno uvažavajući potrebnu međufunkcionalnu saradnju i razmenu znanja kroz jednu složenu (mrežnu) organizaciju (De Waal, 2001).

Takođe, tradicionalno budžetiranje nedovoljno uzima u obzir stvarne nosioce performansi preduzeća-intelektualne resurse. U savremenim uslovima poslovanja sve je evidentnije da ovaj tradicionalni model merenja performansi nije više odgovarajući, posebno za preduzeća u kojima intelektualni resursi dominiraju u odnosu na "opipljivu" fiksnu imovinu. *Microsoft Corporation* je jedan očigledan premer, sa preko 90% svoje vrednosti u formi intelektualnog kapitala, tj. znanju i veštinama zaposlenih u njemu. Budžet se vezuje za opipljive stavke i aktivnosti tako da je samo mali deo njegove vrednosti pokriven njegovim budžetom (Backović & Jovanović, 2014).

Može se konstatovati da je suština budžetskog metoda merenja performansi u definisanju željenih performansi, kao standarda, zatim njihovo sistematsko upoređenje sa podacima o ostvarenim performansama i identifikacija razlike između zadatih i ostvarenih performansi. Uzimajući u obzir prednosti i nedostatke budžetske metode, moguće je upotrebu budžeta prilagoditi specifičnim potrebama konkretnog preduzeća i sprečiti pojavu nekog od problema, istovremeno potencirati koristi koje karakteriše upotreba budžetske metode. U skladu sa tendencijama razvoja savremenih sistema merenja i kontrole performansi preduzeća, postoji težnja da se budžet adekvatno dopuni.

Analiza finansijskih izveštaja

Analizu finansijskih izveštaja možemo označiti kao specijalnu metodu pribavljanja informacija, pomoću koje se iz podataka bilansa i izveštaja o poslovanju stiču informacije o finansijskom i prinostnom položaju preduzeća (Coenenberg, 1988). Ova analiza predstavlja proces korišćenja finansijskih informacija kako bi se pomoglo u investiranju i donošenju finansijskih odluka. Ona nezavisno od toga da li je obavljaju eksterni ili interni analitičari, je izuzetno važan izvor informacija o stanju i uspehu preduzeća. Ona pomaže menadžmentu da analizira efikasnost i identifikuje problematična područja u okviru preduzeća. Takođe, pomaže menadžmentu da identifikuje snage na kojima bi preduzeće trebalo da izgradi. Eksterno, finansijska analiza je korisna za kreditne menadžere koji procenjuju zahteve za kredit i investitore koji razmatraju sigurnost svojih ulaganja. Analiza finansijskih izveštaja je značajna za poslovno odlučivanje, interesantna i dinamična oblast. Finansijske informacije prezentovane u finansijskim izveštajima preduzeća neophodne su za donošenje ekonomskih odluka (Knežević et al., 2019).

Finansijski izveštaji kao kontrolni instrument, imaju podjednak značaj kako za eksterne korisnike tako i za interne korisnike, pre svega za menadžment preduzeća za svrhu kontrole. Ovi izveštaji daju mogućnost ex post kontrole, pružajući podatke o događajima koji su se desili u prethodnom periodu. Od analize finansijskih izveštaja preduzeća očekuju se upotrebljive, korisne informacije za eksterne i interne korisnike prilikom odlučivanja. Ta korisnost je uslovljena kvalitativnim karakteristikama informacija, kao što su njihova relevantnost, pouzdanost i uporedivost.

Merenje performansi i kontrola finansijskog poslovanja preduzeća na osnovu finansijskih izveštaja sprovodi se na bazi utvrđivanja ostvarenih rezultata, iskazanih u finansijskim izveštajima i njihovog poređenja sa planiranim veličinama. S tim u vezi ističemo da poređenje finansijskih kategorija u apsolutnim veličinama ima svoja ograničenja. Posmatranje i praćenje apsolutnih veličina pojedinih finansijskih kategorija međusobno ili tokom

vremena ne pruža dovoljno potrebnih podataka. Ovo naročito dolazi do izražaja u slučaju inflacije. Naime, u inflatornim uslovima poslovanja, onemogućeno je pravilno poređenje odgovarajućih kategorija u različitim vremenskim periodima. Bilansne pozicije izražene u novčanim jedinicama, imaju malu upotrebnu vrednost u finansijskoj analizi. Njihova upotrebljivost ogleđa se u njihovom stavljanju u odnos sa drugim, uzročno povezanim, bilansnim pozicijama (Pešalj, 2006).

Analiza prelomne tačke (donje tačke obima proizvodnje)

Prelomna tačka je mesto u kojoj se poklapaju rashodi (fiksni i varijabilni troškovi) sa prihodom, a predstavlja donju granicu rentabilnosti ili prag rentabilnosti. Prelomna tačka predstavlja onaj obim prodaje gde su ukupni prihodi jednaki ukupnim rashodima, odnosno troškovima. Proizvodnjom/prodajom ispod tačke rentabilnosti ostvaruje se gubitak, dok se proizvodnjom/prodajom iznad tačke rentabilnosti ostvaruje dobit.

Elementi prelomne tačke su: obim prodaje, asortiman proizvoda/usluga, prodajne cene proizvoda i usluga, varijabilni i fiksni troškovi. Od njihovog odgovarajućeg kombinovanja zavisi nivo dobiti. Iz tog razloga se njihova međuzavisnost obično predstavlja u vidu grafikona rentabiliteta. Cilj grafikona rentabiliteta jeste da se utvrdi prelomna tačka rentabiliteta kao i da se utvrdi i optimalna kombinacija navedenih faktora, u cilju ostvarivanja maksimalnog poslovnog dobitka. Obim proizvodnje kod kojeg se izjednačuju ukupan prihod i ukupni troškovi postiže se donja granica dobiti. Pre tog obima prostire se zona gubitka, a nakon toga zona dobiti. Ako se neki element grafikona menja konstruiše se novi grafikon. Promene elemenata prelomne tačke uz uslov da se ostvari minimalna dobit, mogu se izraziti stopama sigurnosti (Jakovčević, 2006):

- stopa maksimalnog smanjenja obima proizvodnje,
- stopa sniženja prodajnih cena i
- stopa maksimalnog povećanja troškova.

Analizom pokazatelja prelomne tačke rentabilnosti dolazi se do zaključka koji obim proizvodnje ili prodaje treba ostvariti da bi se obezbedili fiksni troškovi i deo varijabilnih troškova. Ova analiza se koristi kao indikator efekata marginalnih promena prodaje i troškova na profit. Promena troškova, prihoda i profita u odnosu na promenu obima prikazuje se na grafikonu prelomne tačke.

Analiza prelomne tačke predstavlja ekonomsku tehniku na kojoj se zasniva ocena izvodljivosti odluka o cenama i kvalitetu proizvoda/usluga, o profitabilnosti alternativnih tehnologija proizvodnje, o određivanju obima prodaje koji omogućava ostvarivanje profita, odnosno izlazak iz zone gubitka u zonu pozitivnog rezultata (zone dobiti). Reč je o analizi, koja u svojoj

grafičkoj verziji uživa relativno visoku popularnost naročito među višim rukovodstvom, i to zbog jednostavnosti njene upotrebe, mogućnosti relativno lake procene globalnih tokova rentabiliteta u kratkom roku, njene prevashodne usmerenosti na kratkoročno planiranje i kontrolu odnosa „troškovi – prihodi – rezultat“ za alternativne obime aktivnosti (proizvodnje, pružanje usluga, prodaje).

Analiza racio brojeva

Analiza racio brojeva bavi se istraživanjem odnosa između logički povezanih delova finansijskih izveštaja, sa ciljem da se istaknu ključne relacije za ocenu i projekciju finansijskog položaja i prinostne moći preduzeća. Racio analiza, kao jedna od analiza finansijskih izveštaja, bavi se izračunavanjem funkcionalnih odnosa između pozicija bilansa stanja i uspeha, sa ciljem da se omogući ocena finansijskog položaja i aktivnosti preduzeća.

Racio analiza predstavlja u osnovi finansijsku analizu (Krasulja, 2000). Pojedini autori ovu analizu posmatraju kao najznačajniji instrument finansijske analize. Međutim, drugi autori ističu da finansijska analiza podrazumeva sledeće instrumente: vizuelnu analizu, analizu bilansa pomoću računara, *cash flow* analizu i *funds flow* analizu. Prema ovom shvatanju, iako značajan instrument, racio analiza je samo jedan segment ukupne finansijske analize bilansa (Pešalj, 2006).

U sistemu merenja koji se temelji na finansijskim pokazateljima, racio broj predstavlja odnos između dve vrednosti u godišnjim finansijskim izveštajima. Odnos jedne bilansne pozicije prema drugoj, izražen u prosto matematičkoj formuli, naziva se racio (Krasulja, 2000). Ovaj odnos (racio) se uglavnom iskazuje u vidu procenata, količnika ili razlomka, u zavisnosti od toga šta je pogodnije za analizu. Racio brojevi izražavaju uzročnu vezu između određenih bilansnih pozicija i na taj način govore o nekom parcijalnom aspektu finansijskog uspeha preduzeća.

U procesu merenja i kontrole racio brojevi se upoređuju sa prošlim rezultatima ili rezultatima konkurentskih organizacija. Stoga se racio brojevi mogu koristiti za praćenje i kontrolu rezultata preduzeća tokom vremena. Takođe se može koristiti i za praćenje relativne pozicije konkretnog preduzeća u odnosu na konkurentska preduzeća u okruženju. Racio brojevi su relativne vrednosti te pružaju znatno realnije informacije u odnosu na analizu apsolutnih veličina (podaci u finansijskim izveštajima).

Racio analiza podrazumeva određenu diferencijaciju racio brojeva po srodnim grupama. Ne postoji opšte prihvaćen način izračunavanja pojedinih racio brojeva, tako da se u literaturi navode različiti racio brojevi u okviru pojedinih grupa, označavajući se različitim nazivima. Za neke od racio bro-

jeva različito se definišu brojilac i/ili imenilac, tako da se u literaturi sreće veći broj varijanti izračunavanja istog racia.

SAVREMENI MODELI MERENJA PERFORMANSI PREDUZEĆA

Savremeni uslovi poslovanja su iz osnove promenili osnovne pretpostavke kreiranja konkurentske uspešnosti preduzeća. Iz tog razloga tradicionalni modeli merenja performansi preduzeća više nisu u mogućnosti da zadovolje potrebe savremenih preduzeća u pogledu merenja performansi. Kao rezultat potrebe preduzeća da raspolaže i koristi modele za merenje performansi koji bi bolje odgovorili zahtevima savremenih uslova poslovanja i uspešnog upravljanja preduzećem, nastao je i razvio se veliki broj savremenih modela merenja performansi. U nastavku ovog rada, od brojnih savremenih modela koji su zastupljeni u teoriji i praksi, biće prezentovani: dodata tržišna vrednost (MVA – *Market Value Added*), dodata ekonomska vrednost (EVA – *Economic Value Added*) i BSC model.

Dodata tržišna vrednost

Dodata tržišna vrednost (DTV), odnosno originalni naziv *Market Value Added* (MVA) je pokazatelj ekonomskog stanja preduzeća. Drugim rečima, dodata tržišna vrednost je pokazatelj rasta tržišne vrednosti akcijskog kapitala, a utvrđuje se kao razlika između tržišne i knjigovodstvene vrednosti sopstvenog kapitala. Kvantitativno se određuje na sledeći način (Brigham & Daves, 2004):

$$DTV = X * CA - \sum K_A$$

DTV – dodata tržišna vrednost, CA – tržišna cena akcija, N – broj prodatih (otplaćenih) akcija (bez trezorskih akcija) i $\sum K_A$ – knjigovodstvena vrednost sopstvenog kapitala.

Relativni pokazatelj dodate tržišne vrednosti sopstvenog kapitala se određuje koeficijentom *Market to Book Ratio of Share*:

1. za ukupan sopstveni kapital:

$$K_{DTV} = \frac{DTV}{\sum K_A} \neq 1$$

2. kapital po akciji:

$$K_{DTV} = \frac{DTV/N}{\sum K_{A/N}} \neq 1$$

Dodata tržišna vrednost je kumulativni pokazatelj poslovnog uspeha akcionarskog preduzeća i određena je kako istorijskim, tako i sadašnjim i očekivanim poslovnim rezultatima. Ona predstavlja eksterno merilo performansi koje se formira na tržištu kapitala. Takođe, predstavlja ocenu tržišta kapitala, u određenom vremenskom trenutku o neto sadašnjoj vrednosti svih prošlih i budućih kapitalnih projekata. Ovo merilo odražava uspeh sa kojim je preduzeće investiralo kapital u prošlosti i očekivanja o uspešnosti investiranja kapitala u budućnosti (Joković, 2000).

Dodata tržišna vrednost se iskazuje u apsolutnoj, a koeficijent u relativnoj vrednosti. U trenutku osnivanja preduzeća DTV je nula (0), odnosno tržišna vrednost je jednaka investiranom kapitalu. DTV pokazuje povećanu (kreiranu) tržišnu vrednost preduzeća u jednom određenom vremenskom trenutku. Ako je dodata tržišna vrednost pozitivna, koeficijent je veći od jedinice: $DTV > 0$; $kDTV > 1$, i obratno. Pozitivna DTV je znak da je preduzeće uspelo da identifikuje svoje ciljne korisnike/potrošače, njihove potrebe i da može da ispuni njihova očekivanja, ali na način kojim se obezbeđuje da ostvareni prinos na investirani kapital bude iznad cene kapitala. To rezultira time da je preduzeće uvećalo vrednost kapitala koji joj je poveren i samim tim kreirana je vrednost za akcionare. U suprotnom, kada je DTV negativna, preduzeće ne uspeva održati vrednost već se smanjuje.

Između dodate ekonomske vrednosti i dodate tržišne vrednosti postoji direktna veza, jer kretanje tržišne cene akcija zavisi od očekivanog ekonomskog uspeha preduzeća. Međutim, negativna dodata ekonomska vrednost u nekim godinama ne mora uzrokovati i pad tržišne cene akcija. Tržišne cene akcija mogu ostati nepromenjene, kao rezultat očekivanja vlasnika da će poslovanje preduzeća postati profitabilno. Da bi se maksimirala dodata tržišna vrednost sopstvenog kapitala potrebno je maksimirati ekonomski tok dodate ekonomske vrednosti.⁵

Tržišna vrednost sopstvenog (akcijskog) kapitala je poznata ako se akcijama trguje na berzi. Otklanjanje jaza između tržišne vrednosti i potencijalne vrednosti preduzeća moguće je putem: 1) dobro koncipirane i uspešno sprovedene konkurentske strategije preduzeća, 2) unapređenja tehnološke savremenosti, s ciljem poboljšanja produktivnosti i smanjenja troškova po jedinici proizvoda, 3) stalnog (kontinuelnog) unapređivanja poslovanja, 4) smanjenja neizvesnosti i poslovnog rizika preduzeća, 5) optimalnog izbora izvora finansiranja, 6) neutralisanja „neprijateljskog“ preuzimanja preduzeća (Jakovčević & Andrašić, 2010).

⁵ Stewart je u svom istraživanju, obavljenom 1991. godine, a na osnovu podataka iz 25 grupa preduzeća za 1987. i 1988. godinu, utvrdio da između DEV i DTV, kao mera performansi preduzeća, postoji veoma visok stepen determinacije, tačnije da on iznosi 0,97. To znači da je 97% promena DTV uslovljeno promenom DEV, odnosno da je 97% kreirane dodate tržišne vrednosti posledica ostvarenja određenog nivoa DEV. (Stewart, B., (1991) *The Quest For Value*, New York, Harper-Collins).

Ključni problemi uočeni kod primene DTV jesu da ovaj pokazatelj ne uzima u obzir oportunitetne troškove kapitala investiranog u organizaciju. DTV pokazatelj se može odrediti samo na korporativnom nivou, ali ne i za nivo poslovnih jedinica preduzeća. Ovaj pokazatelj može da se koristi i za planiranje buduće tržišne vrednosti akcijskog kapitala na osnovu DEV planiranih projekata. Pokazatelj performansi treba da ima sledeće karakteristike (Pešalj, 2006):

- da može da se izračuna i za nivo poslovnih jedinica, divizija,
- da omogućava vrednovanje performansi za pojedine periode vremena (da bude pokazatelj toka) i
- da podstiče kreiranje vrednosti za akcionare.

Navedene karakteristike poseduje pokazatelj dodate ekonomske vrednosti, koji će biti predstavljen u nastavku rada.

Dodata ekonomska vrednost

Dodata ekonomska vrednost (DEV) odnosno originalni naziv *Economic Value Added* (EVA) je kompozitni pokazatelj finansijskih performansi preduzeća koji za svoju popularnost u savremenom periodu u velikoj meri duguje komercijalnim aktivnostima konsultantske kuće *Stern Stewart & Co.*

Dodata ekonomska vrednost je značajna kao merilo performansi preduzeća, zasnovano na vrednosti, ali i kao koncept poslovanja. Kao merilo performansi, ona pokazuje koliko preduzeće zaista „zarađuje“, odnosno kolika je zarada preduzeća kao entiteta, nakon izmirenja obaveza prema svim stejkholderima. Drugim rečima, pokazatelj je kreirane vrednosti za akcionare tokom određenog perioda, najčešće jedne godine. Kao koncept poslovanja, dodata ekonomska vrednost sugerise menadžerima da se fokusiraju na kreiranje vrednosti za vlasnike kapitala, te da prihvataju samo nove aktivnosti (projekte) čija realizacija može obezbediti stopu prinosa veću od cene kapitala.

Koncept DEV podrazumeva ne samo merenje performansi upotrebom pokazatelja DEV, već i nagrađivanje menadžera i zaposlenih prema njihovom doprinosu vrednosti ili povećanju DEV. Pravilno implementiran koncept DEV podrazumeva da se DEV koristi kao integracija pokazatelja performansi, sistema upravljanja i sistema nagrađivanja, što uključuje i donošenje čitavog spektra poslovnih odluka i usklađivanje nivoa odgovornosti sa nivoom autoriteta za donošenje odluka. Vlasnici (akcionari) su rezidualni stejkholderi, i ostvarenje njihovih ciljeva i interesa podrazumeva da su ciljevi i interesi svih drugih stejkholdera već ostvareni.

Koncepcija dodate ekonomske vrednosti proizlazi iz pretpostavke da je osnovni cilj funkcionisanja preduzeća dugoročan rast vrednosti sopstvenog kapitala i rast tržišne vrednosti akcija. Dodata ekonomska vrednost je sim-

plifikovana koncepcija ekonomske dobiti kojom se izražava ekonomska uspešnost osnovne aktivnosti preduzeća, a utvrđuje se nakon prilagođavanja prihoda i troškova, kao razlika neto dobiti i troškova kapitala u širem smislu. Dodata ekonomska vrednost (DEV) jeste oporezovana dobit umanjena za troškove kapitala u širem smislu. Oporezovana dobit, ili neto dobit, sadrži i troškove kamata, te se dodata ekonomska vrednost može iskazati sledećim analitičkim izrazom (Jakovčević, 2010):

$$DEV = (Do - Do\delta) - (r\kappa \times \Sigma K) \text{ ili}$$

$$DEV = (Don + T\kappa) - (r\kappa \times \Sigma K)$$

$r\kappa$ - cena angažovanog kapitala (određena metodom WACC⁶), Don – neto dobit, $T\kappa$ - troškovi kamata, ΣK – ukupno angažovan kapital, $(Don + T\kappa)$ -modifikovana neto dobit.

Metoda dodate ekonomske vrednosti pomaže menadžmentu preduzeća u donošenju odluka o upotrebi kapitala koji će u budućnosti donositi određenu korist. Dodatom ekonomskom vrednošću se iskazuje doprinos projekta rastu vrednosti sopstvenog kapitala. Metoda se može koristiti kao cilj i kao instrument (oruđe) pri strateškom odlučivanju. Primena koncepcije dodate ekonomske vrednosti za iskazivanje ekonomskog uspeha preduzeća u tekućem poslovanju zahteva veći broj prilagođavanja izvornih računovodstvenih podataka, s obzirom da se računovodstvena dobit temelji na istorijskim eksplicitnim troškovima, a ekonomska dobit na eksplicitnim i implicitnim troškovima.

Potrebe prilagođavanja su različite u preduzećima. Prilagođavanjem se žele otkloniti računovodstveni konzervatizam, podešavanje dobiti (manipulacije menadžmenta izborom računovodstvenih metoda) i isključiti uticaj finansijskih odluka. Pri analizi se uključuju prihodi od prodaje, troškovi nastali u vezi sa realizacijom osnovnih aktivnosti, amortizacija koja je trošak upotrebe osnovnih sredstava, otpis imovine koja je korišćena, a vezana je za aktivnost u koju je uloženi kapital i porez na dobit. Na ovaj način se čisti računovodstvena dobit od prihoda i troškova nastalih van osnovnih (redovnih) aktivnosti preduzeća (Jakovčević, 2010). S tim u vezi treba istaći da postoji značajna razlika između utvrđivanja računovodstvene i ekonomske dobiti. Računovodstvena dobit se utvrđuje kao razlika prihoda i stvarno nastalih (eksplicitnih) troškova u određenom periodu. Ovako utvrđena dobit ne znači i raspoloživost novčanog kapitala za kratkoročno i dugoročno finansiranje poslovanja preduzeća. Ekonomska dobit se određuje kao razlika prihoda i ekonomskih troškova koji uključuju eksplicitne i implicitne troškove. Implicitni troškovi obuhvataju neisplaćenu naknadu za preduzetničke aktivnosti, neostvarene prinose od ulaganja kapitala u druge privred-

⁶ WACC (*Weighted Average Capital Cost*) je prosečna cena kapitala koju kompanija koristi.

ne subjekte ili aktivnosti (na primer veći prinosi od ulaganja kapitala na tržištu hartija od vrednosti), neuplaćene prinose pri korišćenju sopstvenog kapitala u finansiranju poslovanja preduzeća (dividende), neisplaćene naknade za korišćenje osnovnih sredstava vlasnika (zakupnine) i dr.

Ključna karakteristika DEV koncepta je da meri samo finansijsku uspešnost organizacija. Finansijska uspešnost organizacija jeste važna i zapravo predstavlja krajnji rezultat svih drugih aspekata uspešnosti organizacija (u odnosima sa potrošačima, dobavljačima, zaposlenima itd.). Međutim, koncept ne daje dobar uvid u osnovne generatore, (faktore) ostvarenog finansijskog rezultata, pa ni razumevanje koje aspekte poslovanja treba poboljšati i kako uticati na buduću DEV.

Za ocenu ekonomskog potencijala strategijskih mogućnosti preduzeća i za potrebe strategijskog upravljanja rastom vrednosti preduzeća dobit nije adekvatan pokazatelj, te se predlaže nova ekonomska kategorija, a to je dodata ekonomska vrednost. Strategijske odluke treba da su u funkciji racionalnog rasta i razvoja preduzeća koji se postiže ostvarivanjem sredstava za stabilno odvijanje reprodukcije i za njeno proširenje. Rast vrednosti preduzeća se postiže samo ako je dobit veća od troškova angažovanog kapitala shvaćenih u širem smislu (troškovi tuđeg i sopstvenog kapitala).

Koncepciji dodate ekonomske vrednosti mogu se staviti sledeći prigovori (Jakovčević, 2010):

- Ekonomski uspeh poslovanja preduzeća se posmatra sa stanovišta postizanja ciljeva vlasnika preduzeća, tj. ostvarivanja dodate ekonomske vrednosti. Međutim, ciljeve vlasnika je potrebno uravnotežiti s ciljevima zaposlenih, menadžera, kupaca, dobavljača i šire društvene zajednice radi stabilnog dugoročnog razvoja preduzeća.
- Primena koncepcije dodate ekonomske vrednosti za iskazivanje ekonomskog uspeha preduzeća zahteva prilagođavanje više izvornih računovodstvenih podataka, što angažuje dodatno vreme i uzrokuje dodatne troškove. Obim prilagođavanja podataka je za svako preduzeće različit, a uslovljen je, između ostalog, i vrstom delatnosti (proizvodna, uslužna, poljoprivredna i dr.). Za određivanje dodate ekonomske vrednosti u analizu se uključuju samo prihod i troškovi uslovljeni realizacijom osnovne aktivnosti preduzeća. Ovo stoga jer investitori ulažu svoj kapital u preduzeće radi njegove osnovne delatnosti koja nosi određen rizik, a koji investitori prihvataju.
- Obračun troškova u modelu WACC je simplifikovan (pojednostavljen). Pretpostavlja se da vlasnici kapitala definišu željenu stopu prinosa na sopstveni kapital. Međutim, stopa prinosa na sopstveni kapital nije rezultat očekivanja već na nju utiču brojni faktori. Kompleksniji model određivanja troškova sopstvenog kapitala je metod tržišne cene

(CAPM – *Capital Asset Pricing Model*), koji u obračun uključuje rizik ulaganja kapitala u konkretno preduzeće. Model vrednovanja kapitalne aktive (*Capital Asset Pricing Model* – CAPM) pruža značajan doprinos u pravcu razumevanja odnosa između prinosa i rizika i vrednovanja aktive na tržištu kapitala. Osnovna ideja CAPM modela je da aktive izložene istom nivou sistemskog rizika treba da imaju isti nivo očekivanog prinosa. Stoga, CAPM model vrednuje aktivu, tj. određuje njenu cenu na nivou koji obezbeđuje da očekivani prinos odgovara preuzetom sistemskom riziku (Leković, 2022). I kod ovog modela se vrši simplifikacija u smislu da se stopa bezrizičnog ulaganja poistovećuje s oportunitetnom cenom kapitala (stopa prinosa na dugoročne hartije od vrednosti konkretne zemlje – dugoročne državne obveznice), a stopa prinosa na sopstveni kapital i rizik se određuju na osnovu istorijskih podataka (rezultati poslovanja iz prethodnih godina).

Primena dodate ekonomske vrednosti, i pored navedenih slabosti, opravdana je pri odlučivanju o ulaganju kapitala u projekte profitnih organizacija. Na širenje primene koncepcije dodate ekonomske vrednosti utičaće globalizacija i integracija koje zahtevaju jednake kriterije ocenjivanja poslovanja preduzeća.

Balanced Scorecard (BSC - model Nortona i Kaplana)

Kompleksan poslovni ambijent zahteva višedimenzionalni pristup merenju. Naravno, da je finansijska dimenzija primarna, ali sigurno ne može biti jedino relevantna. Stoga je potreban balans između različitih dimenzija merenja performansi (finansijska i nefinansijska merila, dugoročna i kratkoročna, uspešnost upotrebe materijalnih i nematerijalnih resursa, satisfakcija i doprinosi različitih stejkholdera) (Backović & Jovanović, 2014). Mnogi autori smatraju da finansijske mere nisu potpune i adekvatne za merenje i upravljanje performansima profitnih organizacija. Finansijski izveštaji mere protekle performanse, ali malo saopštavaju o kreiranju dugoročnih vrednosti. Kako bi otklonili ovaj nedostatak, Kaplan i Norton predstavili su novi koncept koga su nazvali „*Balanced Scorecard*“. Uravnotežena tablica rezultata kao novi sistem je sačuvao finansijska merenja ali ih je dopunio merama iz tri druge perspektive: od klijenata (kupaca), internog poslovnog procesa kao i učenja i rasta. Tablica rezultata nije zamena za finansijska merenja već je njihova dopuna (Kaplan & Norton, 1992).

Balanced Scorecard kao instrument izbora uravnoteženog sistema mera performansi je izrađen za privatni sektor kako bi prevazišao nedostatke u finansijsko-računovodstvenom modelu, koji je propustio da ukaže na promene u ekonomskoj vrednosti kompanije s obzirom da organizacija bitno investira u nematerijalnu imovinu, kao što su kvalifikacije, motivacija, spo-

sobnosti zaposlenih, korisničko sticanje i zadržavanje, novo korisničko sticanje i korisnička profitabilnost. Ovaj koncept je omogućavao organizacijama da prate finansijske rezultate dok istovremeno nadgledaju napredak u izgradnji kapaciteta i sticanju „neopipljive“ imovine koja će im trebati za budući rast (Kaplan, 2001).

Uravnotežena tablica rezultata omogućuje okvir, da se misija i strategija preduzeća transformiše u merljive poslovne ciljeve, kao i za merenje performansi, ona koristi merila kako bi se zaposleni informisali o pokretačima uspeha danas i sutra. Artikulisanjem ciljeva koje organizacija želi, kao i pokretača koji dovode do tih ciljeva, menadžment namerava kanalisati energiju, sposobnosti i specifična znanja ljudi u organizaciji prema dugoročnim ciljevima (Kaplan & Norton, 2010).

Ključne ideje koncepta BSC-a su: (a) samo finansijski pokazatelji poslovanja nisu dovoljni za upravljanje složenom organizacijom u složenim uslovima, (b) uravnoteženi pogled na organizacione performance mora uključiti najmanje 4 oblasti: finansijske, korisnike/klijente, interne poslovne procese, učenje i razvoj; (c) da BSC obezbeđuje sprovođenje strategije u život, da mobilizuje sve raspoložive resurse za njeno ostvarivanje, te učenje i povratnu vezu. BSC, iako originalno namenjen profitnim organizacijama, modifikovan je kao uspešan sistem i za javna i neprofitna preduzeća. Zahvaljujući njegovoj širokoj koncepcijskoj osnovi, našao je svoju široku primenu i u sektoru neprivrede.

Višedimenzionalno shvatanje poslovne uspešnosti, na kojoj se ovaj koncept zasniva, podrazumeva da se performanse uspeha indentifikuju sa više aspekata a u skladu sa perspektivama posmatranja različitih interesnih strana. *Balanced scorecard* pomaže organizacijama da savladaju tri temeljna problema: uspešno merenje organizacionog učinka, praćenje i iskorišćavanje vrednosti nematerijalne imovine i uspešno sprovođenje strategije. Ovaj koncept uravnotežuje istorijsku tačnost i integritet finansijskih brojeva s pokretačima budućeg uspeha. Ovaj okvir ojačava disciplinu oko sprovođenja strategije izazivajući najviše menadžere da pažljivo transformišu svoje strategije u ciljeve, mere, ciljne vrednosti i inicijative u četiri uravnotežene perspektive: klijenti, unutrašnji procesi, učenje i rast i finansijske (Niven, 2007).

Jedan od ključnih nedostataka *Balanced Scorecard* u merenju performansi ogleda se u tome da ovaj koncept ne pruža standardne performanse uspeha koje bi bile osnov za merenje odstupanja poslovnih ostvarenja, kao predušlova za međusobno rangiranje neprofitnih entiteta po uspehu. Zapravo, nepostojanje standarda performansi, onemogućava organizaciju da utvrdi svoju relativnu poziciju u odnosu na vodeća preduzeća (benchmarking), niti da prati razvoj svojih rezultata u odnosu na objektivne kriterijume (Gajić, 2004).

ZAKLJUČAK

Merenje performansi predstavlja značajan izazov sa kojima se suočavaju preduzeća u savremenim uslovima poslovanja. Ovaj proces jeste značajna sfera interesovanja, s obzirom da je u savremenim uslovima poslovanja od velike važnosti da svako preduzeće poseduje efektivan model merenja performansi. Na taj način je menadžmentu preduzeća omogućeno da prati, meri i kontroliše različite poslovne aspekte preduzeća.

U ovom radu je ukazano na značaj merenja performansi i na neophodnost sveobuhvatnijih istraživanja u ovoj oblasti, a sve u cilju determinisanja adekvatnog sistema mera performansi. Adekvatan sistem merenja performansi u savremenim uslovima treba da zadovolji različite informacione zahteve i da odražava uspešnost u upotrebi materijalnih (fizičkih, finansijskih), ali i nematerijalnih (ljudskih i intelektualnih resursa). Danas, uspešnost savremenog preduzeća ne meri se više samo ostvarenom dobiti, već i ostvarivanjem interesa različitih internih i eksternih grupa, gde i zaposleni takođe sve više postaju ključ uspeha savremenih preduzeća.

Generalno, analiza je pokazala da ne postoji savršeni koncept merenja performansi koji bi bio primenljiv u svim preduzećima. Na kraju, kako nema savršenih modela merenja performansi, buduća istraživanja treba usmeriti pre svega, na dalje kreiranje i implementaciju različitih modela, uključujući kombinaciju više modela i uspostavljanje hibridnih modela merenja performansi, koji bi postali ključan faktor uspešnog upravljanja preduzećem.

LITERATURA

1. Backović, N. & Jovanović, G. (2014) Upravljanje performansama preduzeća u savremenim uslovima poslovanja - strategijski pristup. *Ekonomski signali: poslovni magazin*, 9(1), 55 - 72. <https://doi.org/10.5937/ekonsig1401055B>
2. Brigham, E. F. & Daves R. P. (2004). *Intermediate Financial Management*, B.K. Tomson South-Western.
3. Coenenberg, A. (1988). *Jahresabschluss und Jahresabschluss Analyse*, MI Verlag Moderne Industrie AG&Co. Buchverlag, Landsberg.
4. De Waal A. (2001). *Power of Performance Management, How leading Create Sustained Valued*, John Wacey and Sousinc.
5. Erić, D. (2001). Budžet kao instrument planiranja i kontrole, *Poslovna politika*, mart - april 2001, str. 29 - 35.
6. Figar, N. (2007). *Upravljanje resursima preduzeća*, Ekonomski fakultet, Niš.
7. Gajić, B. (2004), Integrirani savremeni sistemi za merenje performansi preduzeća, *Economic Annals*, No. 161, 151 - 164.
8. Jakovčević, K. & Andrašić, J. (2010). Primena dodate ekonomske vrednosti i neto sadašnje vrednosti pri izboru projekata, *Industrija*, br.4, Beograd.
9. Jakovčević, K. (2006). Ekonomika preduzeća - ekonomska efikasnost angažovanja kapitala u reprodukciji, Ekonomski fakultet, Subotica.

10. Jakovčević, K. (2010). Vrednovanje doprinosa poljoprivredne mehanizacije povećanju kapitala preduzeća, *Ekonomika poljoprivrede*, br. 2, Beograd.
11. Jakovčević, K., (2010). Vrednovanje projekata savremenim metodama, XIV Međunarodni simpozijum YUPMA 2010, Zlatibor.
12. Joković, N. (2000). Unapređenje mera poslovnog uspeha akcionarskog preduzeća, *Industrija*, br. 1–4/2000, Beograd.
13. Kaplan R. & Norton D. (2010). *Uravnotežena tablica rezultata*, MATE, doo., Zagreb,
14. Kaplan R. & Norton D. (1992). *The Balanced Scorecard - Measures that Drive performance*, Harvard Business Review.
15. Kaplan R. (2001). *Strategic Performance Measurement and Management in Nonprofit Organizations*, Non-Profit Management & Leadership, 11(3), Jossey-Bass, A Publishing Unit of John Wiley & Sons, Inc.
16. Kaplan, R. & Norton, D. (1996). *The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action*, Harvard Business School Press, Boston.
17. Knežević, S., et. al. (2019). *Analiza finansijskih izveštaja*, Beograd.
18. Krasulja, D. (2000). *Poslovne finansije*, Ekonomski fakultet, Beograd.
19. Krstić, B. & Sekulić, V. (2007). *Upravljanje performansama preduzeća*, Ekonomski fakultet, Niš.
20. Kuljak, M. (1994). *Koncepti za merenje poslovnog uspeha preduzeća u razvijenim tržišnim privredama*, magistarski rad, Ekonomski fakultet, Beograd.
21. Leković, M. M. (2022). Dokazi za i protiv validnosti modela vrednovanja kapitalne aktive. *Tehnika*, 77(3), 363 - 372. <https://doi.org/10.5937/tehnika2203363L>
22. Niven R. Paul. (2007). *Balanced Scorecard - Korak po korak maksimiziranje učinka i održavanje rezultata*, Poslovni dnevnik, Masmedija, Zagreb.
23. Osborne, D. & Gabler, T. (2002). *Reinventing Government: How the Entrepreneurial Spirit is Transforming the Public Sector*, A Plume book.
24. Pešalj, B. (2006). *Merenje performansi preduzeća*, Ekonomski fakultet, Beograd.
25. Simons, R. (1999). *Performance Measurement and Control System for Implementing Strategy*, Text and Cases, Prentice Hall, New Jersey.
26. Stewart, B. (1991). *The Quest For Value*, New York, Harper-Collins.
27. Verweire, K. & Berghe, V. D. (2004). *Integrated Performance Management*, New Hype or New Paradigm.

APPLICATION OF FF-WASPAS AND WASPAS METHODS IN THE EVALUATION OF TRADE PERFORMANCE IN SERBIA

Radojko Lukić¹

ABSTRACT

Recently, when analyzing trade performance, various multi-criteria decision-making methods are increasingly used individually or integrated. This way, because several criteria are simultaneously used integrally, a realistic idea of the achieved performance is obtained in comparison to classical methods. Based on that, this paper analyzes the dynamics of trade performance in Serbia based on the FF-WASPAS and WASPAS methods. According to the FF-WASPAS method, the top five years in terms of trade performance in Serbia are in order: 2021, 2020, 2019, 2017 and 2018. The worst performance of trade in Serbia according to this method was in 2013. The performance of trade in Serbia in those five years according to the WASPAS method are in the following order: 2022, 2021, 2020, 2019 and 2018. The worst performance of trade in Serbia was achieved according to this method in 2003. All in all, recently they have been under the positive influence of numerous macro and micro factors (favourable economic climate, efficient management of human resources, assets, capital, sales and profit, digitization of the entire business, etc.) improving the performance of trade in Serbia.

KEY WORDS: *performance, efficiency, factors, FF-WASPAS and WASPAS method, Serbian trade.*

SAŽETAK

U novije vreme prilikom analize performansi trgovine sve se više koriste pojedinačno ili integrisano različite metode višekriterijumskog odlučivanja. Na taj način se bolje, jer se istovremeno integralno koristi nekoliko kriterijuma, stiče realna predstava o ostvarenim performansama u odnosu na klasične metode. Polazeći od toga, u ovom radu se analizira dinamika performansi trgovine u Srbiji na bazi FF-WASPAS i WASPAS metoda. Prema FF-WASPAS metodi u top pet godina po performansama trgovine u Srbiji spadaju po re-

¹ prof. dr Radojko Lukić, Faculty of Economics, University of Belgrade, Belgrade, e-mail: radojko.lukic@ekof.bg.ac.rs

dosledu: 2021, 2020, 2019, 2017. i 2018. Najlošije performanse trgovine u Srbiji prema ovoj metodi su bile u 2013. Po performansama trgovine u Srbiji u tih pet godina prema WASPAS metodi spadaju po redosledu: 2022, 2021, 2020, 2019. i 2018. Najlošije performanse trgovine u Srbiji ostvarene su prema ovoj metodi u 2003. Sve u svemu, u poslednje vreme su se pod pozitivnim uticajem brojnih makro i mikro faktora (povoljna ekonomska klima, efikasno upravljanje ljudskim resursama, aktivom, kapitalom, prodajom i profitom, digitalizacija celokupnog poslovanja, itd.) poboljšale performanse trgovine u Srbiji.

KLJUČNE REČI: *performanse, efikasnost, faktori, FF-WASPAS i WASPAS metoda, trgovina Srbije.*

INTRODUCTION

It is very challenging, current, significant and complex research of trade performance based on multi-criteria decision-making methods in the function of realistic assessment and improvement (Ersoy, 2017; Đalic et al., 2020; Kovač et al., 2021; Lalić, et al., 2021; Mikšić et al., 2021; Stanković, et al., 2020; Saaty, 2008; Trunkg, 2021). Based on that, the subject of research in this paper is the application of FF-WASPAS and WASPAS methods in the evaluation of the dynamics of trade performance in Serbia. The primary goal and purpose of this is to investigate the dynamics of trade performance in Serbia as comprehensively as possible to improve it in the future by applying relevant measures.

In the world in recent times, due to its importance, there is an increasingly rich literature devoted to the evaluation of trade performance based on various methods of multi-criteria decision-making. This is also the case with literature in Serbia (Lukic & Hadrovic, 2019, 2021, 2022; Lukic & Kozarevic, 2021; Lukic, 2020; Lukic, 2021a,b,c,d; Lukic et al., 2020a,b; Lukic, 2022a,b,-c,d,e,f,g,h, 2023a,b,c,d,e,f,g,h,i,j,k,l,m,n). This work serves as a theoretical, methodological and empirical basis for more complex research into factors of the dynamics of trade performance in Serbia.

The research hypothesis in this paper is based on the fact that continuous analysis of critical factors of the dynamics of trade performance, in the specific case of Serbia, based on multi-criteria decision-making methods, including FF-WASPAS and WASPAS, is a basic assumption for improvement in the future by applying adequate measures. Because several critical factors of trade performance dynamics are integrated at the same time, which is not the case with classic methods.

Empirical data for the research of the treated problem in this paper were collected from the Agency for Economic Registers of the Republic of Serbia. The data used are “produced” by the relevant international standards. Abo-

ut the international comparison of the obtained results, there are no restrictions.

METHODOLOGY

The research of the treated problem in this work is based on the application of the FF-WASPAS (Fermatean Fuzzy WASPAS) method. The FF-WASPAS method is based on Fermatean fuzzy sets.

Fermatean fuzzy sets (*Fermatean Fuzzy Sets - FFSs*) are a good tool for the most accurate and flexible management of uncertain information (Senapati & Yager, 2020). It can be successfully used in the decision-making process. Three components are used in defining FFSs. These are: degree of membership (α), degree of non-membership (β) and degree of indeterminacy (π). We will present some features and operators of FFSs.

Definition 1. *Suppose that X is a universe of discourse. Then the Fermatean fuzzy set can be $\tilde{\mathcal{R}}$ defined as follows:*

$$\tilde{\mathcal{R}} = \{(x, \alpha_{\mathcal{R}}(x), \beta_{\mathcal{R}}): x \in X\} \quad (1)$$

wherein

$$\alpha_{\mathcal{R}}(x): X \rightarrow [0,1], \beta_{\mathcal{R}}(x): X \rightarrow [0,1], \text{ and } 0 \leq (\alpha_{\mathcal{R}}(x))^3 + (\beta_{\mathcal{R}}(x))^3 \leq 1.$$

In addition, the degree of uncertainty is $\pi_{\mathcal{R}}(x) = \sqrt[3]{1 - (\alpha_{\mathcal{R}}(x))^3 - (\beta_{\mathcal{R}}(x))^3}$. For convenience, we use $\tilde{\mathcal{R}} = (\alpha_{\mathcal{R}}, \beta_{\mathcal{R}})$ to represent FFS (Senapati & Yager, 2019a).

Definition 2. *Let be $\tilde{\mathcal{R}} = (\alpha_{\mathcal{R}}, \beta_{\mathcal{R}})$ and $\tilde{\mathcal{S}} = (\alpha_{\mathcal{S}}, \beta_{\mathcal{S}})$ two Fermatean fuzzy sets and λ positive real number ($\lambda \leq 0$). Then the following operators can be defined for FFSs (Senapati & Yager, 2019a).*

$$\tilde{\mathcal{R}} \oplus \tilde{\mathcal{S}} = \left(\sqrt[3]{\alpha_{\mathcal{R}}^3 + \beta_{\mathcal{S}}^3 - \alpha_{\mathcal{R}}^3 \alpha_{\mathcal{S}}^3}, \beta_{\mathcal{R}} \beta_{\mathcal{S}} \right) \quad (2)$$

$$\tilde{\mathcal{R}} \otimes \tilde{\mathcal{S}} = \left(\alpha_{\mathcal{R}} \alpha_{\mathcal{S}}, \sqrt[3]{\beta_{\mathcal{R}}^3 + \beta_{\mathcal{S}}^3 - \beta_{\mathcal{R}}^3 \beta_{\mathcal{S}}^3} \right) \quad (3)$$

$$\lambda \cdot \tilde{\mathcal{R}} = \left(\sqrt[3]{1 - (1 - \alpha_{\mathcal{R}}^3)^\lambda}, \beta_{\mathcal{R}}^\lambda \right) \quad (4)$$

$$\tilde{\mathcal{R}}^\lambda = \left(\alpha_{\tilde{\mathcal{R}}}^\lambda, \sqrt[3]{1 - (1 - \beta_{\tilde{\mathcal{R}}}^3)^\lambda} \right) \quad (5)$$

Definition 3. Suppose that $\tilde{\mathcal{R}} = (\alpha_{\tilde{\mathcal{R}}}, \beta_{\tilde{\mathcal{R}}})$ FFS. The score \mathcal{J} function and accuracy function \mathcal{A} for FFS are defined as follows (Senapati & Yager, 2019a):

$$\mathcal{J}(\tilde{\mathcal{R}}) = \alpha_{\tilde{\mathcal{R}}}^3 - \beta_{\tilde{\mathcal{R}}}^3 \quad (6)$$

$$\mathcal{A}(\tilde{\mathcal{R}}) = \alpha_{\tilde{\mathcal{R}}}^3 + \beta_{\tilde{\mathcal{R}}}^3 \quad (7)$$

These functions are used to compare two FFSs, i.e. $\tilde{\mathcal{R}} = (\alpha_{\tilde{\mathcal{R}}}, \beta_{\tilde{\mathcal{R}}})$ and $\tilde{\mathcal{S}} = (\alpha_{\tilde{\mathcal{S}}}, \beta_{\tilde{\mathcal{S}}})$. They exist when different conditions are met (Senapati & Yager, 2019a):

1. If $\mathcal{J}(\tilde{\mathcal{R}}) < \mathcal{J}(\tilde{\mathcal{S}})$, then $\tilde{\mathcal{R}} < \tilde{\mathcal{S}}$;
2. If $\mathcal{J}(\tilde{\mathcal{R}}) > \mathcal{J}(\tilde{\mathcal{S}})$, then $\tilde{\mathcal{R}} > \tilde{\mathcal{S}}$;
3. If $\mathcal{J}(\tilde{\mathcal{R}}) = \mathcal{J}(\tilde{\mathcal{S}})$, then
 - i. f $\mathcal{A}(\tilde{\mathcal{R}}) < \mathcal{A}(\tilde{\mathcal{S}})$, then $\tilde{\mathcal{R}} < \tilde{\mathcal{S}}$;
 - ii. If $\mathcal{A}(\tilde{\mathcal{R}}) > \mathcal{A}(\tilde{\mathcal{S}})$, then $\tilde{\mathcal{R}} > \tilde{\mathcal{S}}$;
 - iii. If $\mathcal{A}(\tilde{\mathcal{R}}) = \mathcal{A}(\tilde{\mathcal{S}})$, then $\tilde{\mathcal{R}} = \tilde{\mathcal{S}}$.

Definition 4. Complement FFS $\tilde{\mathcal{R}} = (\alpha_{\tilde{\mathcal{R}}}, \beta_{\tilde{\mathcal{R}}})$ is defined as follows (Senapati & Yager, 2019a):

$$Com(\tilde{\mathcal{R}}) = (\beta_{\tilde{\mathcal{R}}}, \alpha_{\tilde{\mathcal{R}}}) \quad (8)$$

Definition 5. Let be a $\tilde{\mathcal{R}}_i = (\alpha_{\tilde{\mathcal{R}}_i}, \beta_{\tilde{\mathcal{R}}_i})$ ($i = 1, 2, \dots, n$) set of n FFSs, and $w = (w_1, w_2, \dots, w_n)^T$ the corresponding weight vector for the $\tilde{\mathcal{R}}_i = \sum_i w_i = 1$. Fermatean fuzzy weighted average (FFWA) aggregate operator is defined based on the following equation (Senapati & Yager, 2019b):

$$FFWA(\tilde{\mathcal{R}}_1, \tilde{\mathcal{R}}_2, \dots, \tilde{\mathcal{R}}_n) = \left(\sum_{i=1}^n w_i \alpha_{\tilde{\mathcal{R}}_i}, \sum_{i=1}^n w_i \beta_{\tilde{\mathcal{R}}_i} \right) \quad (9)$$

Definition 6. In Definition 3, the function score FFS is defined. Let's assume that $\tilde{\mathcal{R}} = (\alpha_{\tilde{\mathcal{R}}}, \beta_{\tilde{\mathcal{R}}})$ FFS. The value $\mathcal{J}(\tilde{\mathcal{R}})$ can vary in the range from -1 to 1. According to this range, a positive score FFS function is defined which always gives a positive defuzzified value.

$$\mathcal{J}^P(\tilde{X}_{ij}) = 1 + \mathcal{J}(\tilde{X}_{ij}) \quad (10)$$

WASPAS (Weighted Aggregates Sum Product Assessment) is a multi-criteria decision-making (MCDM) method that is widely used for various decision-making problems. It is a combination of two popular multi-criteria decision-making methods: the Weighted Sum Model (WSM), and the Weighted Product Model (WPM) (Zavadskas et al., 2012). In this paper, a new, more efficient method based on Fermatean fuzzy sets and the classical WASPAS method for decision-making in an uncertain environment. Definitions and operators of Fermatean fuzzy sets are used in the extended WASPAS method (*Fermatean Fuzzy WASPAS method*).

Let n , m , and p denote the number of alternatives, the number of criteria, and the number of decision-makers, respectively. The procedure of the extended WASPAS method takes place through several steps.

Step 1: Forming a group of decision-makers. In this step, experts are chosen to define the problem. They should have enough knowledge about the subject.

Step 2: Defining a set of alternatives. A group of decision-makers should evaluate the problem and list possible and important alternatives for the evaluation process.

Step 3: Defining a set of evaluation criteria. Alternatives should be evaluated against some criteria. A group of decision-makers should research and define the evaluation criteria. Criteria should be defined based on data obtained on alternatives from already available existing studies of related topics.

Step 4: Defining the weight of each criterion (w_j). In this step, for example, the SMART (Simple Multi-Attribute Rating Technique) method (Zardari et al., 2014) can be used to determine the weight of the criteria. According to this method, the decision maker is asked to assign 10 points to the least important criterion, i.e. the important criteria. They should give an increasing number of points (up to 100) for other more important criteria. The sum of points of all criteria assigned by decision-makers is calculated. The weights of the criteria are finally determined by normalizing the sum of points.

Step 5: Defining linguistic terms and corresponding Fermatean fuzzy scopes. In this step, some linguistic terms such as “very low” and “very high” and their corresponding FFS should be defined by decision-makers.

Step 6: Obtaining the decision maker’s evaluation of the alternatives for each criterion. In this step, the decision maker should evaluate the alternatives to each defined criterion. Linguistic terms defined in the previous step

based on Fermatean fuzzy sets are used in the evaluation process. Here, the evaluation of the i -th alternative concerning the j -th criterion by the k -th

decision maker is symbolized by $\tilde{E}_{ijk} = (\alpha_{E_{ijk}}, \beta_{E_{ijk}})$.

Step 7: Aggregating the evaluation of decision makers. In the previous section, the aggregation operator in equation (9) was defined. Using this

equation and equal weights ($w_k = \frac{1}{p}$), the evaluations given by each decision maker in step 6 are aggregated. Accordingly, the aggregated evaluations

or elements of the decision matrix ($\tilde{X}_{ij} = (\alpha_{X_{ij}}, \beta_{X_{ij}})$) are represented as follows:

$$\tilde{X}_{ij} = FFWA(\tilde{E}_{ij1}, \tilde{E}_{ij2}, \dots, \tilde{E}_{ijp}) = \left(\frac{1}{p} \sum_{k=1}^p \alpha_{E_{ijk}}, \frac{1}{p} \sum_{k=1}^p \beta_{E_{ijk}} \right) \quad (11)$$

Step 8: Normalization of the decision matrix. In the classic WASPAS method, the linear normalization method is used to normalize the decision matrix. When we use Fermatean fuzzy scopes, we deal with elements that range from 0 to 1. Therefore, the normalization method should not be used to change the value scale. However, if we have non-benefit (cost) criteria, we must make certain modifications. In this study, the concept of the complement of FFS is used to transform the values related to non-beneficial criteria. The complement is defined in equation (8). Let BC and NC be the sets of benefit and non-benefit criteria, respectively. The elements of the normalized decision matrix can be defined as follows:

$$\tilde{N}_{ij} = \begin{cases} \tilde{X}_{ij} & \text{if } j \in BC \\ Com(\tilde{X}_{ij}) & \text{if } j \in NC \end{cases} \quad (12)$$

Step 9: Calculating WSM and WPM measures. But based on the addition, multiplier and other operators of FFSs defined in the previous section (equation (2) to (5)), we can calculate measures related to WSM and WPM.

$$\tilde{Q}_i^S = \bigoplus_{j=1}^m (w_j \oplus \tilde{N}_{ij}) \quad (13)$$

$$\tilde{Q}_i^P = \bigoplus_{j=1}^m (\tilde{N}_{ij}^{w_j}) \quad (14)$$

Step 10: Calculate the WASPAS measure. The WASPAS measure is calculated by combining the WSM and WPM measures. It is necessary to de-

fine the combined parameter γ and its value in this step. In this calculation step, the following formula is used:

$$\tilde{Q}_i = \gamma \tilde{Q}_i^S \oplus (1 - \gamma) \tilde{Q}_i^P \quad (15)$$

Step 11: Ranking alternatives based on positive values \tilde{Q}_i . Definition 6, presented in the previous section, is used to compare the values \tilde{Q}_i and rank the alternatives.

In the following, we will present the characteristics of the classical WASPAS method, which is also, to compare the results with FF-WASPAS, applied in the research of the problem treated in this paper.

WASPAS (Weighted Aggregates Sum Product Assessment) was proposed by Zavadskas et al. (2012). It respects the unique combination of two well-known approaches of multi-criteria decision making (MCDM - Multi-Criteria Decision Making): the method of weighted sums (WS - Weighted Sum) and the method of weighted products (WP - Weighted Product). The WASPAS method is used to solve various complex problems in multi-criteria decision-making (for example, production decision-making) (Chakraborty & Zavadskas, 2014; Zavadskas et al., 2013a, b). An advanced fuzzy WASPAS method was developed for solving complex problems under uncertainty.

The procedure of the WASPAS method consists of the following steps (Urosevic et al., 2017):

Step 1. Determining the optimal performance rating for each criterion.

The optimal performance rating is calculated as follows:

$$x_{0j} = \begin{cases} \max_i x_{ij}; & j \in \Omega_{max} \\ \min_i x_{ij}; & j \in \Omega_{min} \end{cases}, \quad (16)$$

where: x_{0j} denotes the optimal performance rating of the i -th criterion, Ω_{max} denotes the benefit criterion (the higher the value, the better), Ω_{min} denotes the set of cost criteria (the lower the value, the better), m denotes the number of alternatives ($i = 0, 1, \dots, m$), and n denotes the number of criteria ($j = 0, 1, \dots, n$).

Step 2. Determination of the normalized decision matrix.

The normalized performance rating is calculated as follows:

$$r_{ij} = \begin{cases} \frac{x_{ij}}{x_{0j}}; & j \in \Omega_{max} \\ \frac{x_{0j}}{x_{ij}}; & j \in \Omega_{min} \end{cases}, \quad (17)$$

where: r_{ij} denotes the normalized performance rating of the i - th alternative about the j - th criterion.

Step 3. Calculation of the relative importance of the i - th alternative based on the WS method.

The relative importance of the i - th alternative, based on the WS method, is calculated as follows:

$$Q_i^{(1)} = \sum_{j=1}^n w_j r_{ij}, \quad (18)$$

where: $Q_i^{(1)}$ indicates the relative importance of the i - th alternative about the j - th criterion, based on the WS method.

Step 4. Calculation of the relative importance of the i - th alternative, based on the WP method.

The relative importance of the alternative, based on the WP method, is calculated as follows:

$$Q_i^{(2)} = \prod_{j=1}^n r_{ij}^{w_j}, \quad (19)$$

where: $Q_i^{(2)}$ denotes the relative importance of the i - th alternative about the j - th criterion, based on the WP method.

Step 5. Calculating the overall relative importance of each alternative.

The total relative importance (common generalized criterion of weight aggregations of additive and multiplicative methods) (Zavadskas et al., 2012) is calculated as follows:

$$Q_i = \lambda Q_i^{(1)} + (1 - \lambda) Q_i^{(2)} = \lambda \sum_{j=1}^n w_j r_{ij} + (1 - \lambda) \prod_{j=1}^n r_{ij}^{w_j} \quad (20)$$

where: λ is the coefficient and $\lambda \in [0, 1]$.

When decision-makers have no preference for the coefficient, the value is 0.5, and equation (5) is expressed as:

$$Q_i = 0.5Q_i^{(1)} + 0.5Q_i^{(2)} = 0.5 \sum_{j=1}^n w_j r_{ij} + 0.5 \prod_{j=1}^n r_{ij}^{w_j} \quad (21)$$

RESULTS AND DISCUSSION

To compare the obtained results research on the dynamics of trade performance in Serbia will first be carried out based on FF-WASPAS and then using the classic WASPAS method. In the specific case, the selected criteria are C1 - number of employees, C2 - assets, C3 - capital, C4 - sales and C5 - net profit. They fully correspond to the nature of the trading business and, in addition, are a good measure of performance. Alternatives (A1 – A20) were observed for individual years in the period 2002 – 2021 (FF-WASPAS), and 2003 – 2022 (WASPAS). Table 1 shows the criteria, alternatives and initial data. (In this paper, all calculations are the author's.)

Table 1. Initial data

Year	(I) Number of employees	(I) Assets	(I) Capital	(O) Sales	(O) Net profit
2002	159881	408777	155219	538446	7291
2003	173615	511466	176372	678953	12444
2004	173529	739522	214201	956885	23540
2005	179895	1267296	582530	1220051	45310
2006	187028	1440435	676899	1531190	70878
2007	205215	1832673	790197	1971676	90281
2008	215540	2101239	796758	2364978	84995
2009	208595	2206975	803361	2243762	74201
2010	202585	2080584	596110	2495934	80709
2011	199718	2152946	664968	2689107	91637
2012	193954	2354259	716558	2979785	93687
2013	193210	2160474	746992	2891518	89730
2014	191621	2157564	761305	2594602	86955
2015	159621	2197931	805009	2731999	95265
2016	206092	2324843	859749	3009651	105238
2017	208020	2375290	920992	3172393	122727
2018	219373	2524897	1007972	3361094	121816
2019	222049	2682931	1073056	3608329	139409
2020	227618	2837599	1183026	3664505	171010
2021	234727	3166529	1318126	4754169	170703
2022	234011	3490398	1426553	5511864	214917

Note: Data are expressed in millions of dinars. The number of employees is expressed in whole numbers. I – inputs. O – outputs; Source: Agency for Economic Registers of the Republic of Serbia

Table 2 shows the evaluation and weight coefficients of the criteria.

Table 2. Evaluation and weight coefficients of the criteria

KIND	Criteria	DM1	DM2	DM3	SUM	Wj
1	C1	100	100	100	300	0.25
1	C2	70	80	60	210	0.17
1	C3	70	75	65	210	0.17
1	C4	70	90	80	240	0.20
1	C5	80	80	90	250	0.21
				Total Sum	1210	1

Table 3 shows the linguistic terms and FFSs.

Table 3. The linguistic terms and FFSs

The linguistic terms and FFSs		Fermatean Fuzzy Number	
Linguistic Terms	Abbreviation	μ	ν
		Very Very Low	VVL
Very Low	VL	0.10	0.75
Low	L	0.25	0.60
Medium Low	ML	0.40	0.50
Medium	M	0.50	0.40
Medium High	MH	0.60	0.30
High	H	0.70	0.20
Very High	VH	0.80	0.10
Very Very High	VVH	0.90	0.10

Table 4 shows the evaluation of the alternatives to the criteria.

Table 4. Evaluation of alternatives to the criteria

	1st criteria			2nd criteria			3rd criteria			4th criteria			5th criteria		
	DM 1	DM 2	DM 3	DM 1	DM 2	DM 3	DM 1	DM 2	DM 3	DM 1	DM 2	DM 3	DM 1	DM 2	DM 3
1st Alternative	ML	M	L	VL	VVL	VVL	ML	M	MH	VL	L	VL	M	M	ML
2nd Alternative	H	M	H	ML	M	L	M	M	MH	ML	M	M	M	MH	ML
3rd Alternative	ML	VH	L	VVL	VL	VVL	VL	VVL	VL	VL	VVL	VL	L	VL	VVL
4th Alternative	M	H	ML	VVL	VL	VVL	VL	VL	VL	ML	ML	VL	M	L	L
5th Alternative	MH	MH	H	MH	ML	M	ML	M	M	M	ML	ML	ML	ML	M

6th Alternative	L	VL	L	MH	M	ML	H	M	H	MH	ML	ML	MH	MH	M
7th Alternative	VL	ML	L	ML	M	M	M	M	MH	VH	VH	VH	MH	MH	MH
8th Alternative	VL	VL	VL	ML	M	M	M	M	M	H	H	VH	MH	M	MH
9th Alternative	VL	ML	ML	H	MH	H	M	M	MH	VH	H	H	MH	ML	M
10th Alternative	MH	M	M	L	L	ML	L	L	M	ML	L	ML	MH	H	M
11th Alternative	H	H	M	L	M	L	ML	M	ML	M	M	M	H	M	MH
12th Alternative	M	ML	M	VL	VL	VL	VL	VVL	VL	VVL	VVL	VVL	VL	VL	VL
13th Alternative	H	MH	MH	H	MH	MH	ML	MH	MH	M	M	M	ML	M	ML
14th Alternative	M	ML	M	VVL	VL	VVL	VL	VVL	VVL	VL	ML	L	L	L	VVL
15th Alternative	VL	M	M	VH	H	H	VH	VVH	VVH	H	H	H	VH	VH	VH
16th Alternative	H	H	VH	H	H	H	VH	VH	VH	H	H	H	VH	H	VH
17th Alternative	VH	H	H	H	H	M	VH	H	H	H	H	H	VH	VH	VH
18th Alternative	VH	H	VH	H	H	H	VH	VH	H	VH	H	H	VH	H	H
19th Alternative	VH	VH	VH	VH	VH	VH	VH	VH	VH	VH	VH	VH	VH	VH	VH
20th Alternative	VH	VH	VH	VH	VH	VH	VH	VH	VH	VH	VH	VH	VH	VH	VH

Tables 5 - 11 show the calculations and results of the FF-WASPAS method (2002 – 2021).

Table 5. Initial Aggregated Matrix

Initial Aggregated Matrix	0.25	0.25	0.17	0.17	0.17	0.17	0.20	0.20	0.21	0.21
	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	C1		C2		C3		C4		C5	
A1	0.38	0.50	0.10	0.85	0.50	0.40	0.15	0.70	0.47	0.43
A2	0.63	0.27	0.38	0.50	0.53	0.37	0.47	0.43	0.50	0.40
A3	0.48	0.40	0.10	0.85	0.10	0.80	0.10	0.80	0.15	0.75
A4	0.53	0.37	0.10	0.85	0.10	0.75	0.30	0.58	0.33	0.53
A5	0.63	0.27	0.50	0.40	0.47	0.43	0.43	0.47	0.43	0.47
A6	0.20	0.65	0.50	0.40	0.63	0.27	0.47	0.43	0.57	0.33
A7	0.25	0.62	0.47	0.43	0.53	0.37	0.80	0.10	0.60	0.30
A8	0.10	0.75	0.47	0.43	0.50	0.40	0.73	0.17	0.57	0.33
A9	0.30	0.58	0.67	0.23	0.53	0.37	0.73	0.17	0.50	0.40

A10	0.53	0.37	0.30	0.57	0.33	0.53	0.35	0.53	0.60	0.30
A11	0.63	0.27	0.33	0.53	0.43	0.47	0.50	0.40	0.60	0.30
A12	0.47	0.43	0.10	0.75	0.10	0.80	0.10	0.90	0.10	0.75
A13	0.63	0.27	0.63	0.27	0.53	0.37	0.50	0.40	0.43	0.47
A14	0.47	0.43	0.10	0.85	0.10	0.85	0.25	0.62	0.20	0.70
A15	0.37	0.52	0.73	0.17	0.87	0.10	0.70	0.20	0.80	0.10
A16	0.73	0.17	0.70	0.20	0.80	0.10	0.70	0.20	0.77	0.13
A17	0.73	0.17	0.63	0.27	0.73	0.17	0.70	0.20	0.80	0.10
A18	0.77	0.13	0.70	0.20	0.77	0.13	0.73	0.17	0.73	0.17
A19	0.80	0.10	0.80	0.10	0.80	0.10	0.80	0.10	0.80	0.10
A20	0.80	0.10	0.90	0.10	0.90	0.10	0.90	0.10	0.90	0.10

Table 6. Normalized Matrix

Normalized Matrix	0.25	0.25	0.17	0.17	0.17	0.17	0.20	0.20	0.21	0.21
	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	C1		C2		C3		C4		C5	
A1	0.38	0.50	0.10	0.85	0.50	0.40	0.15	0.70	0.47	0.43
A2	0.63	0.27	0.38	0.50	0.53	0.37	0.47	0.43	0.50	0.40
A3	0.48	0.40	0.10	0.85	0.10	0.80	0.10	0.80	0.15	0.75
A4	0.53	0.37	0.10	0.85	0.10	0.75	0.30	0.58	0.33	0.53
A5	0.63	0.27	0.50	0.40	0.47	0.43	0.43	0.47	0.43	0.47
A6	0.20	0.65	0.50	0.40	0.63	0.27	0.47	0.43	0.57	0.33
A7	0.25	0.62	0.47	0.43	0.53	0.37	0.80	0.10	0.60	0.30
A8	0.10	0.75	0.47	0.43	0.50	0.40	0.73	0.17	0.57	0.33
A9	0.30	0.58	0.67	0.23	0.53	0.37	0.73	0.17	0.50	0.40
A10	0.53	0.37	0.30	0.57	0.33	0.53	0.35	0.53	0.60	0.30
A11	0.63	0.27	0.33	0.53	0.43	0.47	0.50	0.40	0.60	0.30
A12	0.47	0.43	0.10	0.75	0.10	0.80	0.10	0.90	0.10	0.75
A13	0.63	0.27	0.63	0.27	0.53	0.37	0.50	0.40	0.43	0.47
A14	0.47	0.43	0.10	0.85	0.10	0.85	0.25	0.62	0.20	0.70
A15	0.37	0.52	0.73	0.17	0.87	0.10	0.70	0.20	0.80	0.10
A16	0.73	0.17	0.70	0.20	0.80	0.10	0.70	0.20	0.77	0.13
A17	0.73	0.17	0.63	0.27	0.73	0.17	0.70	0.20	0.80	0.10
A18	0.77	0.13	0.70	0.20	0.77	0.13	0.73	0.17	0.73	0.17
A19	0.80	0.10	0.80	0.10	0.80	0.10	0.80	0.10	0.80	0.10
A20	0.80	0.10	0.90	0.10	0.90	0.10	0.90	0.10	0.90	0.10

Table 7. Weighted Normalized Matrix for WSM

Weighted Normalized Matrix for WSM	1	1	2	2	3	3	4	4	5	5
	C1		C2		C3		C4		C5	
A1	0.24	0.84	0.06	0.97	0.28	0.85	0.09	0.93	0.28	0.84
A2	0.41	0.72	0.22	0.89	0.30	0.84	0.28	0.85	0.30	0.83
A3	0.31	0.80	0.06	0.97	0.06	0.96	0.06	0.96	0.09	0.94
A4	0.34	0.78	0.06	0.97	0.06	0.95	0.18	0.90	0.20	0.88
A5	0.41	0.72	0.28	0.85	0.26	0.86	0.26	0.86	0.26	0.85
A6	0.13	0.90	0.28	0.85	0.37	0.80	0.28	0.85	0.34	0.80
A7	0.16	0.89	0.26	0.86	0.30	0.84	0.51	0.63	0.37	0.78
A8	0.06	0.93	0.26	0.86	0.28	0.85	0.46	0.70	0.34	0.80
A9	0.19	0.87	0.39	0.78	0.30	0.84	0.46	0.70	0.30	0.83
A10	0.34	0.78	0.17	0.91	0.19	0.90	0.21	0.88	0.37	0.78
A11	0.41	0.72	0.19	0.90	0.24	0.88	0.30	0.83	0.37	0.78
A12	0.30	0.81	0.06	0.95	0.06	0.96	0.06	0.98	0.06	0.94
A13	0.41	0.72	0.37	0.80	0.30	0.84	0.30	0.83	0.26	0.85
A14	0.30	0.81	0.06	0.97	0.06	0.97	0.15	0.91	0.12	0.93
A15	0.23	0.85	0.44	0.73	0.55	0.67	0.43	0.73	0.52	0.62
A16	0.49	0.64	0.41	0.76	0.49	0.67	0.43	0.73	0.49	0.66
A17	0.49	0.64	0.37	0.80	0.44	0.73	0.43	0.73	0.52	0.62
A18	0.52	0.61	0.41	0.76	0.46	0.70	0.46	0.70	0.46	0.69
A19	0.55	0.57	0.49	0.67	0.49	0.67	0.51	0.63	0.52	0.62
A20	0.55	0.57	0.59	0.67	0.59	0.67	0.61	0.63	0.62	0.62

Table 8. Calculation for WSM

Calculation for WSM	1	1	2	2	3	3	4	4	5	5				
	$1-(\mu^* \mu^* \mu)$	v	$1-(\mu^* \mu^* \mu)$	v	$1-(\mu^* \mu^* \mu)$	v	$1-(\mu^* \mu^* \mu)$	v	$1-(\mu^* \mu^* \mu)$	v	Y	0.5		
	C1		C2		C3		C4		C5		QiS		YQiS	
A1	0.99	0.84	1.00	0.97	0.98	0.85	1.00	0.93	0.98	0.84	0.39	0.55	0.31	0.74
A2	0.93	0.72	0.99	0.89	0.97	0.84	0.98	0.85	0.97	0.83	0.53	0.38	0.43	0.61
A3	0.97	0.80	1.00	0.97	1.00	0.96	1.00	0.96	1.00	0.94	0.31	0.67	0.25	0.82
A4	0.96	0.78	1.00	0.97	1.00	0.95	0.99	0.90	0.99	0.88	0.38	0.57	0.30	0.75
A5	0.93	0.72	0.98	0.85	0.98	0.86	0.98	0.86	0.98	0.85	0.52	0.39	0.42	0.62
A6	1.00	0.90	0.98	0.85	0.95	0.80	0.98	0.85	0.96	0.80	0.51	0.41	0.41	0.64
A7	1.00	0.89	0.98	0.86	0.97	0.84	0.87	0.63	0.95	0.78	0.60	0.32	0.49	0.56
A8	1.00	0.93	0.98	0.86	0.98	0.85	0.91	0.70	0.96	0.80	0.55	0.38	0.44	0.62
A9	0.99	0.87	0.94	0.78	0.97	0.84	0.91	0.70	0.97	0.83	0.58	0.33	0.47	0.58

CONFERENCE PROCEEDINGS

A10	0.96	0.78	1.00	0.91	0.99	0.90	0.99	0.88	0.95	0.78	0.47	0.44	0.38	0.66
A11	0.93	0.72	0.99	0.90	0.99	0.88	0.97	0.83	0.95	0.78	0.54	0.37	0.43	0.61
A12	0.97	0.81	1.00	0.95	1.00	0.96	1.00	0.98	1.00	0.94	0.30	0.69	0.24	0.83
A13	0.93	0.72	0.95	0.80	0.97	0.84	0.97	0.83	0.98	0.85	0.56	0.34	0.45	0.59
A14	0.97	0.81	1.00	0.97	1.00	0.97	1.00	0.91	1.00	0.93	0.31	0.65	0.25	0.81
A15	0.99	0.85	0.92	0.73	0.83	0.67	0.92	0.73	0.86	0.62	0.74	0.19	0.61	0.43
A16	0.88	0.64	0.93	0.76	0.88	0.67	0.92	0.73	0.88	0.66	0.74	0.16	0.61	0.39
A17	0.88	0.64	0.95	0.80	0.92	0.73	0.92	0.73	0.86	0.62	0.73	0.17	0.60	0.41
A18	0.86	0.61	0.93	0.76	0.90	0.70	0.91	0.70	0.90	0.69	0.74	0.16	0.61	0.40
A19	0.84	0.57	0.88	0.67	0.88	0.67	0.87	0.63	0.86	0.62	0.80	0.10	0.67	0.32
A20	0.84	0.57	0.80	0.67	0.80	0.67	0.77	0.63	0.76	0.62	0.88	0.10	0.76	0.32

Table 9. Weighted Normalized Matrix for WPM

Weighted Normalized Matrix for WPM	1	1	2	2	3	3	4	4	5	5
	C1		C2		C3		C4		C5	
A1	0.79	0.32	0.67	0.53	0.89	0.23	0.69	0.43	0.85	0.26
A2	0.89	0.17	0.85	0.28	0.90	0.21	0.86	0.26	0.87	0.24
A3	0.84	0.25	0.67	0.53	0.67	0.49	0.63	0.51	0.68	0.47
A4	0.86	0.23	0.67	0.53	0.67	0.45	0.79	0.35	0.80	0.32
A5	0.89	0.17	0.89	0.23	0.88	0.24	0.85	0.28	0.84	0.28
A6	0.67	0.42	0.89	0.23	0.92	0.15	0.86	0.26	0.89	0.20
A7	0.71	0.40	0.88	0.24	0.90	0.21	0.96	0.06	0.90	0.18
A8	0.57	0.50	0.88	0.24	0.89	0.23	0.94	0.10	0.89	0.20
A9	0.74	0.38	0.93	0.13	0.90	0.21	0.94	0.10	0.87	0.24
A10	0.86	0.23	0.81	0.32	0.83	0.30	0.81	0.32	0.90	0.18
A11	0.89	0.17	0.83	0.30	0.86	0.26	0.87	0.24	0.90	0.18
A12	0.83	0.28	0.67	0.45	0.67	0.49	0.63	0.61	0.62	0.47
A13	0.89	0.17	0.92	0.15	0.90	0.21	0.87	0.24	0.84	0.28
A14	0.83	0.28	0.67	0.53	0.67	0.53	0.76	0.37	0.72	0.44
A15	0.78	0.33	0.95	0.09	0.98	0.06	0.93	0.12	0.95	0.06
A16	0.93	0.10	0.94	0.11	0.96	0.06	0.93	0.12	0.95	0.08
A17	0.93	0.10	0.92	0.15	0.95	0.09	0.93	0.12	0.95	0.06
A18	0.94	0.08	0.94	0.11	0.95	0.07	0.94	0.10	0.94	0.10
A19	0.95	0.06	0.96	0.06	0.96	0.06	0.96	0.06	0.95	0.06
A20	0.95	0.06	0.98	0.06	0.98	0.06	0.98	0.06	0.98	0.06

Table 10. Calculation for WPM

Calculation for WPM	1	1	2	2	3	3	4	4	5	5				
	μ	$1-(v^*v^*v)$	μ	$1-(v^*v^*v)$	μ	$1-(v^*v^*v)$	μ	$1-(v^*v^*v)$	μ	$1-(v^*v^*v)$	(1- γ)	0.5		
	C1		C2		C3		C4		C5		QiP		(1- γ)QiP	
A1	0.79	0.97	0.67	0.85	0.89	0.99	0.69	0.92	0.85	0.98	0.27	0.64	0.22	0.80
A2	0.89	1.00	0.85	0.98	0.90	0.99	0.86	0.98	0.87	0.99	0.51	0.40	0.41	0.63
A3	0.84	0.98	0.67	0.85	0.67	0.88	0.63	0.87	0.68	0.89	0.16	0.75	0.13	0.87
A4	0.86	0.99	0.67	0.85	0.67	0.91	0.79	0.96	0.80	0.97	0.24	0.67	0.19	0.82
A5	0.89	1.00	0.89	0.99	0.88	0.99	0.85	0.98	0.84	0.98	0.49	0.42	0.40	0.64
A6	0.67	0.92	0.89	0.99	0.92	1.00	0.86	0.98	0.89	0.99	0.42	0.48	0.34	0.69
A7	0.71	0.94	0.88	0.99	0.90	0.99	0.96	1.00	0.90	0.99	0.48	0.45	0.38	0.67
A8	0.57	0.87	0.88	0.99	0.89	0.99	0.94	1.00	0.89	0.99	0.37	0.54	0.29	0.73
A9	0.74	0.95	0.93	1.00	0.90	0.99	0.94	1.00	0.87	0.99	0.51	0.43	0.41	0.65
A10	0.86	0.99	0.81	0.97	0.83	0.97	0.81	0.97	0.90	0.99	0.42	0.48	0.33	0.69
A11	0.89	1.00	0.83	0.97	0.86	0.98	0.87	0.99	0.90	0.99	0.50	0.41	0.40	0.64
A12	0.83	0.98	0.67	0.91	0.67	0.88	0.63	0.77	0.62	0.89	0.15	0.77	0.12	0.88
A13	0.89	1.00	0.92	1.00	0.90	0.99	0.87	0.99	0.84	0.98	0.54	0.37	0.44	0.61
A14	0.83	0.98	0.67	0.85	0.67	0.85	0.76	0.95	0.72	0.92	0.20	0.73	0.16	0.85
A15	0.78	0.96	0.95	1.00	0.98	1.00	0.93	1.00	0.95	1.00	0.64	0.34	0.52	0.58
A16	0.93	1.00	0.94	1.00	0.96	1.00	0.93	1.00	0.95	1.00	0.74	0.17	0.61	0.41
A17	0.93	1.00	0.92	1.00	0.95	1.00	0.93	1.00	0.95	1.00	0.72	0.19	0.59	0.44
A18	0.94	1.00	0.94	1.00	0.95	1.00	0.94	1.00	0.94	1.00	0.74	0.16	0.61	0.40
A19	0.95	1.00	0.96	1.00	0.96	1.00	0.96	1.00	0.95	1.00	0.80	0.10	0.67	0.32
A20	0.95	1.00	0.98	1.00	0.98	1.00	0.98	1.00	0.98	1.00	0.87	0.10	0.75	0.32

Table 11. Results of FF-WASPAS

	Results of FF-WASPAS	QiS		γ QiS		QiP		(1- γ)QiP		Qi		Positive Score Function		Ranking
2002	A1	0.39	0.55	0.31	0.74	0.27	0.64	0.22	0.80	0.34	0.59	0.8307	0.8307	16
2003	A2	0.53	0.38	0.43	0.61	0.51	0.40	0.41	0.63	0.52	0.39	1.0796	1.0796	11
2004	A3	0.31	0.67	0.25	0.82	0.16	0.75	0.13	0.87	0.26	0.71	0.6564	0.6564	19
2005	A4	0.38	0.57	0.30	0.75	0.24	0.67	0.19	0.82	0.32	0.62	0.8002	0.8002	17
2006	A5	0.52	0.39	0.42	0.62	0.49	0.42	0.40	0.64	0.51	0.40	1.0643	1.0643	12
2007	A6	0.51	0.41	0.41	0.64	0.42	0.48	0.34	0.69	0.47	0.45	1.0139	1.0139	14
2008	A7	0.60	0.32	0.49	0.56	0.48	0.45	0.38	0.67	0.55	0.38	1.1107	1.1107	9

2009	A8	0.55	0.38	0.44	0.62	0.37	0.54	0.29	0.73	0.48	0.45	1.0161	1.0161	13
2010	A9	0.58	0.33	0.47	0.58	0.51	0.43	0.41	0.65	0.55	0.38	1.1124	1.1124	8
2011	A10	0.47	0.44	0.38	0.66	0.42	0.48	0.33	0.69	0.45	0.46	0.9949	0.9949	15
2012	A11	0.54	0.37	0.43	0.61	0.50	0.41	0.40	0.64	0.52	0.39	1.0830	1.0830	10
2013	A12	0.30	0.69	0.24	0.83	0.15	0.77	0.12	0.88	0.25	0.73	0.6302	0.6302	20
2014	A13	0.56	0.34	0.45	0.59	0.54	0.37	0.44	0.61	0.55	0.36	1.1236	1.1236	7
2015	A14	0.31	0.65	0.25	0.81	0.20	0.73	0.16	0.85	0.27	0.69	0.6946	0.6946	18
2016	A15	0.74	0.19	0.61	0.43	0.64	0.34	0.52	0.58	0.70	0.25	1.3202	1.3202	6
2017	A16	0.74	0.16	0.61	0.39	0.74	0.17	0.61	0.41	0.74	0.16	1.4025	1.4025	4
2018	A17	0.73	0.17	0.60	0.41	0.72	0.19	0.59	0.44	0.73	0.18	1.3766	1.3766	5
2019	A18	0.74	0.16	0.61	0.40	0.74	0.16	0.61	0.40	0.74	0.16	1.4048	1.4048	3
2020	A19	0.80	0.10	0.67	0.32	0.80	0.10	0.67	0.32	0.80	0.10	1.5110	1.5110	2
2021	A20	0.88	0.10	0.76	0.32	0.87	0.10	0.75	0.32	0.88	0.10	1.6763	1.6763	1

According to the FF-WASPAS method, the top five years in terms of trade performance in Serbia are in the following order: 2021, 2020, 2019, 2017 and 2018. The worst performance of trade in Serbia was in 2013. All in all, lately they have been positive under the influence of numerous macro and micro factors (economic climate, effective management of human resources, assets, capital, sales and profit, digitization of the entire business, etc.) improved trade performance in Serbia.

In further presentations of the treated issues, we will perform, to compare the results with FF-WASPAS, an evaluation of the performance of trade in Serbia based on the classic WASPAS method. In doing so, the same weight coefficients of the criteria are used as with the FF-WASPAS method. Tables 12 - 16 show the calculations and results of the WASPAS method (2003 – 2022).

Table 12. Initial Matrix

Initial Matrix					
weights of criteria	0.25	0.17	0.17	0.2	0.21
kind of criteria	1	1	1	1	1
	C1	C2	C3	C4	C5
A1	159881	408777	155219	538446	7291
A2	173615	511466	176372	678953	12444
A3	173529	739522	214201	956885	23540
A4	179895	1267296	582530	1220051	45310
A5	187028	1440435	676899	1531190	70878
A6	205215	1832673	790197	1971676	90281
A7	215540	2101239	796758	2364978	84995
A8	208595	2206975	803361	2243762	74201
A9	202585	2080584	596110	2495934	80709

A10	199718	2152946	664968	2689107	91637
A11	193954	2354259	716558	2979785	93687
A12	193210	2160474	746992	2891518	89730
A13	191621	2157564	761305	2594602	86955
A14	159621	2197931	805009	2731999	95265
A15	206092	2324843	859749	3009651	105238
A16	208020	2375290	920992	3172393	122727
A17	219373	2524897	1007972	3361094	121816
A18	222049	2682931	1073056	3608329	139409
A19	227618	2837599	1183026	3664505	171010
A20	234727	3166529	1318126	4754169	170703
MAX	234727	3166529	1318126	4754169	171010
MIN	159621	408777	155219	538446	7291

Table 13. Normalized Matrix

Normalized Matrix					
weights of criteria	0.25	0.17	0.17	0.2	0.21
kind of criteria	1	1	1	1	1
	C1	C2	C3	C4	C5
A1	0.6811	0.1291	0.1178	0.1133	0.0426
A2	0.7396	0.1615	0.1338	0.1428	0.0728
A3	0.7393	0.2335	0.1625	0.2013	0.1377
A4	0.7664	0.4002	0.4419	0.2566	0.2650
A5	0.7968	0.4549	0.5135	0.3221	0.4145
A6	0.8743	0.5788	0.5995	0.4147	0.5279
A7	0.9183	0.6636	0.6045	0.4975	0.4970
A8	0.8887	0.6970	0.6095	0.4720	0.4339
A9	0.8631	0.6571	0.4522	0.5250	0.4720
A10	0.8509	0.6799	0.5045	0.5656	0.5359
A11	0.8263	0.7435	0.5436	0.6268	0.5478
A12	0.8231	0.6823	0.5667	0.6082	0.5247
A13	0.8164	0.6814	0.5776	0.5458	0.5085
A14	0.6800	0.6941	0.6107	0.5747	0.5571
A15	0.8780	0.7342	0.6523	0.6331	0.6154
A16	0.8862	0.7501	0.6987	0.6673	0.7177
A17	0.9346	0.7974	0.7647	0.7070	0.7123
A18	0.9460	0.8473	0.8141	0.7590	0.8152
A19	0.9697	0.8961	0.8975	0.7708	1.0000
A20	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000	0.9982

Table 14. Weighted Normalized Matrix

Weighted Normalized Matrix						
	C1	C2	C3	C4	C5	Qi1
A1	0.1703	0.0219	0.0200	0.0227	0.0090	0.2439
A2	0.1849	0.0275	0.0227	0.0286	0.0153	0.2790
A3	0.1848	0.0397	0.0276	0.0403	0.0289	0.3213
A4	0.1916	0.0680	0.0751	0.0513	0.0556	0.4417
A5	0.1992	0.0773	0.0873	0.0644	0.0870	0.5153
A6	0.2186	0.0984	0.1019	0.0829	0.1109	0.6127
A7	0.2296	0.1128	0.1028	0.0995	0.1044	0.6490
A8	0.2222	0.1185	0.1036	0.0944	0.0911	0.6298
A9	0.2158	0.1117	0.0769	0.1050	0.0991	0.6085
A10	0.2127	0.1156	0.0858	0.1131	0.1125	0.6397
A11	0.2066	0.1264	0.0924	0.1254	0.1150	0.6658
A12	0.2058	0.1160	0.0963	0.1216	0.1102	0.6499
A13	0.2041	0.1158	0.0982	0.1092	0.1068	0.6340
A14	0.1700	0.1180	0.1038	0.1149	0.1170	0.6237
A15	0.2195	0.1248	0.1109	0.1266	0.1292	0.7110
A16	0.2216	0.1275	0.1188	0.1335	0.1507	0.7520
A17	0.2336	0.1356	0.1300	0.1414	0.1496	0.7902
A18	0.2365	0.1440	0.1384	0.1518	0.1712	0.8419
A19	0.2424	0.1523	0.1526	0.1542	0.2100	0.9115
A20	0.2500	0.1700	0.1700	0.2000	0.2096	0.9996

Table 15. Exponentially Weighted Matrix

Exponentially Weighted Matrix						
	C1	C2	C3	C4	C5	Qi2
A1	0.9085	0.7061	0.6951	0.6469	0.5155	0.1487
A2	0.9274	0.7335	0.7104	0.6776	0.5768	0.1888
A3	0.9273	0.7809	0.7343	0.7257	0.6594	0.2544
A4	0.9357	0.8558	0.8704	0.7618	0.7566	0.4017
A5	0.9448	0.8747	0.8929	0.7972	0.8311	0.4889
A6	0.9670	0.9112	0.9167	0.8386	0.8745	0.5923
A7	0.9789	0.9327	0.9180	0.8697	0.8635	0.6293
A8	0.9709	0.9405	0.9193	0.8606	0.8392	0.6062
A9	0.9639	0.9311	0.8738	0.8791	0.8541	0.5888
A10	0.9604	0.9365	0.8902	0.8923	0.8772	0.6267
A11	0.9534	0.9509	0.9016	0.9108	0.8813	0.6561
A12	0.9525	0.9371	0.9080	0.9053	0.8733	0.6408
A13	0.9505	0.9369	0.9109	0.8859	0.8676	0.6235

A14	0.9081	0.9398	0.9196	0.8951	0.8844	0.6213
A15	0.9680	0.9488	0.9299	0.9126	0.9031	0.7039
A16	0.9703	0.9523	0.9409	0.9223	0.9327	0.7478
A17	0.9832	0.9622	0.9554	0.9330	0.9312	0.7854
A18	0.9862	0.9722	0.9656	0.9463	0.9580	0.8394
A19	0.9923	0.9815	0.9818	0.9493	1.0000	0.9078
A20	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000	0.9996	0.9996

Table 16. Ranking

	Ranking				λ	0.5	
	Alternatives	Qi1	Qi2	Qi	Qi	Ranking	
2003	A1	0.2439	0.2439	0.2439	0.2439	20	
2004	A2	0.2790	0.2790	0.2790	0.2790	19	
2005	A3	0.3213	0.3213	0.3213	0.3213	18	
2006	A4	0.4417	0.4417	0.4417	0.4417	17	
2007	A5	0.5153	0.5153	0.5153	0.5153	16	
2008	A6	0.6127	0.6127	0.6127	0.6127	14	
2009	A7	0.6490	0.6490	0.6490	0.6490	9	
2010	A8	0.6298	0.6298	0.6298	0.6298	12	
2011	A9	0.6085	0.6085	0.6085	0.6085	15	
2012	A10	0.6397	0.6397	0.6397	0.6397	10	
2013	A11	0.6658	0.6658	0.6658	0.6658	7	
2014	A12	0.6499	0.6499	0.6499	0.6499	8	
2015	A13	0.6340	0.6340	0.6340	0.6340	11	
2016	A14	0.6237	0.6237	0.6237	0.6237	13	
2017	A15	0.7110	0.7110	0.7110	0.7110	6	
2018	A16	0.7520	0.7520	0.7520	0.7520	5	
2019	A17	0.7902	0.7902	0.7902	0.7902	4	
2020	A18	0.8419	0.8419	0.8419	0.8419	3	
2021	A19	0.9115	0.9115	0.9115	0.9115	2	
2022	A20	0.9996	0.9996	0.9996	0.9996	1	

Therefore, according to the performance of trade in Serbia in those five years, according to the WASPAS method, they fall in the following order: 2022, 2021, 2020, 2019 and 2018. The worst performance of trade in Serbia was achieved in 2003. It can therefore be concluded that in the last continuously improved the performance of trade in Serbia from year to year. This was positively influenced by numerous macro and micro factors. Their adequate control can significantly influence the achievement of the target performance of trade in Serbia.

CONCLUSION

Based on the results of the empirical research on the dynamics of trade performance in Serbia, the following can be concluded: According to the FF-WASPAS method, the top five years in terms of trade performance in Serbia are in the following order: 2021, 2020, 2019, 2017 and 2018. The worst trade performance in Serbia according to this method, they were in 2013. According to the performance of trade in Serbia in those five years, according to the WASPAS method, they fall in the following order: 2022, 2021, 2020, 2019 and 2018. The worst performance of trade in Serbia according to this method was achieved in 2003.

The general conclusion is that the performance of trade in Serbia has improved recently. This was positively influenced by numerous factors, such as economic climate, interest rate, inflation, exchange rate, employment, the purchasing power of the population, foreign direct investments, application of new business models (multichannel sales - store and electronic sales, private brand, sales organic products), new concepts of cost management, sales, profit, assets, product categories, customers, the concept of sustainable development and digitalization of the entire business. The impact of the Covid-19 pandemic has been mitigated with increased e-commerce.

REFERENCES

1. Božanić, D., Pamučar, D., Milić, A., Marinković, M., & Komazec, N. (2022). Modification of the Logarithm Methodology of Additive Weights (LMAW) by a Triangular Fuzzy Number and Its Application in Multi-Criteria Decision Making. *Axioms*, 11(3), 89. <https://doi.org/10.3390/axioms11030089>
2. Chakraborty, S., & Zavadskas, E. K. (2014). Applications of WASPAS method in manufacturing decision making. *Informatica*, 25(1), 1 - 20.
3. Ersoy, N. (2017). Performance measurement in retail industry by using a multi-criteria decision making methods. *Ege Academic Review*, 17(4), 539 – 551. <https://doi.org/10.21121/eab.2017431302>
4. Đalić, I., Stević, Ž., Erceg, Ž., Macura, P., & Terzić, S. (2020). Selection of a distribution channel using the integrated FUCOM-MARCOS model. *International Review*, 3-4: 80-96. <https://doi.org/10.5937/intrev2003080Q>
5. Keshavarz-Ghorabae, M., Amiri, M., Hashemi-Tabatabaei, M., Zavadskas, E. K., & Karkauskas, A. A. (2020). New Decision-Making Approach Based on Fermatean Fuzzy Sets and WASPAS for Green Construction Supplier Evaluation. *Mathematics*, 8(12). <https://doi.org/10.3390/math8122202>
6. Kovač, M., Tadić, S., Krstić, M., & Bouarima, M. B. (2021). Novel Spherical Fuzzy MARCOS Method for Assessment of Drone-Based City Logistics Concepts. WILEY Hindawi Complexity Volume 2021, Article ID 2374955, 17 pages. <https://doi.org/10.1155/2021/2374955>
7. Lalić, S., Jovičić, Ž., & Lukić, R. (2021). Application of the COPRAS method in the evaluation of trade efficiency in Serbia. *Economy and Market Communication Review*, Year/ Vol. XI, No. II 497 - 509. <https://doi.org/10.7251/EMC2102497L>

8. Lukic, R., & Hadrovic Zekic, B. (2019). Evaluation of efficiency of trade companies in Serbia using the DEA approach. Proceedings of the 19 th International Scientific Conference Business logistics in modern management October 10-11, Osijek, Croatia, Josip Juraj Strossmayer, 145 - 162.
9. Lukic, R, Hadrovic Zekic, B., & Crnjac Milic, D. (2020a). Financial performance evaluation of trading companies in Serbia using the integrated Fuzzy AHP - TOPSIS Approach. 9th International scientific symposium region, entrepreneurship, development, Under the auspices of: Republic of Croatia ministry of science and education, Osijek, Croatia, Josip Juraj Strossmayer, June, 690 – 703.
10. Lukic, R., Vojteski Kljenak, D., & Anđelić, S. (2020b). Analyzing financial performances and Efficiency of the retail food in Serbia by using the AHP - TOPSIS method. *Economics of Agriculture*, Year 67, No. 1, 2020, 55 - 68, Belgrade.
11. Lukic, R. (2020). Analysis of the efficiency of trade in oil derivatives in Serbia by applying the fuzzy AHP-TOPSIS method. *Business Excellence and Management*, 10 (3), 80 - 98.
12. Lukic, R. (2021a). Application of MABAC Method in Evaluation of Sector Efficiency in Serbia. *Review of International Comparative Management*, 22(3), 400 - 417. DOI: 10.24818/RMCI.2021.3.400
13. Lukic, R. (2021b). Application of ELECTRE method in performance analysis of food retailers in Serbia. *Business Excellence and Management*, 1(3), 84 - 102. DOI: <https://doi.org/10.24818/beman/2021.11.3-05>
14. Lukic, R. (2021c). Analysis of trade efficiency in Serbia based on the MABAC method. *Economic Outlook*, 23(2), 1 - 18.
15. Lukić, R. (2021 d). Analysis of the efficiency of trading companies in Serbia based on SAW methods. *Economic Outlook*, 23(1), 1 - 16.
16. Lukic, R., & Hadrovic Zekic, B. (2021). Evaluation of transportation and storage efficiency in Serbia based on ratio analysis and the OCRA method. Proceedings of the 21 th International Scientific Conference Business logistics in modern management October 7-8, Osijek, Croatia, Josip Juraj Strossmayer University of Osijek, Faculty of Economics in Osijek, 189 - 200.
17. Lukic, R., & Kozarevic, E. (2021). Application of ARAS method in assessment of trade efficiency in Serbia. December 2021, Conference: 7th Scientific Conference with International Participation "Economy of Integration" ICEI 2021 - Economic Response and Crisis Recovery Caused by the Covid-19 Pandemic. At: Tuzla, Bosnia and Herzegovina, 21 - 30.
18. Lukic, R. (2022a). Application of MARCOS method in evaluation of efficiency of trade companies in Serbia. *Economic Outlook*, 24(1):1 - 14. DOI: 10.5937/ep24-38921
19. Lukic, R. (2022b). Application of the MARCOS Method in Analysis of the Positioning of Electronic Trade of the European Union and Serbia. *Informatica Economică*, vol. 26, no. 3/2022, 50 - 63. DOI: 10.24818/issn14531305/26.3.2022.05
20. Lukic, R. (2022c). Employee costs of distribution trade of the European Union and Serbia. *Business excellence and management*, 12(3), 60 - 76. DOI: <https://doi.org/10.24818/beman/2022.12.3-05>
21. Lukic, R. (2022d). Operating costs of trade in Serbia. *Southeast European Review of Business and Economics*, 3(1), 26 - 43. DOI: 10.20544/SERBE.05.01.22P02
22. Lukić, R. (2022e). Performance analysis of the distribution trade of the European Union and Serbia. Performance Analysis of the Distribution Trade of the European Union and Serbia. Globalization Challenges And The Socioeconomic Environment Of The Eu, Zbornik Prispjevov - Conference Proceedings 11th^{International} Scientific Conference Novo mesto, May 19, 2022, University of Novo mesto Faculty of Economics and Informatics - University in Nove Mesto, Faculty of Economics and Informatics. Catalog record of

- publication (CIP) prepared by the National and University Library in Ljubljana COBISS. SI-ID 130333443 ISBN 978-961-6770-56-9 (PDF), 327 - 335.
23. Lukic, R. (2022f). Analysis of Kosovo and Metohija Trade Performance. *Management and Economics Review*, 7(3), 379 - 391. DOI: 10.24818/mer/2022.10-08
 24. Lukić, R. (2022). Analysis of economic performance of trade companies in Serbia. *Poslovna Ekonomija - Business Economics*, Year XVI, Number 2, 32 – 53. doi:10.5937/poseko22-37860
 25. Lukic, R. (2022h). Measurement and Analysis of the Dynamics of Financial Performance and Efficiency of Trade in Serbia Based on the DEA Super-Radial Model. *Review of International Comparative Management*, 23(5), 630 - 645. DOI: 10.24818/RMCI.2022.5.630
 26. Lukić, R., & Hadrović Zekić, B. (2022). Efficiency analysis of trade companies in Serbia using the ARAS method. 22 nd international scientific conference Business Logistics in Modern Management, Josip Juraj Strossmayer University Of Osijek Faculty Of Economics In Osijek, October 6-7, 2022, Osijek, Croatia, 105 - 119.
 27. Lukić, R.(2023a). Measurement and Analysis of The Information Performance of Companies in The European Union and Serbia Based on The Fuzzy LMAW and MARCOS Methods. *Informatica Economică* vol. 27, no. 1, 17 – 31. DOI: 10.24818/issn14531305/27.1.2023.02
 28. Lukić, R. (2023b). Analysis of the performance of the Serbian economy based on the MEREC-WASPAS method. *MARSONIA: Časopis za društvena i humanistička istraživanja*, God. 2, br. 1, 39 - 53.
 29. Lukić, R. (2023c). Influence of Net Working Capital on Trade Profitability in Serbia. *European Journal of Interdisciplinary Studies*, 15(1), 48 - 67. DOI: <http://doi.org/10.24818/ejis.2023.04>
 30. Lukić, R.(2023d). Analysis of the performance of companies in Serbia listed on the Belgrade stock exchange. Zbornik radova / Conference Proceedings, Računovodstvo i revizija u teoriji i praksi / Accounting and audit in theory and practice, Banja Luka College / Besjeda Banja Luka, 5(5),69 - 80. DOI 10.7251/ZRRRTP2301069L
 31. Lukić, R. (2023e). Comparative analysis of transport and storage information systems of the European Union and Serbia using fuzzy LMAW and MARCOS methods. *Economy, Business & Development*, 4(1). 1 – 17, DOI: 10.47063/ebd.00011
 32. Lukić, R. (2023f). Application of PROMETHEE Method in Evaluation of Insurance Efficiency in Serbia. *Revija za ekonomske in poslovne vede, Journal of Economic and Business Sciences*, 10(1), 3 - 19. DOI: <https://doi.org/10.55707/eb.v10i1.121>
 33. Lukić, R. (2023g). Performance analysis of trading companies in Serbia based on DIBR – WASPAS methods. Conference proceedings [Elektronski izvor] / 28th International Scientific Conference Strategic Management and Decision Support Systems in Strategic Management SM 2023, Subotica, 18-19 May, 2023. - Subotica: Faculty of Economics, 2023, 361 - 372. DOI: 10.46541/978-86-7233-416-6_47
 34. Lukic, R. (2023h). Analysis of the Trade Performance of the European Union and Serbia on the Base of FF-WASPAS and WASPAS Methods. *Review of International Comparative Management*, 24(2), 228 - 250. DOI: 10.24818/RMCI.2023.2.228
 35. Lukic, R. (2023i). Analysis of the efficiency of companies in Serbia based on the DEA super- radial approach. *Journal of engineering management and competitiveness (JEMC)*, 13(1), 21 - 29. DOI: 10.5937/JEMC2301021L
 36. Lukic, R.(2023j). Measurement and Analysis of Dynamics of Financial Performance and Efficiency of Trade in Serbia Using Iftopsis and Topsis Methods. *Management and Economics Review*, 8(2), 201 - 219. DOI: 10.24818/mer/2023.06-06
 37. Lukic, R. (2023k). Merenje i analiza dinamike profitabilnosti bankarskog sektora u Srbiji na bazi FLMAW-MARCOS metoda. Measurement and Analysis of Profitability Dyna-

- mics of the Banking Sector in Serbia Based on the FLMAW-MARCOS Method. *Banking – Bankarstvo*, 8 - 47. DOI: 10.5937/bankarstvo2301028L
38. Lukić, R. (2023l). Performance analysis of trading companies in Serbia based on DIBR – WASPAS methods. Conference proceedings [Elektronski izvor] / 28th International Scientific Conference Strategic Management and Decision Support Systems in Strategic Management SM 2023, Subotica, 18-19 May, 2023. - Subotica: Faculty of Economics, 2023, 361-372. DOI: 10.46541/978-86-7233-416-6_47
 39. Lukic, R. (2023m). Radojko Lukic, (2023). Анализа перформанси трговинских педузећа на бази MEREC и WASPAS метода / Performance Analysis of Trading Companies Based on MEREC and WASPAS Methods. *Економски погледи*, 25(1), 1 - 43. DOI: 10.5937/ep25-42324
 40. Lukic, R. (2023n). Liquidity of trade in Serbia. *Southeast European Review of Business and Economics*, 4(1), 80 - 101. DOI: 10.20544/SERBE.07.01.23P05
 41. Miškić, S., Stević, Ž., & Tanackov, I. (2021). A novel integrated SWARA-MARCOS model for inventory classification. *IJIEPR*, 32 (4): 1 - 17. URL: <http://ijiepr.iust.ac.ir/article-1-1243-en.html>
 42. Nedeljković, M., Puška, A., Doljanica, S., Virijeвић Jovanović, S., Brzaković, P., & Stević, Ž., et al. (2021). Evaluation of rapeseed varieties using novel integrated fuzzy PIPRECIA – Fuzzy MABAC model. *PLoS ONE*, 16(2), e0246857. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0246857>
 43. Pamučar, D., Žižović, M., Biswas, S., Božanić, D. (2021). A new logarithm methodology of additive weights (LMAW) for multi-criteria decision-making: Application in logistics. *Facta Univ. Ser. Mech. Eng.*, 19, 361 – 380. <https://doi.org/10.22190/FUME210214031P>
 44. Puska, A., Stević, Ž., & Stojanović, I (2021). Selection of Sustainable Suppliers Using the Fuzzy MARCOS Method. *Current Chinese Science*, 1(2): 218 - 229. <https://dx.doi.org/10.2174/2210298101999201109214028>
 45. Stević, Ž., & Brković, NA (2020a). Novel Integrated FUCOM-MARCOS Model for Evaluation of Human Resources in a Transport Company. *Logistics*, 4: 4. <https://doi.org/10.3390/logistics4010004>
 46. Stević, Ž., Pamučar, D., Puška, A., & Chatterjee, P. (2020b). Sustainable supplier selection in healthcare industries using a new MCDM method: Measurement of alternatives and ranking according to COMPromise solution (MARCOS). *Computers & Industrial Engineering*, 140: 106231. <https://doi.org/10.1016/j.cie.2019.106231> .
 47. Saaty, T. L. (2008). Decision Making With The Analytic Hierarchy Process. *Int J Serv Sci*, 1(1), 83 - 98.
 48. Senapati, T., & Yager, R. R. (2019a). Some new operations over Fermatian fuzzy numbers and application of Fermatian fuzzy WPM in multiple criteria decision making. *Informatica*, 30, 391 – 412.
 49. Senapati, T., & Yager, R. R. (2019b). Fermatean fuzzy weighted averaging/geometric operators and its application in multi-criteria decision-making methods. *Eng. Appl. Artif. Intell.*, 85, 112 – 121.
 50. Senapati, T., & Yager, R. R. (2020). Fermatean fuzzy sets. *J. Ambient Intell. Humanism. Computer*, 11, 663 – 674.
 51. Stanković, M., Stević, Ž., Das, D. K., Subotic, M., & Pamučar, D. (2020). New Fuzzy MARCOS Method for Road Traffic Risk Analysis. *Mathematics*, MDPI, 8, 457: 181 - 198.
 52. Trung, Do Duc. (2021). Application of EDAS, MARCOS, TOPSIS, MOORA and PIV Methods for Multi-Criteria Decision Making in Milling Process. *Strojnícky časopis - Journal of Mechanical Engineering*, 71(2): 69 - 84. <https://doi.org/10.2478/scjme-2021-0019>
 53. Urosevic, S., Karabasevic, D., Stanujkic, D., & Maksimovic, M. (2017). An Approach to Personnel Selection in the Tourism Industry Based on the SWARA and the WASPAS

- Methods. *Economic computation and economic cybernetics studies and research*, 51(1), 75 - 88.
54. Yager, R. R. (2009). OWA aggregation of intuitionistic fuzzy sets. *International Journal of General Systems*, 38(6): 617 - 641, DOI: 10.1080/03081070902847689
55. Zavadskas, E. K., Turskis, Z., Antucheviciene, J., & Zakarevicius, A. (2012). Optimization of weighted aggregated sum product assessment. *Electron. Elektrotechnika*, 122, 3 – 6.
56. Zavadskas, E. K., Antucheviciene, J., Saparauskas, J., & Turskis, Z. (2013a). Multi-criteria assessment of facades' alternatives: peculiarities of ranking methodology. *Procedia Engineering*, 57, 107 - 112.
57. Zavadskas, E. K., Antucheviciene, J., Saparauskas, J., & Turskis, Z. (2013b). MCDM methods WASPAS and MULTIMOORA: verification of robustness of methods when assessing alternative solutions. *Economic Computation and Economic Cybernetics Studies and Research*, 47(2), 5 - 20.
58. Zardari, N. H., Ahmed, K., Shirazi, S. M., & Yusop, Z. B. (2014). *Weighting Methods and their Effects on Multi-Criteria Decision Making Model Outcomes in Water Resources Management*. Springer: New York, NY, USA.

EVALUATION OF THE PROFITABILITY OF TRADE IN SERBIA BASED ON THE CRADIS METHOD

Radojko Lukić¹

ABSTRACT

One of the important aspects of trade research is the analysis of profitability as a function of improving overall performance. Classical and modern methods can be used for this. In this study, the research on the profitability of trade in Serbia is based on the application of multi-criteria decision-making methods, especially the CRADIS method. The reason for this is that in this way a more accurate assessment of the profitability of trade in Serbia is obtained, as several criteria are used at the same time, which are nothing but determinants. Using the CRADIS method, the following results were obtained: trade in Serbia was the most profitable in 2022. Followed by: 2021, 2020, 2019, 2018 and 2017. So, the profitability of trade in Serbia was continuously improving. Determinants of this are efficient management of sales, cost of goods sold, gross margin, operating costs, earnings of employees, profit, and inventory. Of course, in addition to these factors, others also influenced: the business environment, foreign direct investments, the concept of sustainable development, modern concepts of cost management, customer management, product category management, the concept of direct product profitability, digitalization of the entire business, etc. When defining the development strategy and policy Undoubtedly, care is taken to achieve the target performance of trade in Serbia. By successfully controlling key factors, the target profitability of trade in Serbia is achieved in any case.

KEY WORDS: *profitability, factors, Serbian trade, ENTROPY method, CRADIS method.*

SAŽETAK

Jedan od značajnih aspekata istraživanja trgovine je analiza profitabilnosti u funkciji poboljšanja ukupnih performansi. Pri tom se mogu koristiti klasične i savremene metode. U ovoj studiji se istraživanje profitabilnosti tr-

¹ prof. dr Radojko Lukić, Faculty of Economics, University of Belgrade, Belgrade, e-mail: radojko.lukic@ekof.bg.ac.rs

govine u Srbiji zasniva na primeni metoda višekriterijomskog odlučivanja, posebno CRADIS metode. Razlog tome je što se na taj način dobija tačnija ocena profitabilnosti trgovine u Srbiji jer se istovremeno koriste nekoliko kriterijuma koji nisu ništa drugo nego determinanate. Primenom CRADIS metode dobijeni su sledeći rezultati: trgovina u Srbiji bila je najprofitabilnija u 2022. Slede: 2021, 2020, 2019, 2018. i 2017. Znači, kontinuirano se poboljšavala profitabilnost trgovine u Srbiji. Determinante tome su efikasno upravljanje prodajom, nabavnom vrednošću realizovane robe, maržom, operativnim troškovima, zaradom zaposlenih, profitom i zalihama. Naravno, pored ovih faktora uticali su i drugi: poslovno okruženje, strane direktne investicije, koncept održivog razvoja, savremeni koncepti upravljanja troškovima, upravljanje kupcima, upravljanje kategorijama proizvoda, koncept direktne profitabilnosti proizvoda, digitalizacija celokupnog poslovanja, itd. Prilikom definisanja strategije i politike razvoja vodi se nesumnjivo računa o ostvarenju ciljnih performansi trgovine u Srbiji. Uspešnom kontrolom ključnih faktora ostvaruje se u svakom slučaju ciljna profitabilnost trgovine u Srbiji.

KLJUČNE REČI: *profitabilnost, faktori, trgovina Srbije, ENTROPY metoda, CRADIS metoda.*

INTRODUCTION

Investigating the profitability of each sector, which means trade as well, is very challenging, topical, significant, and complex. When it comes to trade, there is a specific analysis of profitability, special indicators are used and specific factors act as a consequence of the character of the trade (Berman, et al., 2018; Levy et al., 2019). The analysis of trade profitability is done from different angles. In this study, we will analyze factors of the dynamics of trade profitability in Serbia using the CRADIS method. Recently, when analyzing the profitability of trade, as in other sectors, in addition to financial analysis, strategic profit model, statistical analysis, DEA (Data Envelopment Analysis) models, and multi-criteria decision-making methods are increasingly used. Because they give more accurate results compared to the classical methodology because they simultaneously integrate the simultaneous action of several factors. It is very challenging to investigate the dynamics of efficiency and profitability of all economic sectors, especially trade, based on the strategic profit model, because it points to the key determinants and the measures to be taken identified in the control process as a function of improvement (Berman et al., 2018; Levi et al., 2019, Lovreta & Petković, 2021, Lukić, 2011). It is also important to analyze the efficiency of trade using the DEA (Data Envelopment Analysis) model (Ersoy, 2017). There is a very rich literature devoted to the development of DEA models (Andersen and Petersen, 1993; Banker et al., 1984; Chen et al., 2021, Chang & Vang, 2020; Guo et al., 2020; Lee et al., 2011; Lin et al., 2020; Pendharkar,

2021; Tone, 2002; Dobrovič et al., 2021; Podinovski and Bouzdine-Chameeva, 2021; Rostamzadeh et al., 2021). In the case of trade, the components of the strategic profit model (net profit, sales, assets, capital) can be used as input-output elements in DEA models. Because they fully correspond to the very nature of trade and are a good measure of its effect (Berman et al., 2018). In the relevant literature, an increasing number of works are devoted to the specifics of the efficiency analysis of trading companies using the DEA model (Ko et al., 2017; Baviera-Puig et al., 2020; Fenives & Tarnoczi, 2020; Shuangian et al., 2018; Pachar et al., 2021). In the literature in Serbia, significant attention has also recently been paid to the application of the DEA model in evaluating the efficiency of trading companies in Serbia (Lukić, & Hadrović Zekić, 2019; Lukić et al., 2020; Lukić, 2021, 2022a,b,c,d). Recently, due to its importance, more and more attention has been paid to the application of multi-criteria decision-making methods (Ersoy, 2017; Lukić, 2023a,b,c,d,e,f,g,h,i,k,l,m) in the analysis of the positioning of trading companies. All relevant literature in this study serves as a theoretical-methodological and empirical basis for measuring and analyzing the dynamics of trade profitability in Serbia using the CRADIS method. The basic research hypothesis is based on the fact that knowing the real state of profitability of trade in Serbia is a prerequisite for improvement in the future, taking appropriate measures in this direction. There is no doubt that the application of the CRADIS method plays a significant role in this. To research the problem addressed in this study, empirical data was collected from the Agency for Economic Registers of the Republic of Serbia. In this regard, it should be emphasized that there are no restrictions regarding the international comparability of the results because the empirical data were “produced” by the relevant international standards.

METHODOLOGY

In this study, the CRADIS method is used to measure and analyze the dynamics of trade profitability in Serbia. The weight coefficients of the selected criteria were calculated using the ENTROPY method. Their characteristics are shown below.

Improved ENTROPY method

Entropy as a term was first defined by Clausius (1865) as a measure of uncertainty and disorder in the system. In the ENTROPY method (Entropy weight method - EWM), the natural logarithmic function is used to calculate the significance of the criteria. Serious problems can arise during the phases of the logarithmic calculation in case of negative or zero values in

the decision matrix. To prevent problems that may occur, corrections can be made for negative data using the enhanced ENTROPY method developed by Zhang et al. (2014). The steps of the improved ENTROPY method are as follows (Vang and Lee, 2009: 8982; Zhang et al., 2014: 3; Ersoy & 2023).

Step 1. Creating a decision matrix.

Step 2. The elements of the decision matrix are transformed by Z-score standardization using equation (1).

$$x_{ij} = \frac{X_{ij} - \bar{X}_i}{S_i} \quad (1)$$

In which: x_{ij} shows the standardized data of the i th index located in the j th region, X_{ij} shows the original data, \bar{X}_i and S_i shows the arithmetic mean and standard deviation values, respectively.

Step 3. The elements of the decision matrix are positive using equation (2).

$$x'_{ij} = x_{ij} + A \quad A > |\min x_{ij}| \quad (2)$$

Where: A indicates the smallest value in the decision matrix, x'_{ij} indicates the standard value after conversion, x'_{ij} must be >0 .

Step 4. The elements of the decision matrix are normalized using equation (3);

$$P_{ij} = \frac{x_{ij}}{\sum_{i=1}^m x_{ij}} \quad (3)$$

Where: P_{ij} shows the value of the normalized decision matrix of the elements.

Step 5. The entropy measure for each criterion was found using equation (4).

$$\epsilon_j = -k \sum_{i=1}^n P_{ij} \ln P_{ij} \quad (4)$$

$$k = \frac{1}{\ln(m)}$$

Where: K represents a constant and is denoted by the formula, ϵ_j is the Entropy value of the j -th criterion, and it denotes the number of alternatives.

Step 6. The degree of differentiation of criteria was calculated using equation (5).

$$d_i = 1 - \epsilon_j, \forall_j \quad (5)$$

Where: d_i shows the contrast density in structure j .

Step 7. The weights of the criteria are calculated using equation (6).

$$W_j = \frac{d_j}{\sum_{k=1}^n d_k} \forall_i \quad (6)$$

Where is: W_j shows the weight of criteria; $\sum w_j = 1, 0 \leq w_j \leq 1$

CRADIS method

CRADIS (Compromise Ranking of Alternatives from Distance to Ideal Solution) method is designed to determine the deviation of alternatives from ideal and anti-ideal solutions. It is a combination of the steps of the methods: ARAS (Additive Ratio Assessment), MARCOS (Measurement of Alternatives and Ranking according to Compromise Solution), and TOPSIS (Technique for Order Preference by Similarity to an Ideal Solution). The CRADIS method is not new, but it is a new approach to using steps from existing methods in a unique combination. It uses ideal solutions that represent the maximum value of the ideal solution of the alternative, or the minimum value of the alternative, by observing the alternatives through all criteria. The steps for implementing the CRADIS method are as follows (Puška et al., 2022):

Step 1. Formation of the initial decision matrix.

The decision matrix in multi-criteria models involves defining a set of “n” criteria and “m” alternatives.

$$A = \begin{bmatrix} x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1n} \\ x_{21} & x_{22} & \dots & x_{2n} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ x_{m1} & x_{m2} & \dots & x_{mn} \end{bmatrix} \quad (1)$$

Step 2. Normalization of the decision matrix.

Normalization is performed based on the following expressions:

$$n_{ij} = \frac{x_{ij}}{x_{jmax}} \quad (2)$$

$$n_{ij} = \frac{x_{jmin}}{x_{ij}} \quad (3)$$

Step 3. Deterioration of the decision matrix.

The weighted decision matrix is obtained by multiplying the values of the normalized decision matrix with the corresponding weights, based on the following expression:

$$v_{ij} = n_{ij} \cdot w_{ij} \quad (4)$$

Step 4. Determination of ideal and anti-ideal solutions.

The calculation of the ideal solution is done by finding the largest value v_{ij} in the difficult decision matrix, while the calculation of the anti-ideal solution is done by finding the smallest value v_{ij} in the difficult decision matrix.

$$t_i = \max v_{ij} \quad (5)$$

$$t_{ai} = \min v_{ij} \quad (6)$$

Step 5. Calculation of deviations from ideal and anti-ideal solutions.

$$d^+ = t_i - v_{ij} \quad (7)$$

$$d^- = v_{ij} - t_{ai} \quad (8)$$

Step 6. Calculation of the degree of deviation of individual alternatives from ideal and anti-ideal solutions.

$$S_i^+ = \sum_{j=1}^n d^+ \quad (9)$$

$$S_i^- = \sum_{j=1}^n d^- \quad (10)$$

Step 7. Calculation of the utility function for each alternative about deviations from the optimal alternatives.

$$K_i^+ = \frac{S_0^+}{S_i^+} \quad (11)$$

$$K_i^- = \frac{S_i^-}{S_0^-} \quad (12)$$

Where: is S_0^+ the optimal alternative that has the smallest distance from the ideal solution, while is S_0^- the optimal alternative that has the greatest distance from the anti-ideal solution.

Step 8. Ranking of alternatives.

The final sequence is obtained by searching for the average deviation of the alternatives from the level of utility.

$$Q_i = \frac{K_i^+ + K_i^-}{2} \quad (13)$$

The best alternative is the one with the highest value Q_i .

RESULTS AND DISCUSSION

Various indicators of trade profitability can be used (Berman et al., 2018; Levy et al., 2019). To measure and analyze the dynamics of trade profitability in Serbia, the rates of net profit from sales and the rate of gross margin from inventory are used as indicators. They are good indicators of the store's profitability because they fully correspond to its nature of business. Among other things, the determinants of the profitability of trade in Serbia are, following these indicators, sales, purchase value of realized goods, margin, operating costs, salary of employees, net profit, and inventory. There is no doubt that with adequate control of these factors, the target profitability of trade in Serbia can be achieved.

To apply the CRADIS method in the analysis of the dynamics of trade profitability in Serbia, the following criteria were used:

1. C1 Sales, max,
2. C2 Cost of goods sold, min.
3. C3 Gross Margin, max,
4. C4 Operating costs, min.
5. C5 Earnings of employees, min.
6. C6 Net profit, max.

The alternatives are:

1. A1 2017,
2. A2 2018,
3. A3 2019,
4. A4 2020,
5. A5 2021,
6. A6 2022.

The chosen criteria are, due to their character, a good measure and at the same time determinants of profitability in the trade. Therefore, in this study, following the alternatives, the profitability of trade in Serbia is analyzed using the CRADIS method before, during, and after the pandemic of coronavirus COVID-19. Among other things, it had a certain influence on the profitability of trade in Serbia. The negative impact was partially mitigated with increased electronic commerce.

By the approach to the analysis of trade profitability in Serbia, Table 1 shows the relevant initial empirical data.

Table 1. Initial data

	(O) Sale	(I) Cost of goods sold	(O) Gross margin	(I) Operating costs	(I) Earnings of employees	(A) Net profit	(I) Inventory
2017	3172393	2705077	467316	344589	194924	122727	614021
2018	3361094	2868190	492904	371088	218410	121816	577828
2019	3608329	3070400	537929	398520	238022	139409	669912
2020	3664505	3085928	578577	407567	262322	171010	726433
2021	4366762	3621202	745560	455549	301793	290011	818986
2022	5012305	4205473	806832	560616	341873	246216	982779

Note: Data are expressed in millions of dinars. I – input, O - output
 Source: Agency for Economic Registers of the Republic of Serbia

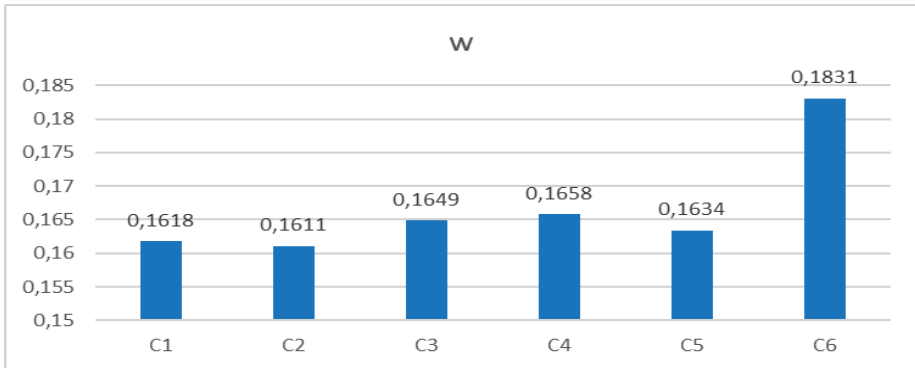
In this study, the weight coefficients of the criteria were calculated using the ENTROPY method. The results are shown in Table 2 and Figure 1. (In this study, all calculations and results are the authors' own.)

Table 2. Calculation of weight coefficients of criteria using the ENTROPY method

	C1	C2	C3	C4	C5	C6
2017	3172393	2705077	467316	344589	194924	122727
2018	3361094	2868190	492904	371088	218410	121816
2019	3608329	3070400	537929	398520	238022	139409
2020	3664505	3085928	578577	407567	262322	171010
2021	4366762	3621202	745560	455549	301793	290011
2022	5012305	4205473	806832	560616	341873	246216
Max	5012305	4205473	806832	560616	341873	290011
2017	0.633	0.643	0.579	0.615	0.570	0.423
2018	0.671	0.682	0.611	0.662	0.639	0.420
2019	0.720	0.730	0.667	0.711	0.696	0.481
2020	0.731	0.734	0.717	0.727	0.767	0.590
2021	0.871	0.861	0.924	0.813	0.883	1,000
2022	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	0.849
	C1	C2	C3	C4	C5	C6
A1	-0.457	-0.441	-0.546	-0.487	-0.562	-0.860
A2	-0.400	-0.383	-0.493	-0.413	-0.448	-0.867
A3	-0.329	-0.315	-0.405	-0.341	-0.362	-0.733
A4	-0.313	-0.310	-0.333	-0.319	-0.265	-0.528
A5	-0.138	-0.150	-0.079	-0.208	-0.125	0.000
A6	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	-0.164

	C1	C2	C3	C4	C5	C6
A1	-0.290	-0.284	-0.316	-0.299	-0.320	-0.364
A2	-0.268	-0.261	-0.301	-0.273	-0.286	-0.364
A3	-0.237	-0.230	-0.270	-0.243	-0.252	-0.352
A4	-0.229	-0.227	-0.238	-0.232	-0.203	-0.311
A5	-0.120	-0.129	-0.073	-0.169	-0.110	0.000
A6	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	-0.139
	C1	C2	C3	C4	C5	C6
	-1.143	-1,130	-1,199	-1.215	-1.172	-1.531
	C1	C2	C3	C4	C5	C6
e	-0.638	-0.631	-0.669	-0.678	-0.654	-0.854
	C1	C2	C3	C4	C5	C6
1-e	1.638	1.631	1.669	1.678	1.654	1.854
	C1	C2	C3	C4	C5	C6
w	0.1618	0.1611	0.1649	0.1658	0.1634	0.1831

Figure 1. Significance of criteria



The most important criterion in this particular case is the net profit. Adequate profit management can therefore achieve the target profitability of trade in Serbia.

Table 3 shows the steps for calculating the results using the CRADIS method.

Table 3. Procedures for calculating results using the CRADIS method

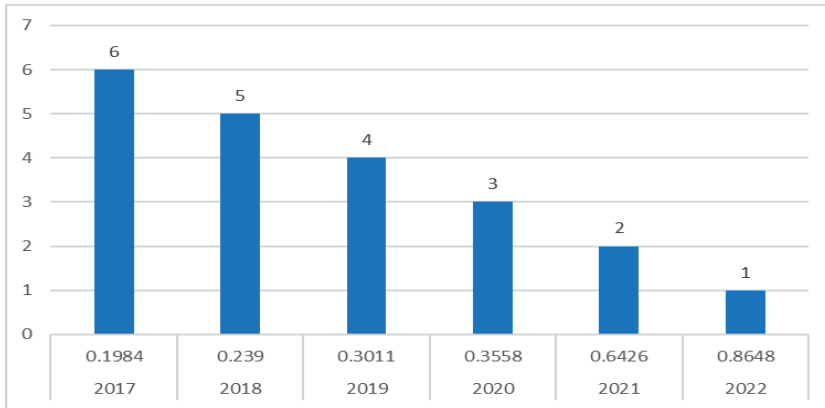
	C1	C2	C3	C4	C5	C6		
A1	0.633	0.643	0.579	0.615	0.57	0.423		
A2	0.671	0.682	0.611	0.662	0.639	0.42		
A3	0.72	0.73	0.667	0.711	0.696	0.481		
A4	0.731	0.734	0.717	0.727	0.767	0.59		

A5	0.871	0.861	0.924	0.813	0.883	1		
A6	1	1	1	1	1	0.849		
W	0.1618	0.1611	0.1649	0.1658	0.1634	0.1831		
A1	0.1024	0.1036	0.0955	0.1020	0.0931	0.0775		
A2	0.1086	0.1099	0.1008	0.1098	0.1044	0.0769		
A3	0.1165	0.1176	0.1100	0.1179	0.1137	0.0881		
A4	0.1183	0.1182	0.1182	0.1205	0.1253	0.1080		
A5	0.1409	0.1387	0.1524	0.1348	0.1443	0.1831		
A6	0.1618	0.1611	0.1649	0.1658	0.1634	0.1555		
max	0.1618	0.1611	0.1649	0.1658	0.1634	0.1831	0.1831	
min	0.1024	0.1036	0.0955	0.1020	0.0931	0.0769	0.0769	
A1	0.0807	0.0795	0.0876	0.0811	0.0900	0.1056	0.5246	0.1878
A2	0.0745	0.0732	0.0823	0.0733	0.0787	0.1062	0.4883	0.2017
A3	0.0666	0.0655	0.0731	0.0652	0.0694	0.0950	0.4348	0.2265
A4	0.0648	0.0649	0.0649	0.0626	0.0578	0.0751	0.3900	0.2526
A5	0.0422	0.0444	0.0307	0.0483	0.0388	0.0000	0.2044	0.4819
A6	0.0213	0.0220	0.0182	0.0173	0.0197	0.0276	0.1261	0.7808
min	0.0213	0.0220	0.0182	0.0173	0.0197	0.0000	0.0985	
A1	0.0255	0.0267	0.0186	0.0251	0.0162	0.0005	0.1126	0.2091
A2	0.0317	0.0330	0.0239	0.0329	0.0275	0.0000	0.1489	0.2763
A3	0.0396	0.0407	0.0331	0.0410	0.0368	0.0112	0.2024	0.3756
A4	0.0414	0.0413	0.0413	0.0436	0.0484	0.0311	0.2472	0.4590
A5	0.0640	0.0618	0.0755	0.0579	0.0674	0.1062	0.4328	0.8034
A6	0.0849	0.0842	0.0880	0.0889	0.0865	0.0785	0.5110	0.9487
max	0.0849	0.0842	0.0880	0.0889	0.0865	0.1062	0.5387	

Table 4 and Figure 2 show the results of the CRADIS method.

Table 4. Results of the CRADIS method

		Rank
2017	0.1984	6
2018	0.2390	5
2019	0.3011	4
2020	0.3558	3
2021	0.6426	2
2022	0.8648	1

Figure 2. *Ranking*

Finally, in this study using the CRADIS method, the following results were obtained: trade in Serbia was the most profitable in 2022. Followed by: 2021, 2020, 2019, 2018 and 2017. So, the profitability of trade in Serbia continuously improved. Determinants of this are efficient management of sales, cost of goods sold, gross margin, operating costs, earnings of employees, profit, and inventory. Of course, in addition to these factors, others also influenced: the business environment, foreign direct investments, the concept of sustainable development, the application of modern cost management concepts, customer management, product category management, the concept of direct product profitability, digitalization of the entire business, etc. Certainly when defining the strategy and of the development policy, care is taken to achieve the target performance of trade in Serbia. By successfully controlling the critical factors of business success and applying relevant measures in the function of improvement, the target profitability of trade in Serbia can undoubtedly be achieved. It is recommended that considering the importance and accuracy of measurements, in addition to traditional analysis, multi-criteria decision-making methods are increasingly used in the analysis of performance, liquidity, efficiency, and profitability of trade in Serbia. In this way, we can determine the right measures to improve the profitability of the store in the future.

CONCLUSION

The applied method of analyzing the dynamics of trade profitability in Serbia in this study is the multi-criteria decision-making method known as the CRADIS method. To apply the CRADIS method, the criteria were chosen according to the key determinants of trade profitability in Serbia. The

weight coefficients of the criteria were determined using the ENTROPY method. In this specific case, the most important criterion is net profit, which means that efficient profit management can, among other things, affect the achievement of the target profitability of trade in Serbia. Research into the dynamics of trade profitability in Serbia based on the CARD IS method showed that trade in Serbia was the most profitable in 2022. The following are 2021, 2020, 2019, 2018 and 2017. Therefore, the profitability of trade in Serbia was continuously improving. Factors that influenced this were efficient management of sales, cost of goods sold, gross margin, operating costs, earnings of employees, profit, and inventory. In addition to these factors, there were certainly others, such as the business environment, foreign direct investments, the concept of sustainable development, modern concepts of cost management, customer management, product category management, the concept of direct product profitability, and digitalization of the entire business. In principle, when defining the strategy and policy of trade development in Serbia, account is taken of the achievement of target performance (liquidity, efficiency, financial indebtedness, profitability). In any case, successful control of key factors and application of relevant measures in the function of improvement achieves the target profitability of trade in Serbia.

REFERENCES

1. Andersen, P., & Petersen, N.C. (1993). A procedure for ranking efficient units in data envelopment analysis. *Management Science*, 39, 1261 - 1264.
2. Banker, R. D., Charnels, A., & Cooper, W.W. (1984). Some models for estimating technical and scale inefficiencies in data envelopment analysis. *Management Science*, 30(9), 1078 – 1092.
3. Baviera-Puig, A., Baviera, T., Buitrago-Vera, J., & Escribá-Pérez, C. (2020). Internal benchmarking in retailing with DEA and GIS: the case of a loyalty-oriented supermarket chain. *Journal of Business Economics and Management*, 21(4), 1035 - 1057. <https://doi.org/10.3846/jbem.2020.12393>
4. Berman, B. R., Evans, J. R., & Chatterjee, P. M. (2018). *Retail Management: A Strategic Approach*. 13th Edition, Pearson.
5. Chen, Chunhua, Liu, Haohua, Tang, Lijun & Ren, Jianwei. (2021). A Range Adjusted Measure of Super-Efficiency in Integer-Valued Data Envelopment Analysis with Undesirable Outputs. *Journal of Systems Science and Information*, 9 (4), 378 - 398. <https://doi.org/10.21078/JSSI-2021-378-21>
6. Chang, X., & Wang, X. (2020). Research Performance Evaluation of University Based on Super DEA Model. 2020 IEEE 9th Joint International Information Technology and Artificial Intelligence Conference (ITAIC), 1252 - 1255. doi: 10.1109/ITAIC49862.2020.9339131
7. Clausius, R. (1865). Ueber verschiedene für die anwendung bequeme formen der hauptgleichungen der mechanischen wärmetheorie. *Annalen der Physik*, 201(7), 353 - 400.
8. Dobrovič, J., Cabinová, V., Gallo, P., Partlová, P., Váchal, J., Balogová, B., & Orgonáš, J. (2021). Application of the DEA Model in Tourism SMEs: An Empirical Study from Slo-

- vakia in the Context of Business Sustainability. *Sustainability*, 13, 7422. <https://doi.org/10.3390/su13137422>
9. Ersoy, N. (2017). Performance measurement in retail industry by using a multi-criteria decision making methods. *Ege Academic Review*, 17(4), 539 – 551. <https://doi.org/10.21121/eab.2017431302>
 10. Ersoy, N. & Taslak, S. (2023). Comparative Analysis of MCDM Methods for the Assessment of Corporate Sustainability Performance in Energy Sector. *Ege Academic Review*, 23 (3), 341 - 362. DOI: 10.21121/eab.986122
 11. Fenyves, V., & Tarnóczy, T. (2020). Data envelopment analysis for measuring performance in a competitive market. *Problems and Perspectives in Management*, 18(1), 315 - 325. doi:10.21511/ppm.18(1).2020.27
 12. Guo, D. & Cai, Z.Q. (2020). Super-Efficiency Infeasibility in the Presence of Nonradial Measurement. *Mathematical Problems in Engineering*, 2020, Article ID 6264852, <https://doi.org/10.1155/2020/6264852>
 13. Ko, K., Chang, M., Bae, E-S., & Kim, D. (2017). Efficiency Analysis of Retail Chain Stores in Korea. *Sustainability*, 9, 1 - 14.
 14. Lee, H.S., Chu, C.W., & Zhu, J. (2011). Super-efficiency DEA in the presence of infeasibility. *European Journal of Operational Research*, 212(1), 141 – 147.
 15. Levy, M., Weitz, B., & Grewal, D. (2019). *Retailing Management*. 10th Edition, Mc Graw Hill.
 16. Lovreta, S. i Petković, G. (2021). *Trgovinski menadžment*. Ekonomski fakultet: Beograd.
 17. Lin, R. (2020). Cross-efficiency evaluation capable of dealing of with negative data: A directional distance function based approach. *Journal of the Operational Research Society*, 71(3), 505 - 516.
 18. Lukić, R. (2011). *Evaluacija poslovnih performansi u maloprodaji*. Beograd: Ekonomski fakultet.
 19. Lukic, R., & Hadrovic Zekic, B. (2019). Evaluation of efficiency of trade companies in Serbia using the DEA approach. Proceedings of the 19 th International Scientific Conference Business Logistics In Modern Management October 10-11, Osijek, Croatia, Josip Juraj Strossmayer, 145 - 162.
 20. Lukić, R., Hanić, H., Bugarčić, M. (2020). Analusis of profitability and efficiency of trade in Serbia. *Economic Analysis*, 53(2), 39 - 50.
 21. Lukić, R. (2021). Primena super DEA modela u analizi efikasnosti trgovinskih preduzeća u Srbiji. Zbornik radova Računovodstvo i revizija u teoriji i praksi, Banja Luka College, 9 - 22. DOI 10.7251/BLCZB2201009L
 22. Lukic, R.(2022a). Application of MARCOS method in evaluation of efficiency of trade companies in Serbia. *Ekonomski pogledi – Economic Outlook*, 24(1), 1 - 14. DOI: 10.5937/ep24-38921
 23. Lukic, R. (2022b). Measurement and Analysis of the Dynamics of Financial Performance and Efficiency of Trade in Serbia Based on the DEA Super-Radial Mode. *Review of International Comparative Management*, 23(5), 630 - 645. DOI: 10.24818/RMCI.2022.5.630
 24. Lukić, R. (2022c). Analysis of economic performance of trade companies in Serbia. *Poslovna Ekonomija - Business Economics*, Godina XVI, Broj 2 Str 32 – 53. doi: 10.5937/poseko22-37860
 25. Lukic, R. (2022d). Measurement and Analysis of the Dynamics of Financial Performance and Efficiency of Trade in Serbia Based on the DEA Super-Radial Model. *Review of International Comparative Management*, 23(5), 630 - 645. DOI: 10.24818/RMCI.2022.5.630
 26. Lukić, R.(2023a). Measurement and Analysis of The Information Performance of Companies in The European Union and Serbia Based onThe Fuzzy LMAW and MARCOS Methods. *Informatica Economică* vol. 27, no. 1, 17 – 31. DOI: 10.24818/issn14531305/27.1.2023.0225.

27. Lukić, R. (2023b). Analysis of the performance of the Serbian economy based on the MEREC-WASPAS method. *MARSONIA: Časopis zadruštvena i humanistička istraživanja*, God. 2, br. 1, 39 - 53.
28. Lukić, R. (2023c). Influence of Net Working Capital on Trade Profitability in Serbia. *European Journal of Interdisciplinary Studies*, 15(1), 48 - 67. DOI: <http://doi.org/10.24818/ejis.2023.0427>.
29. Lukić, R. (2023d). Analysis of the performance of companies in Serbia listed on the Belgrade stock exchange. *Zbornik radova / Conference Proceedings, Računovodstvo i revizija u teoriji i praksi / Accounting and audit in theory and practice*, Banja Luka College / Besjeda Banja Luka, 5(5), 69 - 80. DOI 10.7251/ZRRRTP2301069L28.
30. Lukić, R. (2023e). Comparative analysis of transport and storage information systems of the European Union and Serbia using fuzzy LMAW and MARCOS methods. *Economy, Business & Development*, 4(1), 1 - 17, DOI: 10.47063/ebd.0001129.
31. Lukić, R. (2023f). Application of PROMETHEE Method in Evaluation of Insurance Efficiency in Serbia. *Revija za ekonomske in poslovne vede. Journal of Economic and Business Sciences*, 10(1), 3 - 19. DOI: <https://doi.org/10.55707/eb.v10i1.12130>.
32. Lukić, R. (2023g). Performance analysis of trading companies in Serbia based on DIBR – WASPAS methods. *Conference proceedings [Elektronski izvor] / 28th International Scientific Conference Strategic Management and Decision Support Systems in Strategic Management SM2023, Subotica, 18-19 May, 2023. - Subotica: Faculty of Economics, 2023, 361 - 372. DOI: 10.46541/978-86-7233-416-6_4731*.
33. Lukic, R. (2023h). Analysis of the Trade Performance of the European Union and Serbia on the Base of FF-WASPAS and WASPAS Methods. *Review of International Comparative Management*, 24(2), 228 - 250. DOI: 10.24818/RMCI.2023.2.22832.
34. Lukic, R. (2023i). Analysis of the efficiency of companies in Serbia based on the DEA super-radial approach. *Journal of engineering management and competitiveness (JEMC)*, 13(1), 21 - 29. DOI: 10.5937/JEMC2301021L33.
35. Lukic, R. (2023j). Measurement and Analysis of Dynamics of Financial Performance and Efficiency of Trade in Serbia Using Iftopsis and Topsis Methods. *Management and Economics Review*, 8(2), 201 - 219. DOI: 10.24818/mer/2023.06-0634.
36. Lukic, R. (2023k). Merjenje i analiza dinamike profitabilnosti bankarskog sektora u Srbiji na bazi FLMAW-MARCOS metoda. *Measurement and Analysis of Profitability Dynamics of the Banking Sector in Serbia Based on the FLMAW-MARCOS Method. Banking – Bankarstvo*, 8 - 47. DOI: 10.5937/bankarstvo2301028L35.
37. Lukić, R. (2023l). Performance analysis of trading companies in Serbia based on DIBR – WASPAS methods. *Conference proceedings [Elektronski izvor] / 28th International Scientific Conference Strategic Management and Decision Support Systems in Strategic Management SM2023, Subotica, 18-19 May, 2023. - Subotica: Faculty of Economics, 2023, 361 - 372. DOI: 10.46541/978-86-7233-416-6_4*
38. Lukić, R. (2023m). Evaluation of trade efficiency in Serbia based on DEA super-radial method. *Poslovna ekonomija/ Business economics*, Godina XVII Original Scientific Article Broj, 1 - 20. DOI: 10.5937/poseko23-42860
39. Pachar, N., Darbari, J.D., & Govindan, K. et al. (2021). Sustainable performance measurement of Indian retail chain using two-stage network DEA. *Ann Oper Res*. <https://doi.org/10.1007/s10479-021-04088-y>
40. Pendharkar, P.C. (2021). Hybrid radial basis function DEA and its applications to regression, segmentation and cluster analysis problems. *Machine Learning with Applications*, 6, 100092. <https://doi.org/10.1016/j.mlwa.2021.100092>.
41. Podinovski, V.V., & Bouzdine-Chameeva, T. (2021). Optimal solutions of multiplier DEA models. *J Prod Anal*, 56, 45 - 68. <https://doi.org/10.1007/s11123-021-00610-3>

42. Puška A, Stević Ž, Pamučar D. (2022). Evaluation and selection of healthcare waste incinerators using extended sustainability criteria and multi-criteria analysis methods. *Environ Dev Sustain.*,24(9),11195-11225. doi: 10.1007/s10668-021-01902-2. Epub 2021 Oct 26. PMID: 34720689; PMCID: PMC8546840.
43. Rostamzadeh, R., Akbarian, O., Banaitis, A., & Soltani, Z. (2021). Application of DEA in benchmarking: a systematic literature review from 2003–2020. *Technological and Economic Development of Economy*, 27(1), 175 - 222. <https://doi.org/10.3846/tede.2021.13406>
44. Shuangyan, Li, & Stephe, T. (2018). Efficiency of apparel retail at the firm level-- an evaluation using data envelopment analysis (DEA). *J Textile Eng Fashion Technol.*,4(2), 131 - 138. DOI: 10.15406/jteft.2018.04.00130
45. Tone, K. (2002). A slacks-based measure of super-efficiency in data envelopment analysis. *European Journal of Operational Research*, 143, 32 – 41.
46. Wang, T. C. and Lee, H. D. (2009). Developing a fuzzy TOPSIS approach based on subjective weights and objective weights. *Expert Systems with Applications*, 36, 8980 - 8985.
47. Zhang, X., Wang, C., Li, E. and Xu, C. (2014). Assessment model of eco-environmental vulnerability based on improved entropy weight method. *The Scientific World Journal*, 2014, 1 - 7.

OCENA FINANSIJSKE STABILNOSTI POLJOPRIVREDNIH PREDUZEĆA U REPUBLICI SRBIJI: PRIMENA TAFFLER-OVOG MODELA

Aleksandra Mitrović^{1*}, Marko Milašinović², Snežana Knežević³

SAŽETAK

Sagledavanje finansijske stabilnosti preduzeća sve više dobija na značaju sa nastankom kriza poput krize izazvane pojavom virusa COVID-19. Isto tako, praktična implikacija ocene finansijske stabilnosti preduzeća u različitim oblastima, uz pomoć različitih modela, može biti od velikog značaja prilikom donošenja poslovno-finansijskih odluka. Naime, postoji veliki broj modela za ocenu finansijske stabilnosti koje teoretičari i praktičari mogu koristiti. U ovom radu je predstavljeno korišćenje Taffler-ovog modela za ocenu finansijske stabilnosti poljoprivrednih preduzeća u Republici Srbiji. Predmet istraživanja rada su poljoprivredna preduzeća koja posluju u Republici Srbiji, a listirana su u okviru sektora A – Poljoprivreda, šumarstvo i ribarstvo na Beogradskoj berzi. Cilj istraživanja je da se utvrdi ocena finansijske stabilnosti poljoprivrednih preduzeća listiranih na Beogradskoj berzi, pri čemu je posmatrano njihovo poslovanje u periodu od 2017. do 2022. godine. Rezultati istraživanja ukazuju na značaj ocene finansijske stabilnosti i uporednih analiza u određenim periodima pre i tokom trajanja krize. Samim tim stvorene su mogućnosti daljih analiza i otvorenih pitanja i diskusija.

KLJUČNE REČI: *finansijska stabilnost, Taffler-ov model, poljoprivredna preduzeća, Beogradska berza.*

1 * Ovaj rad je finansiralo Ministarstvo nauke, tehnološkog razvoja i inovacija Vlade Republike Srbije, na osnovu Ugovora o prenosu sredstava za finansiranje naučnoistraživačkog rada zaposlenih u nastavi na akreditovanim visokoškolskim ustanovama u 2024. godini (br.: 451-03-65/2024-03/200375 od 05.02.2024.) prof. dr Aleksandra Mitrović, Univerzitet u Kragujevcu, Fakultet za hotelijerstvo i turizam u Vrnjačkoj Banji, Vrnjačka Banja, e-mail: aleksandra.stankovic@kg.ac.rs

2 MSc Marko Milašinović, Univerzitet u Kragujevcu, Fakultet za hotelijerstvo i turizam u Vrnjačkoj Banji, Vrnjačka Banja, e-mail: marko.milasiniovic@kg.ac.rs

3 prof. dr Snežana Knežević, Univerzitet u Beogradu, Fakultet organizacionih nauka, Beograd, e-mail: snezana.knezevic@fon.bg.ac.rs

ABSTRACT

Considering the financial stability of the company is gaining more and more importance with the emergence of crises such as the crisis caused by the emergence of the COVID-19 virus. Likewise, the practical implication of assessing the financial stability of companies in different areas, with the help of different models, can be of great importance when making business financial decisions. Namely, there are a large number of models for assessing financial stability that theorists and practitioners can use. This paper presents the use of Taffler's model for assessing the financial stability of agricultural enterprises in the Republic of Serbia. The subject of research work are agricultural companies that operate in the Republic of Serbia, and are listed within the sector A - Agriculture, forestry and fishing on the Belgrade Stock Exchange. The goal of the research is to determine the assessment of the financial stability of agricultural companies listed on the Belgrade Stock Exchange, while observing their operations in the period from 2017 to 2022. The research results point to the importance of financial stability assessment and comparative analysis in certain periods before and during the crisis. This created opportunities for further analysis and open questions and discussions.

KEY WORDS: *financial stability, Taffler's model, agricultural companies, Belgrade Stock Exchange.*

UVOD

Problematika predviđanja bankrotstva tokom svog razvoja u sebi integriše mnogo različitih istraživača, isto tako mnogo različitih modela koji su njihov rezultat. Neki od njih su manje ili više primenljivi u određenoj delatnosti ili skupu posmatranih preduzeća. Isto tako, nisu svi modeli doživeli isti stepen razvoja niti primene u predviđanju bankrotstva. Najčešći primeri korišćenih modela za predviđanje bankrotstva kompanija uključuju *Altman Z-score* model (1968), *ZETA™* model (Altman et al., 1977), *Taffler* model (Taffler & Tisshaw, 1977), *Springate* model (1978), *Zmijewski* model (1984), *Fulmer* model (Fulmer et al., 1984), *Grover* model (2001) i dr.

Taffler model (1977) uključuje 4 faktora:

$$Z = 0,53 * X1 + 0,13 * X2 + 0,18 * X3 + 0,16 * X4, (1)$$

gde je:

X1 - Dobitak pre oporezivanja/kratkoročne obaveze;

X2 - Obrtna sredstva/ukupne obaveze;

X3 - Kratkoročne obaveze/ukupna imovina;

X4 – Prihodi od prodaje/ukupna imovina.

Evaluacija *Taffler*-ovog modela je podeljena u tri intervala: ako je rezultat korišćenja *Taffler*-ovog modela $Z < 0,2$, model pretpostavlja veliku verovatnoću finansijskih problema u budućnosti, a profil preduzeća je sličan onom preduzeću koje je otišlo u stečaj; ako je $Z > 0,3$, kompanija je visoko likvidna

i malo je verovatno da će likvidnost opasti tokom godine („zdravo preduzeće”); ako je ukupni rejting kompanije u rasponu od 0,2 do 0,3, to je „siva zona” rizika od bankrotstva korišćenjem ovog modela (Taffler & Tisshaw, 1977; Taffler, 1983; Michael et al., 2019; Vavrek et al., 2021; Vavrek et al., 2022).

Istraživanja koja za predmet imaju poljoprivredna preduzeća su mnogobrojna (Brown et al., 2020; Bogićević et al., 2021; Milašinović et al., 2021). S tim u vezi, a konkretno imajući u vidu predmet istraživanja ovog rada, sagledana je primena *Taffler*-ovog modela u poljoprivrednim preduzećima, koja uglavnom nije jedinstveno primenjena kroz isključivo posmatrani model, već uključuje i mnoge druge (Kopta, 2009; Adamišin et al., 2017; Vavrek et al., 2021). U poljoprivrednim preduzećima se tako može uočiti korišćenje istovremeno više modela, za predviđanje bankrotstva i to: *Altman*'s *Z-score* model, *Kralicek's DF model* i *Quick test* (Rajin et al., 2016); *Altman* model, *Springite* i *Taffler* model (Matejić et al., 2023); *Altman* model, *Taffler* model, *Springite* model, *Lego* model, *Fox* model, *Postuskov* model, *Saifullin* model, *Zaitseva* model, *Khaidarshin* model i *Kovalenko* modela (Baryshnikov et al., 2019); *Altman Z-score* model, *Taffler* modela i *Bonity Index-a* (Valaskova et al., 2020; Vavrek et al., 2021, Vavrek et al., 2022); *Altman's Z score* model, *Index 05*, *Index Bonity*, *Taffler's, Z score model*, *CH-index* i *G-index* (Bencová et al., 2021). Neki od njih su posebno razvijeni za potrebe istraživanja poljoprivrednih preduzeća u Slovačkoj, poput *G-index-a* (Gurčik, 2002) i *CH-index-a* (Chrastinova, 1998). Koristi se i samo *Altman Z-score model* (Milić et al., 2022) (videti Knežević et al., 2021 - sagledavanje *Beneish M-Score* i *Altman Z-Score modela* kod otkrivanja finansijskih prevara i neuspaha kompanije).

Predmet ovog rada je ocena finansijske stabilnosti poljoprivrednih preduzeća u Republici Srbiji. Rad ima za cilj da primenom *Taffler*-ovog modela ukaže na mogućnost nastanka finansijskih problema u poljoprivrednim preduzećima u Republici Srbiji. Istraživanje je sprovedeno na uzorku od 19 poljoprivrednih preduzeća čije su akcije listirane na Beogradskoj berzi u okviru sektora A – Poljoprivreda, šumarstvo i ribarstvo. U istraživanje su uključeni podaci o poslovanju ovih preduzeća u periodu od 2017. do 2022. godine.

Pored uvoda u kome je prikazan teorijski prikaz *Taffler*-ovog modela kao i rezultati ranije sprovedenih istraživanja, rad se sastoji iz dva dela i zaključka. Podaci o uzorku su prikazani u okviru drugog dela. U okviru trećeg dela su prikazani rezultati sprovedenog empirijskog istraživanja.

PODACI O UZORKU

Istraživanje u radu je sprovedeno na primeru preduzeća koja su na dan 27.02.2024. godine listirana u okviru sektora A – Poljoprivreda, šumarstvo i ribarstvo na Beogradskoj berzi, pri čemu je posmatrano njihovo poslovanje u periodu od 2017. do 2022. godine. Na taj način je obuhvaćeno poslovanje poljoprivrednih preduzeća pre nastanka pandemije COVID-19 (2017., 2018. i 2019. godina) i tokom trajanja pandemije (2020., 2021. i 2022. godine). Kao izvor podataka za potrebe istraživanja koriste se javno dostupni finansijski izveštaji preduzeća sa zvanične internet prezentacije Agencije za privredne registre Republike Srbije. Konkretno, koriste se podaci iz bilansa stanja i bilansa uspeha preduzeća. Od 20 preduzeća koliko ih je listirano na navedenom izvoru, istraživanjem je obuhvaćeno njih 19. Naime, jedno preduzeće nije obuhvaćeno istraživanjem, jer nije imalo javno dostupne ispravne finansijske izveštaje za određene posmatrane godine. Na problem javne nedostupnosti finansijskih izveštaja preduzeća sa Beogradske berze ukazuju i drugi autori (Obradović et al., 2021). Prema veličini preduzeća, u strukturi uzorka najviše je onih koji pripadaju kategoriji malih preduzeća (njih 8), zatim kategoriji srednjih (5) i mikro preduzeća (5)⁴. Prema delatnosti, najveći broj preduzeća je registrovan za gajenje žita (osim pirinča), leguminoza i uljarica (šifra delatnosti 0111) (njih 13), po jedno preduzeće se bavi gajenjem ostalih jednogodišnjih i dvogodišnjih biljaka (šifra delatnosti 0119), gajenjem sadnog materijala (šifra delatnosti 0130), uzgojem krava (šifra delatnosti 0141), uzgojem svinja (šifra delatnosti 0146), uzgojem živine (šifra delatnosti 0147) i slatkovodnom akvaristikom (šifra delatnosti 0322).

REZULTATI ISTRAŽIVANJA

U Tabeli 1 prikazana je deskriptivna statistika *Taffler*-ovog modela (prosečna vrednost, maksimalna vrednost i minimalna vrednost) na primeru posmatranih poljoprivrednih preduzeća u periodu pre nastanka pandemije COVID-19. Takođe, u okviru iste tabele prikazana je frekvencija preduzeća po zonama.

Tabela 1. Deskriptivna statistika Taffler-ovog modela pre nastanka pandemije COVID-19

	2017.	2018.	2019.
Prosečna vrednost <i>Taffler</i>-ovog modela	0,10	0,25	0,13
Maksimalna vrednost <i>Taffler</i>-ovog modela	0,67	1,20	0,87

⁴ Podaci o veličini preduzeća preuzeti su sa internet prezentacije Agencije za privredne registre Republike Srbije. Veličina preduzeća je određena prema Zakonu o računovodstvu, a na osnovu finansijskih izveštaja za 2022. godinu.

Minimalna vrednost <i>Taffler</i>-ovog modela	-1,31	-1,41	-1,57
Broj „zdravih preduzeća“	6	9	6
Broj preduzeća u „sivoj zoni“	4	4	4
Broj preduzeća u „zoni opasnosti“	9	6	9

Izvor: Autori na bazi finansijskih izveštaja posmatranih preduzeća

Prosečne vrednosti *Taffler*-ovog modela tokom trogodišnjeg perioda pre nastanka pandemije COVID-19 beleže pozitivne vrednosti uz oscilacije. Tako je u 2018. godini zabeležen rast prosečne vrednosti ovog modela u odnosu na prethodnu godinu. Tome je pre svega doprineo rast vrednosti *Taffler*-ovog modela kod pojedinih preduzeća, a kao rezultat rasta vrednosti dobitka pre oporezivanja. S druge strane, u 2019. godini je zabeležen pad prosečne vrednosti *Taffler*-ovog modela u odnosu na 2018. godinu. To se javlja usled smanjenja vrednosti dobitka pre oporezivanja kod pojedinih poljoprivrednih preduzeća (što je uticalo i na vrednost *Taffler*-ovog modela kod tih preduzeća). Poljoprivredno preduzeće koje je zabeležilo najvišu vrednost *Taffler*-ovog modela u 2017. godini (0,67), zabeležilo je najvišu vrednost i u 2019. godini (0,87). Takođe, poljoprivredno preduzeće koje je imalo najnižu vrednost ovog pokazatelja u 2017. godini (-1,31), zabeležilo je najnižu vrednost i u 2019. godini (-1,57). Posmatrano po zonama, najveći broj posmatranih poljoprivrednih preduzeća se u 2017. i 2019. godini nalazio u „zoni opasnosti“, tj. vrednost *Taffler*-ovog modela je bila niža od 0,2. U 2018. godini 5 preduzeća je unapredilo svoju finansijsku stabilnost u odnosu na 2017. godinu. Od tog broja, 2 preduzeća su iz „zone opasnosti“ prešla u „zonu zdravih preduzeća“, dok su tri preduzeća iz „sive zone“ prešla u „zonu zdravih preduzeća“. Jedno preduzeće je u 2018. godini prešlo iz „zone zdravih preduzeća“ (u kojoj se nalazilo u 2017. godini) u „sivu zonu“. Kod četiri preduzeća je u 2019. godini zabeleženo pogoršanje finansijske stabilnosti u odnosu na 2018. godinu (2 su prešla iz „zone zdravih preduzeća“ u „zonu opasnosti“, jedno iz „sive zone“ u „zonu opasnosti“ i jedno iz „zone zdravih preduzeća“ u „sivu zonu“). Kod 15 preduzeća nije bilo promene u finansijskoj stabilnosti u 2019. u odnosu na 2018. godinu, tj. kod 15 preduzeća nisu zabeležene promene zona.

U Tabeli 2 prikazana je deskriptivna statistika *Taffler*-ovog modela (prosečna vrednost, maksimalna vrednost i minimalna vrednost) na primeru posmatranih poljoprivrednih preduzeća tokom pandemije COVID-19. Takođe, u okviru iste tabele prikazana je frekvencija preduzeća po zonama.

Tabela 2. Deskriptivna statistika *Taffler*-ovog modela tokom pandemije COVID-19

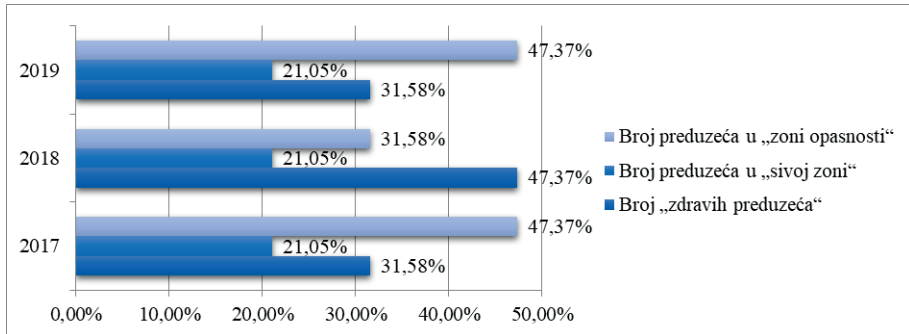
	2020.	2021.	2022.
Prosečna vrednost <i>Taffler</i>-ovog modela	0,29	0,31	0,46
Maksimalna vrednost <i>Taffler</i>-ovog modela	0,98	1,45	2,51
Minimalna vrednost <i>Taffler</i>-ovog modela	-0,26	-0,55	-0,72
Broj „zdravih preduzeća“	7	8	8
Broj preduzeća u „sivoj zoni“	6	3	5
Broj preduzeća u „zoni opasnosti“	6	8	6

Izvor: Autori na bazi finansijskih izveštaja posmatranih preduzeća

Kao što se iz Tabele 2 može uočiti, prisutan je trend rasta prosečne vrednosti *Taffler*-ovog modela tokom trajanja pandemije COVID-19, što ukazuje na unapređenje finansijske stabilnosti posmatranih poljoprivrednih preduzeća. Tome je pre svega doprineo rast vrednosti ovog modela kod pojedinih preduzeća (koji se javio, pre svega, usled rasta vrednosti dobitka pre oporezivanja). Kod jednog poljoprivrednog preduzeća zabeležene su najniže vrednosti *Taffler*-ovog modela u 2021. i 2022. godini (-0,26 i -0,72). Posmatrano po zonama, najveći broj preduzeća u 2020. i 2022. godini je uočen u zoni „zdravih preduzeća“. Tokom 2020. i 2021. godine bio je jednak broj preduzeća u „sivoj zoni“ i „zoni opasnosti“, odnosno u „zoni zdravih preduzeća“ i „zoni opasnosti“. Kod tri preduzeća je u 2021. godini došlo do narušavanja finansijske sigurnosti u odnosu na 2020. godinu (dva preduzeća su prešla iz „zone zdravih preduzeća“ u „zonu opasnosti“, dok je jedno prešlo iz „zone zdravih preduzeća“ u „sivu zonu“). Četiri preduzeća su u 2021. godini unapredila svoju finansijsku stabilnost u odnosu na 2020. godinu, budući da je kod njih zabeležen prelazak iz „sive zone“ u „zonu zdravih preduzeća“. Dva preduzeća su u 2022. godini u odnosu na prethodnu godinu prešla iz „zone opasnosti“ u „zonu zdravih preduzeća“, dok je jedno prešlo iz „zone opasnosti“ u „sivu zonu“. Kod jednog preduzeća je u 2022. godini zabeležen prelazak u „zonu opasnosti“ (iz „zone zdravih preduzeća“ u kojoj se nalazilo u 2021. godini), dok je kod jednog zabeležen prelazak iz „zone zdravih preduzeća“ u „sivu zonu“.

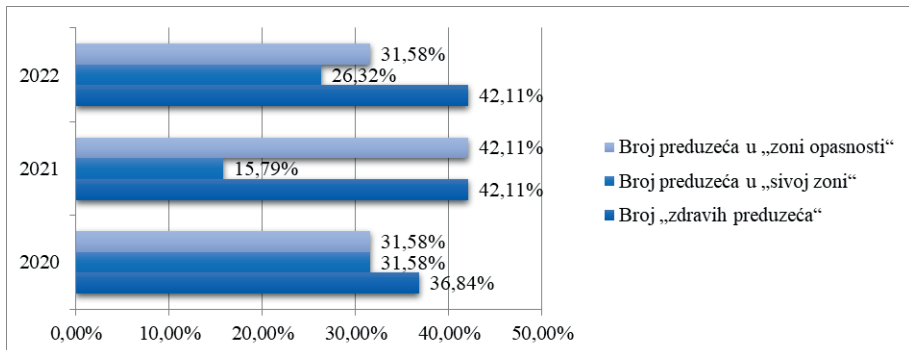
Na grafikonima 1 i 2 prikazano je procentualno učešće broja preduzeća prema zonama poslovanja utvrđenih *Taffler*-ovim modelom, i to posebno od 2017-2019. godine (Grafikon 1) i pojedinačno od 2020-2022. godine (Grafikon 2).

Grafikon 1. Relativni prikaz kretanja broja preduzeća prema zonama poslovanja od 2017 - 2019. godine



Izvor: Izrada autora

Grafikon 2. Relativni prikaz kretanja broja preduzeća prema zonama poslovanja od 2020 - 2022. godine



Izvor: Izrada autora

Posmatrano po godinama, u periodu pre pojave krize izazvane pojavom pandemije COVID-19 u analiziranom periodu, najveći broj poljoprivrednih preduzeća listiranih na Beogradskoj berzi je u 2017. i 2019. godini poslovao u zoni opasnosti, dok je 2018. godine, najveći broj posmatranih preduzeća poslovao u zoni zdravih preduzeća. Pri tumačenju ovih rezultata, potrebno je uzeti u obzir i državne mere (pomoć za preduzeća u toku pandemije COVID-19). Posmatrajući period tokom trajanja krize izazvane pojavom virusa COVID-19, a na istom uzorku poljoprivrednih preduzeća, utvrđeno je da je u 2020. i 2022. godini, najveći broj preduzeća poslovao u zoni zdravih preduzeća, dok je 2021. godine, podjednak broj preduzeća poslovao u zoni opasnosti i u zoni zdravih preduzeća (Grafikon 1 i 2).

ZAKLJUČAK

Značaj ocene finansijske stabilnosti preduzeća, kao uvek aktuelna tema, se naročito apostrofira u različitim periodima kriza izazvanih brojnim faktorima kroz ekonomsku istoriju. Konkretno, pojava virusa COVID-19 i kriza izazvana njime u svetu, predstavlja plodno područje istraživanja efekata u periodima pre i tokom pojave krize. Sagledavanje krize nije dovelo do potrebe ocene finansijske stabilnosti samo poljoprivrednih preduzeća, već i ocene svih ostalih delatnosti, s obzirom da ne postoji delatnost u okviru koje nije došlo do uticaja i samim tim i merenja efekata. U radu je korišćen *Taffler*-ov model, koji kao takav, može pokazati i određene prednosti i nedostatke u smislu njegove prilagodljivosti za posmatrano tržište (primenjeni uzorak). Mereno ostvarenim pozicijama finansijskih izveštaja koje se koriste za obračun *Taffler*-ovim modelom, veći broj preduzeća je u sigurnoj zoni nakon izbijanja krize izazvane pojavom virusa COVID-19, a utvrđeno rezultatima istraživanja. Ovaj rezultat ne treba uzeti „zdravo za gotovo“, već dalje sprovesti analize koje mogu detaljno apostrofirati zbog čega je dobijen takav rezultat. Isto tako, sigurno da ovaj model treba biti dopunjen uporednom analizom i istovremenim korišćenjem još modela za ocenu finansijske stabilnosti.

Istraživanje je imalo i nekoliko ograničenja. Kao prvo ograničenje u radu, nameće se veličina uzorka. Kako su istraživanjem obuhvaćena samo poljoprivredna preduzeća listirana na Beogradskoj berzi, u narednim istraživanjima treba obuhvatiti poljoprivredna preduzeća drugih pravnih formi. Drugo ograničenje se odnosi na nedostatak sličnih studija u okviru istog poslovnog okruženja, koje bi mogle da pruže osnovu za poređenje rezultata, kako bi se doneo čvršći zaključak. Takođe, istraživanje treba proširiti i na zemlje u okruženju. U narednim istraživanjima treba sagledati i uticaj faktora na nivo finansijske stabilnosti. Budući da je u istraživanju primenjen samo jedan model za ocenu finansijske stabilnosti poljoprivrednih preduzeća, u narednim istraživanjima je poželjno primeniti uporedno više modela. Ovim radom je ukazano na više različitih modela koji se mogu koristiti za ocenu finansijske stabilnosti. Njihovom primenom u budućim istraživanjima mogu biti obezbeđeni još precizniji podaci o finansijskoj stabilnosti preduzeća.

LITERATURA

1. Adamišin, P., Kotulic, R., Kravčáková Vozárová, I. (2017). Legal form of agricultural entities as a factor in ensuring the sustainability of the economic performance of agriculture. *Agriculture Economics*, 63(2), 80 – 92.
2. Altman, E. (1968). Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy. *The Journal of Finance*, 23(4), 589 – 609.

3. Altman, E. I., Haldeman, R. G., & Narayanan, P. (1977). ZETATM analysis: A new model to identify bankruptcy risk of corporations. *Journal of banking & finance*, 1(1), 29 - 54.
4. Baryshnikov, N., Samygin, D., & Murzin, D. (2019). Forecasting bankruptcy models for agrarian business. In *IOP conference series: earth and environmental science*, 274(1), 012048, IOP Publishing.
5. Bencová, T., Boháčiková, A., Tóth, M., & Pindešová, D. (2021). Are Slovak farms financially healthier as a result of the Common Agricultural Policy of the European Union?. In *SHS Web of Conferences*, 129, 09002, EDP Sciences.
6. Bogičević, J., Mitrović, A., Knežević, S. (2021). Agriculture, Forestry and Fishing Sector Liquidity in the Republic of Serbia. *Fresenius Environmental Bulletin*, 30(06A), 6865 - 6873.
7. Brown, A., Milašinović, M., Mitrović, A., Knežević, S. (2020). Are Audit Opinions Related to Bankruptcy Forecasting of Companies Listed on the Sector A-Agriculture, Forestry and Fisheries? *Fresenius Environmental Bulletin*, 29(11), 9899 - 9905.
8. Chrastinova, Z. (1998). *Methods of Assessment of Economic Solvency and Prediction of Financial Situation of Agricultural Enterprises*. Bratislava: VUEPP.
9. Fulmer, J. G. Jr., Moon, James E., Gavin, Thomas A., Erwin, & Michael J. (1984). A Bankruptcy Classification Model for Small Firms. *Journal of Commercial Bank Lending*, 25 - 37.
10. Gurčik, L. (2002). G-index - The financial situation prognosis method of agricultural enterprises. *Agricultural Economics*, 48(8), 373 - 378.
11. Knežević, S., Špiler M., Milašinović M., Mitrović, A., Milojević, S., & Travica, J. (2021). Primena Beneish M-Score i Altman Z-Score modela kod otkrivanja finansijskih prevara i neuspeha kompanije. *Tekstilna industrija*, 69(4), 20 - 29. <https://doi.org/10.5937/tekstind2104020K>
12. Kopta, D. (2009). Possibilities of financial health indicators used for prediction of future development of agricultural enterprises. *Agricultural Economics*, 55, 111 - 125.
13. Matejić, T., Milojević, S., Bogojević Arsić, V., Knežević, S., Đokić, O., Zdravković, N., Milašinović, M., & Mitrović, A. (2023). Analysis of the financial distress of companies in the agricultural sector of the Republic of Serbia in the conditions of the COVID-19 crisis and bankruptcy prediction. *International Academic Conference*, 16 January 2023 Dubai, UAE, (pp. 31 - 39), International Academic Institute.
14. Michael, B. S., Olga, V. D., Tatyana, K. M., Elena, D. K., & Boris, V. M. (2019). Fuzzy multiple methods of diagnosis and credit risk of bankruptcy of the agricultural enterprises of the region on the basis of score and MDA-models. In *International Conference on Theory and Application of Soft Computing, Computing with Words and Perceptions* (pp. 301 - 308). Cham: Springer International Publishing. https://doi.org/10.1007/978-3-030-35249-3_38
15. Milašinović, M., Mitrović, A., Knežević, S. (2021). Likvidnost poljoprivrednih preduzeća listiranih na Beogradskoj berzi. *Agroekonomika*, 50(92). 45 - 56.
16. Milić, D. M., Tekić, D. D., Novaković, T. J., Zekić, V. N., Popov, M. R., & Mihajlov, Z. G. (2022). The impact of profitability and productivity on the risk of bankruptcy for agricultural and food companies in Vojvodina. *Journal of Agricultural Sciences*, 67(1), 47 - 61. <https://doi.org/10.2298/JAS2201047M>
17. Obradović, V., Milašinović, M., & Bogičević, J. (2021). Obelodanjivanja o segmentima u finansijskim izveštajima akcionarskih društava u Republici Srbiji i Republici Hrvatskoj. *Ekonomski horizonti*, 23(1), 55 - 70. <https://doi.org/10.5937/ekonhor2101055O>
18. Rajin, D., Milenković, D., & Radojević, T. (2016). Bankruptcy prediction models in the Serbian agricultural sector. *Ekonomika poljoprivrede*, 63(1), 89 - 105. <http://dx.doi.org/10.5937/ekoPolj1601089R>

19. Springate, G. L.V. (1978). Predicting The Possibility of Failure in a Canadian Firm. Unpublished Master Thesis. Simon Fraser University.
20. Taffler, R. J. (1983). The assessment of company solvency and performance using a statistical model. *Accounting and Business Research*, 13(52), 295 - 308.
21. Taffler, R. J., & Tisshaw, H. (1977). Going, going, gone—four factors which predict. *Accountancy*, 88(1003), 50 - 54.
22. Valaskova, K., Durana, P., Adamko, P., & Jaros, J. (2020). Financial Compass for Slovak Enterprises: Modeling Economic Stability of Agricultural Entities. *Journal of Risk and Financial Management*, 13, 92. <https://doi.org/10.3390/jrfm13050092>
23. Vavrek, R., Kravčáková Vozárová, I., & Kotulic, R. (2021). Evaluating the Financial Health of Agricultural Enterprises in the Conditions of the Slovak Republic Using Bankruptcy Models. *Agriculture*, 21(11), 242. <https://doi.org/10.3390/agriculture11030242>
24. Vavrek, R., Vozárová, I. K., Kotulič, R., Adamišin, P., Dubravská, M., & Ivanková, V. (2022). Assessing the financial health of agricultural enterprises incorporating the spatial dimension. *International Food and Agribusiness Management Review*, 25(3), 469 - 488. <https://doi.org/10.22434/IFAMR2020.0030>
25. Zmijewski, M. E. (1984). Methodological issues related to the estimation of financial distress prediction models. *Journal of Accounting Research*, 22(Supplement), 59 – 82.

POZITIVAN REZULTAT POSLOVANJA KAO PREDUSLOV OSTVARENJA DUGOROČNE STABILNOSTI U POLJOPRIVREDNOM SEKTORU REPUBLIKE SRBIJE

Milena Stojić¹, Biljana Pejović²

SAŽETAK

Ostvarivanje pozitivnog rezultata poslovanja cilj je osnivanja svakog pravnog lica. Mogućnost predviđanja istog dovodi do ostvarenja konkurentske prednosti, jer ostavlja prostor za planiranje budućih koraka za unapređenje poslovanja i obezbeđivanje dodatnih izvora finansiranja od strane kreditora. Procena dugoročne stabilnosti poljoprivrednih preduzeća uslovljena je analizom raznih finansijskih pokazatelja. Povezanost ostvarenog rezultata poslovanja sa dugoročnom stabilnošću poslovanja, koja je prikazana analizom racio pokazatelja solventnosti tema je ovog rada. Na uzorku od 40 srednjih i velikih poljoprivrednih pravnih lica u Srbiji, cilj je bio utvrditi da li rezultati poslovanja privrednih subjekta utiču na solventnost, kao pokazatelj dugoročne stabilnosti. Metodom analize i sintezom dobijenih racio pokazatelja solventnosti i rezultata poslovanja u trogodišnjem periodu, analizirana je povezanost neto rezultata poslovanja i racio pokazatelja solventnosti. Za ocenu solventnosti poljoprivrednih preduzeća korišćena su četiri racio pokazatelja pokrića imovine, ali su privredna društva sortirana po poddelatnostima. Analizirani racio pokazatelji su ukazali na relativno stabilne racio pokazatelje solventnosti u trogodišnjem periodu u poddelatnostima, ali velike oscilacije racia u celom sektoru. Dobijeni racio pokazatelji su uslovljeni poslovnim i neto rezultatom poslovanja. Ovo ukazuje na specifičnost poljoprivrede kao privredne delatnosti i mogućnost korišćenja finansijske analize za anticipiranje dugoročne stabilnosti poslovanja.

KLJUČNE REČI: *poslovni rezultat, finansijska analiza, racio analiza, solventnost, poljoprivreda.*

1 doc. dr Milena Stojić, Poslovni fakultet, Megatrend univerzitet, Beograd, e-mail: stojic.milena87@gmail.com

2 dr Biljana Pejović, AP Production, Beograd, e-mail: biljanapejovic9@gmail.com

ABSTRACT

Achieving a positive business result is the goal of establishing every legal entity. The possibility of predicting it leads to the achievement of a competitive advantage because it leaves possibility for planning future steps for business improvement and securing additional sources of financing from creditors. Assessment of the long-term stability of agricultural companies is conditioned by the analysis of various financial indicators. The connection between the achieved business result and the long-term stability of the business, which is shown by the analysis of ratio indicators of solvency, is the topic of this paper. Based on a sample of 40 medium and large agricultural legal entities in Serbia, the goal was to determine whether the business results of business entities affect solvency, as an indicator of long-term stability. Using the method of analysis and synthesis of the obtained ratios of solvency indicators and business results in the three-year period, the connection between the net operating results and the ratio of solvency indicators was analyzed. For solvency assessment of agricultural companies, four ratio indicators of asset coverage were used, but the economic enterprises were sorted by sub-activities. The analyzed ratio indicators indicated relatively stable solvency ratio indicators in the three-year period in the sub-activities, but large ratio oscillations in the entire sector. The obtained ratio indicators are conditioned by the business and net operating results. This indicates the specificity of agriculture as an economic activity, and the possibility of using financial analysis to anticipate long-term business stability.

KEY WORDS: *business result, financial analysis, ratio analysis, solvency, agriculture.*

UVOD

Obzirom da je u Republici Srbiji poljoprivreda veoma razvijena industrijska grana, ideja istraživanja u ovom radu je da se skrene pažnja na nivo izveštavanja ove privredne grane, ostvarivanje rezultata poslovanja, kao i njegov uticaj na finansijske pokazatelje. Prihvatanjem koncepta održivog razvoja poljoprivredni proizvođači svesno prihvataju metode poljoprivredne proizvodnje, koje bi trebale da dovedu do pozitivnog rezultata poslovanja.

Cilj poslovanja je usmeriti aktivnosti u pravcu maksimiziranja prihoda i minimiziranja rashoda, uz očuvanje stabilnosti poslovanja. Specifičnost poljoprivrede, kao privredne grane, zahteva niz konkretnih poteza koji, između ostalog, moraju pratiti očuvanje životne sredine. Menjanjem useva, primenom agro-šumarstva i očuvanjem divljih staništa doprinosi se očuvanju plodnosti tla i biodiverziteta i smanjuje se potreba za korišćenjem veštačkog đubriva i pesticida. Organska proizvodnja podrazumeva gajenje proizvoda bez korišćenja veštačkog đubriva i bez upotrebe pesticida, koji trajno negativno utiču na zemljište. Plodnost tla se postiže upotrebom or-

ganskih materijala. Praćenjem i kontrolom upotrebe pesticida smanjuje se negativan uticaj na zemljište i vodu. Melioracija zemljišta, kao skup mera koje se primenjuju sa ciljem da poprave fizičke, hemijske i biološke osobine zemljišta, dodatno doprinosi stvaranju povoljnih uslova za postizanje boljih i stabilnijih prinosa. Implementacijom sistema navodnjavanja, upravljanje zalihama vode i korišćenjem tehnologija koje poboljšavaju efikasnost navodnjavanja, efikasno se koristi voda za navodnjavanje useva i smanjuje se gubitak vode. Primenjuju se razne metode da bi se poboljšala plodnost, očuvalo tlo i smanjila erozija zemljišta u brdovitim predelima. Brojni projekti i inicijative u poljoprivredi širom sveta usmereni na zaštitu životne sredine, sprovode se sa ciljem unapređenja performansi poljoprivrednog sektora. Sve navedeno, i šire, opisuje poljoprivredne aktivnosti, kao skup mera koje moraju biti sinhronizovano preduzete zarad krajnjeg uspeha i ostvarenja profita. Iz navedenog proizilazi i polazna hipoteza ovog istraživanja da privredni subjekti u agrarnom sektoru čiji rezultat poslovanja je pozitivan, ostvariće stabilno poslovanje koje se može prikazati kroz finansijske pokazatelje solventnosti.

Informacije o rezultatu poslovanja i uslovljenost finansijskih pokazatelja solventnosti istim, su osnove na kojima se baziraju odluke stejkholdera. Sve veća transparentnost kojoj se teži u finansijskom izveštavanju i stavljanje akcenta na nefinansijsko izveštavanje, prati i potrebu za istraživanjem ovog aspekta pravnih lica. U poslednjoj deceniji, mnogi autori su se bavili temom značaja finansijskih pokazatelja i uspešnosti poslovanja. Akcenat u radu je stavljen na autore koji su istraživali solventnost i njegov uticaj na poljoprivredni sektor, kao i uspešnost poslovanja poljoprivrednog sektora. Tako su Bogićević et al. (2021) u šestogodišnjem periodu istraživali da li postoji razlika u pokazateljima solventnosti u poljoprivrednom sektoru, deleći ih u dve grupacije, preduzeća i preduzetnici. Zaključak je bio da preduzetnici i pored poboljšanja solventnosti ipak budu prezaduženi i nelikvidni. Istraživanje Medvedeva (2019), isto u šestogodišnjem periodu, ukazalo je da visoki koeficijenti solventnosti nisu pratili uspešnost poslovanja. U kratkom roku nije bilo adekvatnog korišćenja sredstava, dolazilo je do prezaduženja, što se odražavalo na krajnji rezultat. Preporuke su bile proširiti spektar aktivnosti i povećati sopstveni kapital poljoprivrednika. Kušter (2021) je došao do zaključka da stabilnost u pogledu solventnosti u periodu od pet godina ne prati uspešnost poslovanja i korišćenje sredstava, kao i probleme namirivanja troškova kamata. Milojević et al. (2021) na uzorku od 17 poljoprivrednih subjekata koji posluju na Beogradskoj berzi u petogodišnjem periodu došao je do zaključaka da su koeficijenti solventnosti bili stabilni ali ne u statistički značajnoj vezi sa ostalim pokazateljima. Krstić i Fedajev (2018) su se između ostalog bavili finansijskom stabilnošću poljoprivrednog sektora u

odnosu na celu privredu i došli do zaključka da je pozicija nezavidna, na šestom mestu od deset, što poljoprivrednu delatnost čini neprimamljivom za investiranje.

U skladu sa izloženim ciljem rada, isti je strukturiran na sledeći način. U uvodnom delu govori se o značaju poljoprivrede kao delatnosti, kroz njene aktivnosti i usmeravanje ka održivoj poljoprivredi kao receptu za uspeh u poslovanju. U drugom delu objašnjena je metodologija istraživanja i značaj izabranih finansijskih pokazatelja za međusobnu uslovljenost sa rezultatom poslovanja. U trećem delu prikazani su rezultati istraživanja koji pokazuju da li neto rezultat ima uticaja na finansijske pokazatelje stabilnosti poslovanja. Zatim slede zaključna razmatranja i preporuke za buduća istraživanja. U završnom delu predstavljena je korišćena literatura i ostali izvori u istraživanju.

METODOLOGIJA ISTRAŽIVANJA

Podaci u istraživanju su prikupljeni iz sekundarnih izvora, sa sajta Agencije za privredne registre Republike Srbije. Metodom slučajnog izbora iz baze pravnih lica koja se bave poljoprivrednom delatnošću u Republici Srbiji na dan prikupljanja uzorka, uzet je broj od 295 poljoprivrednih preduzeća. Kako bi se stvorila celokupna slika poslovanja, iz slučajnog uzorka izdvojena su srednja i velika pravna lica, obzirom da oni imaju obavezu dostavljanja kompletnog seta finansijskih izveštaja. Pravna forma uzorka nije uzeta kao ograničavajući faktor. U ovoj selekciji 40 pravnih lica je ispunilo navedene uslove, dok preostali broj pravnih lica nije bio obuhvaćen daljim istraživanjem. Od navedenog broja, 5 je pripadalo velikim pravnim licima, a 35 grupaciji srednjih pravnih lica. Uzet je period od tri godine, i to 2020 - 2022 godina, gde su u trenutku prikupljanja podataka to bile poslednje tri godine javno dostupnih finansijskih izveštaja. Takođe, ovaj trogodišnji period obuhvata i prekretnicu u pogledu nefinansijskog izveštavanja, te se smatra da će dodatni izveštaji dati potpuniju sliku o poslovanju.

Osim veličine pravnih lica, od značaja je izvršiti podelu poljoprivrednih subjekata na poddelatnosti, obzirom da su uočene velike oscilacije u finansijskim pokazateljima usled specifičnosti ovog sektora. Iz tog razloga u nastavku u Tabeli broj 1 je prikazana struktura poddelatnosti uzorka.

Tabela 1. Karakteristike uzorka

Redni broj	Poddelatnosti	Broj
1.	Stočarstvo, živinarstvo	9
2.	Veštačko đubrivo, semenska roba i zaštitna sredstva	3
3.	Povrtarstvo	1

4.	Voćarstvo	2
5.	Ratarstvo	7
6.	Stočna hrana i komponente	3
7.	Merkantilna roba	9
8.	Usluge u poljoprivredi i stočarstvu	3
9.	Poljoprivredna mehanizacija i oprema	2
10.	Konsalting, inženjering	1
Ukupno:		40

Izvor: Izrada autora

Kod izračunavanja racija solventnosti u istraživanju korišćene su sledeće četiri formule:

$$\text{racio pokr}i\text{ća stalne imovine} = \frac{\text{kapital}}{\text{stalna imovina}} * 100$$

$$\text{racio pokr}i\text{ća realne imovine} = \frac{(\text{kapital} + \text{du. rezervisanja} + \text{du. obaveze})}{(\text{stalna imovina} + \text{zalihe})} * 100$$

$$\text{racio pokr}i\text{ća obrtnih s.} = \frac{(\text{kapital} + \text{du. rezervis.} + \text{du. obaveze}) - \text{s. imovina}}{\text{obrotna imovina}} * 100$$

Ovi racio pokazatelji solventnosti zasnivaju se na horizontalnim pravilima finansiranja i nazivaju se racio pokazatelji zasnovani na pokriću imovine. U praksi se koriste i racio pokazatelji solventnosti na bazi izvora finansiranja koji su zasnovani na vertikalnim pravilima finansiranja. U ovom istraživanju korišćeni su samo racio pokazatelji na bazi pokriva imovine. Racio pokriva stalne imovine kapitalom poželjno je da bude veći od 100%, to jest da su sva sredstva koja su trajno uložena finansirana iz dugoročnih izvora. Racio pokriva realne imovine poželjno je da bude oko 100%, jer za poljoprivredne proizvođače, pogotovu proizvođače useva koji jednom godišnje ostvaruju obrt zaliha, i zalihe budu finansirane iz dugoročnih izvora. Optimalna visina neto obrtnog kapitala zavisi od vrste, veličine i delatnosti preduzeća, stope rentabilnosti, politike nabavke i prodaje, odnosa između kapitala i obaveza i visine i uslova korišćenja dugoročnih zajmova. Za poljoprivredna preduzeća poželjno je da neto obrtni kapital bude pozitivan.

Kao parametar pretpostavke da će preduzeće biti stabilno u poslovanju i to iskazati kroz gore navedena četiri pokazatelja solventnosti, pretpostavka je bila da preduzeća posluju uspešno, odnosno da je poslovni i neto rezultat pozitivan. Kao glavna varijabla je pretpostavka ostvarivanja pozitivnog neto rezultata, za ostvarivanje stabilnih i visokih iznosa koeficijenata solventnosti. Ali radi detaljnije analize, uzeti su i iznosi ostvarenog poslovnog rezultata, jer proizilaze iz razlike ostvarenih prihoda i rashoda usled obavljanja osnovne delatnosti.

REZULTATI ISTRAŽIVANJA

Procena solventnosti poljoprivrednih preduzeća podrazumeva analizu raznih finansijskih pokazatelja. Stabilni i visoki prinosi doprinose većim prihodima i stvaraju veću likvidnost i sposobnost preduzeća da izmiruju obaveze. Adekvatno upravljanje troškovima, koje podrazumeva kontrolu ulaganja u inpute, tehnologiju i radnu snagu značajno može doprineti solventnosti preduzeća. Pravilno upravljanje zalihama sirovina, potrebnih za poljoprivrednu proizvodnju, kao i proizvoda, u smislu njihovog što bržeg plasmana na tržište, smanjenje troškova skladištenja, održavanja i osiguranja, smanjuje potrebu za dodatnim finansijskim sredstvima. Dobra kreditna sposobnost pruža mogućnost poljoprivrednim proizvođačima dobijanja kredita od banaka ili drugih izvora finansiranja, dok visok nivo zaduženosti negativno utiče na solventnost preduzeća. Dobro upravljanje novčanim tokovima, kroz sinhronizaciju naplate potraživanja od kupaca i plaćanje obaveza prema dobavljačima doprinosi i likvidnosti i solventnosti preduzeća. Diversifikacija i pristup različitim tržištima mogu pomoći u smanjenju rizika i obezbeđivanju stabilnih prihoda, što povoljno utiče na solventnost. Na solventnost preduzeća mogu uticati i eksterni faktori, kojim su poljoprivredni proizvođači najviše izloženi u odnosu na ostale industrijske sektore. Nepovoljni vremenski uslovi, velike padavine, grad, poplave, suše, bolesti useva, promene cena na tržištu ili globalni ekonomski uslovi mogu značajno uticati na solventnost. Analiza svih ovih faktora pomaže u oceni finansijske stabilnosti i sposobnosti poljoprivrednog preduzeća da se nosi s izazovima i dugoročno opstane. Očuvanje solventnosti važno je, ne samo za poljoprivredne proizvođače, već i za celokupnu održivost poljoprivrednog sektora.

Promene u životnoj sredini, kao što su klimatske promene, ekstremni vremenski uslovi ili degradacija tla, mogu imati značajan uticaj na poljoprivrednu proizvodnju. Ovi faktori mogu uticati na prinose i profitabilnost poljoprivrednih preduzeća, što dodatno može uticati na njihovu solventnost. Preduzeća koja se odluče za ekološku poljoprivredu i sticanje odgovarajućih sertifikata, mogu imati pristup tržištima sa većom potražnjom za ekološkim proizvodima. Ovo može poboljšati njihovu solventnost putem povećanih prihoda i priznanja. Prilagođavanje održivim praksama može uključivati početne troškove, poput investicija u novu opremu, obuke zaposlenih i promene u proizvodnim metodama. Ovi troškovi mogu imati uticaj na trenutnu solventnost preduzeća, ali se očekuje da dugoročno doprinesu povoljnijoj poziciji na tržištu. Državne ili međunarodne institucije često pružaju finansijske podsticaje ili subvencije poljoprivrednicima koji primenjuju održive prakse. Ovi podsticaji mogu pomoći u pokrivanju troškova prilagođavanja i podržati solventnost preduzeća. Radi očuvanja useva od grada ili

drugih vremenskih nepogoda često su neophodna velika kapitalna ulaganja. Efekat tih ulaganja dugoročno donosi višestruke koristi. Takva ulaganja se knjiže u okviru stalnih sredstava i amortizovanjem se takav trošak raspoređuje na vremenske periode u kojima doprinosi ostvarivanju dobiti. Svi oblici nematerijalnih ulaganja (dobijanje raznih sertifikata, *know how*, nabavka patenata i licenci) mogu se tretirati na isti način.

Za potrebe istraživanja u ovom radu akcenat je bio na stabilnosti u poslovanju i faktorima koji na to utiču. Cilj je bio uspostaviti vezu između pokazatelja koji prikazuju stabilnost u poslovanju i pozicija koje se odnose na uspješnost u poslovanju. Korišćen je Pirsonov koeficijent korelacije za sve tri godine poslovanja koje su uzete u razmatranje. U narednim tabelama analizirana je korelacija četiri pokazatelja solventnosti i poslovnog rezultata u 2020., 2021. i 2022. godini.

Tabela 2. Povezanost pokazatelja solventnosti i poslovnog rezultata u 2020. godini (Pirsonov koeficijent linearne korelacije)

	Statistici	Racio pokr- ća stalne imovine	Racio pokr- ća realne imovine	Racio pokr- ća obrtnih sredstava NOK	Racio pokr- ća zaliha NOK
Poslovni rezultat u 2020. godini	R	0.239	0.236	0.119	0.139
	P	0.137	0.143	0.466	0.391
	N	40	40	40	40

Izvor: Izrada autora

Iz Tabele 2. se uočava da ne postoji statistički značajna korelacija pokazatelja solventnosti i poslovnog rezultata u 2020. godini.

Tabela 3. Povezanost pokazatelja solventnosti i poslovnog rezultata u 2021. godini (Pirsonov koeficijent linearne korelacije)

	Statistici	Racio pokr- ća stalne imovine	Racio pokr- ća realne imovine	Racio pokr- ća obrtnih sredstava NOK	Racio pokr- ća zaliha NOK
Poslovni rezultat u 2021. godini	R	0.144	-0.112	-0.159	-0.117
	P	0.375	0.493	0.326	0.473
	N	40	40	40	40

Izvor: Izrada autora

Tabela 3. prikazuje da ne postoji statistički značajna korelacija pokazatelja solventnosti i poslovnog rezultata u 2021. godini.

Tabela 4. Povezanost pokazatelja solventnosti i poslovnog rezultata u 2022. godini (Pirsonov koeficijent linearne korelacije)

	Statistici	Racio pokr- ća stalne imovine	Racio pokr- ća realne imovine	Racio pokr- ća obrtnih sredstava NOK	Racio pokr- ća zaliha NOK
Poslovni rezultat u 2022. godini	R	0.395*	-0.213	-0.280	-0.262
	P	0.012	0.186	0.080	0.103
	N	40	40	40	40

* Korelacija je statistički značajna na nivou 0.05

Izvor: Izrada autora

Podaci iz tabele 4. pokazuju da postoji statistički značajna korelacija koeficijenta solventnosti i poslovnog rezultata u 2022. godini. Tačnije, ustanovljena je statistički značajna pozitivna korelacija racia pokriva stalne imovine sa poslovnim rezultatom u 2022. godini. Ovakav rezultat pokazuje da visok poslovni rezultat preduzeća u 2022. godini prati visok racio pokriva stalne imovine.

Sledeći korak je provera da li postoje korelacije četiri pokazatelja solventnosti i neto rezultata u 2020., 2021. i 2022. godini. Za ovu namenu korisničen je Pirsonov koeficijent korelacije.

Tabela 5. Povezanost pokazatelja solventnosti i neto rezultata u 2020. godini (Pirsonov koeficijent linearne korelacije)

	Statistici	Racio pokr- ća stalne imovine	Racio pokr- ća realne imovine	Racio pokr- ća obrtnih sredstava NOK	Racio pokr- ća zaliha NOK
Neto rezul- tat u 2020. godini	r	0.373*	0.369*	0.426**	0.002
	p	0.018	0.019	0.006	0.990
	N	40	40	40	40

**Korelacija je statistički značajna na nivou 0.01

*Korelacija je statistički značajna na nivou 0.05

Izvor: Izrada autora

Iz Tabele 5. se uočava da postoje statistički značajne korelacije pokazatelja solventnosti i neto rezultata u 2020. godini. Ustanovljene su statistički značajne pozitivne korelacije racia pokriva stalne imovine, racia pokriva realne imovine i racia pokriva obrtnih sredstava NOK sa neto rezultatima preduzeća u 2020. godini. Ovakav rezultat pokazuje da visok neto rezultat u 2020. godini prate visok racio pokriva stalne imovine, racio pokriva realne imovine i racio pokriva obrtnih sredstava NOK preduzeća.

Tabela 6. Povezanost pokazatelja solventnosti i neto rezultata u 2021. godini (Pirsonov koeficijent linearne korelacije)

	Statistici	Racio pokr- ća stalne imovine	Racio pokr- ća realne imovine	Racio pokr- ća obrtnih sredstava NOK	Racio pokr- ća zaliha NOK
Neto rezul- tat u 2021. godini	r	0.114	-0.063	-0.135	-0.086
	p	0.484	0.700	0.405	0.599
	N	40	40	40	40

Izvor: Izrada autora

Tabela 6. prikazuje da ne postoji statistički značajna korelacija pokazate-
lja solventnosti i neto rezultata u 2021. godini.

Tabela 7. Povezanost pokazatelja solventnosti i neto rezultata u 2022. godini (Pirsonov koeficijent linearne korelacije)

	Statistici	Racio pokr- ća stalne imovine	Racio pokr- ća realne imovine	Racio pokr- ća obrtnih sredstava NOK	Racio pokr- ća zaliha NOK
Neto rezul- tat u 2022. godini	r	0.090	0.056	-0.128	-0.039
	p	0.581	0.730	0.431	0.813
	N	40	40	40	40

Izvor: podaci autora

Podaci iz tabele 7. prikazuju da ne postoji statistički značajna korelacija
pokazatelja solventnosti i neto rezultata u 2022. godini.

Dobijeni rezultati ukazuju na povezanost poslovnog i neto rezultata sa
solventnošću, mada se korelacija nije uspostavila u svakoj poslovnoj godini.

ZAKLJUČAK

Kvalitetno finansijsko izveštavanje može doprineti transparentosti po-
slovanja svih privrednih subjekata. Ono pruža osnovu za detaljnije anali-
ze i donošenje strateških odluka stejkholdera. Korišćenjem pruženih kvan-
titativnih podataka i ukrštanjem sa finansijskim pokazateljima može se
unaprediti poslovanje i anticipirati buduća poziciju na tržištu.

Analizom dobijenih podataka iz finansijskih izveštaja poljoprivrednih
pravnih lica u Republici Srbiji, zaključeno je da postoji pozitivna korelacija
pozicija bilansa uspeha i to poslovnog rezultata i neto rezultata sa finansijskim
pokazateljima solventnosti, kao jednim od pokazatelja dugoročne stabilno-
sti poslovanja preduzeća. Time je polazna hipoteza istraživanja potvrđena,

da pozitivan finansijski rezultat doprinosi ostvarenju dugoročne stabilnosti poslovanja. Iako se u trogodišnjem periodu pozitivna korelacija prikazala u jednoj od tri poslovne godine, i to u 2022. godini, kada je u pitanju poslovni rezultat i u 2020. godini u vezi sa neto rezultatom, donet je zaključak potvrđivanja polazne hipoteze zbog specifičnosti poljoprivredne proizvodnje. Velika uslovljenost poljoprivredne proizvodnje vremenskim uslovima, oscilacija cena proizvoda na tržištu prodaje, oscilacije potražnje za proizvodima, kao i česta potreba za velikim kapitalnim ulaganjima mogu u velikoj meri uticati na ostvarivanje pozitivnog finansijskog rezultata.

Dobijeni rezultati ostavljaju prostora i osnova za dalje istraživanje. Dobijena pozitivna korelacija ukazuje na mogućnosti predviđanja i u delatnostima koji iskazuju velike oscilacije i na koje utiče i veliki broj eksternih faktora. Statistička značajnost može se povećati i proširenjem uzorka. Sve ovo vodi zaključku da treba posvetiti pažnju finansijskom i nefinansijskom izveštavanju i edukovati stejkholdere o korišćenju istih.

LITERATURA

1. Baryshnikov N.G., Samygin D.Yu. (2015). Solvency control in agriculture: economic and statistical aspect (Case study: Penza region). *Voprosy statistiki*. 1, 65 - 76. (In Russ.) <https://doi.org/10.34023/2313-6383-2015-0-1-65-76>
2. Bogavac-Cvetković, N., (2009). *Finansijska anlaiza preduzeća*, Megatrend univerzitet, Beograd [in English: Bogavac-Cvetković, N., (2009), Financial analysis, Megatrend university, Belgrade].
3. Bogićević, J., Karapavlović, N., & Jovković, B. (2021). Solvency and fixed assets financing of agriculture, forestry and fishing sector in the Republic of Serbia, *Economic Themes*, 59 (1), 95 – 108.
4. Čavlin, M., Đokić, A., & Miletić, V. (2022). Influence Of Liquidity And Solvency On Profitability Of Agroindustrial Companies In The Conditions Of Covid-19. *Economics of Agriculture*, 69 (2), 441 – 453. <https://doi.org/10.5937/ekoPolj2202441C>
5. Čavlin, M., Vapa Tankosić, J., Miletić, V., & Ivaniš, M. (2021). Analysis of the impact of liquidity on the profitability of assets of medium and large enterprises in the meat production activity of the Republic of Serbia, *Economics of Agriculture*, 68, (3), 789 – 803.
6. European Commission. (2019). Regulation (EU) 2019/2088 of the European parliament and of the council of 27 November 2019 on sustainability-related disclosures in the financial services sector. *Official Journal of the European Union*, L317/1, Preuzeto sa: <https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2019/2088/oj> (21.12.2023.)
7. European Commission. (2022). Directive (EU) 2022/2464 of the European Parliament and of the council of 14 December 2022, Amending Regulation (EU) No 537/2014, Directive 2004/109/EC, Directive 2006/43/EC and Directive 2013/34/EU, as regards corporate sustainability reporting. *Official Journal of the European Union*, L322/15, Preuzeto sa: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32022L2464> (25.12.2023)
8. GRI. (2020). Consolidated set of GRI sustainability reporting standards. Amsterdam: Global Reporting Initiative. <https://www.globalreporting.org/standards/> (25.12.2023)

9. Hayo M.G.W., & Petit, J. (2002). Evaluation of the environmental impact of agriculture at the farm level: a comparison and analysis of 12 indicator-based methods. *Agriculture, Ecosystems & Environment*, Vol. 93, Issues 1–3, 131 - 145, [https://doi.org/10.1016/S0167-8809\(01\)00354-1](https://doi.org/10.1016/S0167-8809(01)00354-1).
10. Heras-Saizarbitoria, I., Boiral, O. & Díaz de Junguitu, A. (2020). Environmental management certification and environmental performance: greening or greenwashing? *Business Strategy and the Environment*, 29, 2829 – 2841. DOI:10.1002/bse.2546
11. Kawai, N., Strange, R., & Zucchella, A. (2018). Stakeholder pressures, EMS implementation, and green innovation in MNC overseas subsidiaries. *International Business Review*, 27(5), 933 - 946. DOI:10.1016/j.ibusrev.2018.02.004
12. KPMG. (2020). The time has come. The KPMG survey of sustainability reporting 2020. Preuzeto sa: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/xx/pdf/2020/11/the-time-has-come.pdf> (25.11.2023.)
13. Krstić, J., Jezdimirović, M., & Đukić, T. (2010), *Finansijsko računovodstvo*, Univerzitet u Nišu, Ekonomski fakultet. Niš [in English: Krstić, J., Jezdimirović, M., & Đukić, T., (2010), Financial Accounting, University of Nis, Faculty of Economics, Nis].
14. Krstić, S., Fedajev, A., (2018). Position of agricultural business entities in serbia and future trends of their development, *International May Conference on Strategic Management – IMCSM18*, Volume XIV, Issue (2), 405 – 418.
15. Kušter, D., (2021), financial stability of enterprises in serbian agriculture, fishing and forestry sector, *Economics of Agriculture*, Year 68, No. 3, 2021, 745 – 758.
16. Liu, C., Su, K., & Zhang, M. (2021). Water disclosure and financial reporting quality for social changes: Empirical evidence from China. *Technological Forecasting and Social Change*, 166(C), 120571, 1 - 20. DOI:10.1016/j.techfore.2021.120571
17. Medvedeva, T. (2019), Assessment of Solvency and Financial Stability of Agricultural Consumer Cooperatives, *Advances in Social Science, Education and Humanities Research*, DOI 10.2991/assehr.k.200113.069
18. Milojević, S., et al. (2021), Solvency and Financing of Fixed Assets: The Case of Agricultural Enterprises in Serbia, *International Academic Journal*, Vol. 2, Issue 2. 2021, https://ia-institute.com/wp-content/uploads/2021/12/IAI-Journal_December-2021-copy.pdf#page=26 (15.04.2024.)
19. Pejović, B., Petrović., S. (2022), Financing sustainable development under the legislation of the Republic of Serbia: deficiencies and proposals for improvement. *Ecologica*. Vol 29, No 107, 438, <https://doi.org/10.18485/ecologica.2022.29.107.18>
20. Pejović, B., Stojić., M., (2024). Specifičnosti finansiranja održivog razvoja kraudfandingom, *Ecologica*. Vol. 31, No 113 (2024), 101 - 108, <https://doi.org/10.18485/ecologica.2024.31.113.13>
21. Petrović, Z. (2013) *Finansijsko izveštavanje*. Beograd: Univerzitet Singidunum. [in English: Petrović, Z. (2013), Financial reporting, Belgrade, Singidunum University].
22. Republika Srbija. (2019). Zakon o računovodstvu. Beograd. Službeni glasnik Republike Srbije, br.73/2019 i 44/2021 - dr. zakon. [in English: Republic of Serbia (2019), Law on Accounting, Belgrade, Off.Herald of RS, Nos. 73/2019 and 44/2021 – other law].
23. Republika Srbija (2008). Nacionalna strategija održivog razvoja. Beograd. Službeni glasnik Republike Srbije, br.57/2008 [in English: Republic of Serbia (2008), National strategy for sustainable development, Belgrade, Off.Herald of RS, Nos. 57/2008]
24. Sakina, I., et. al., (2021). The Effect of Financial Ratio on Agriculture Companies' Solvency. *Turkish Journal of Computer and Mathematics Education (Turcomat)*, 12 (8), 711 – 718., Preuzeto sa: <https://turcomat.org/index.php/turkbilmata/article/view/2890>
25. United Nations. (2015). Resolution adopted by the General Assembly on 25 September 2015. Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development. A/RES/70/pp. 1 - 35, Preuzeto sa: <https://sdgs.un.org/2030agenda> (13.11.2023)

26. Velte, P. (2017). Does ESG performance have an impact on financial performance? Evidence from Germany. *Journal of Global Responsibility*, Vol. 8 No. 2, 169 - 178. <https://doi.org/10.1108/JGR-11-2016-0029>
27. Yin, H., & Li, M., Ma, Y., & Zhang, Q., (2019). The Relationship between Environmental Information Disclosure and Profitability: A Comparison between Different Disclosure Styles. *International Journal of Environmental Research and Public Health*. 16. 10.3390/ijerph16091556 DOI:10.3390/ijerph16091556

POREZNI IZDACI I EFIKASNOST POREZA NA DODANU VRIJEDNOST U BOSNI I HERCEGOVINI

Jozo Piljić¹

SAŽETAK

Osnovna funkcija svakog poreznog sustava jest ubiranje dovoljnih iznosa poreznih prihoda nužnih za financiranje državnih rashoda. Država se poreznim sustavom služi i za postizanje širokog spektra ekonomskih, socijalnih, kulturnih i drugih ciljeva javne politike. U poreznom sustavu često se primjenjuju različite porezne mjere za postizanje takvih ciljeva. Jedna od takvih mjera su i porezni izdaci. Općenito, porezni se izdaci odnose na porezne postupke kojima se smanjuju ili odbijaju iznosi poreza koje bi u suprotnome porezni obveznici bili dužni platiti. Porezni izdaci su instrument intervencionizma kojim se država služi kako bi njima pogodovala određenim skupinama ili kategorijama poreznih obveznika, te potaknula određene gospodarske aktivnosti, grane ili djelatnosti. Pritom država svjesno pristaje na smanjivanje svojih prihoda. Sa stanovišta ispunjavanja porezne obveze optimalan je što jednostavniji porezni sustav, sa što manje izuzeća i olakšica. Širenje poreznih izdataka čini porezno zakonodavstvo složenijim, otežava obračun poreza i stvara velike troškove i poreznim vlastima, ali i obveznicima.

KLJUČNE RIJEČI: porezni izdaci, učinkovitost i pravednost poreznog sustava, efikasnost sustava PDV-a.

ABSTRACT

The basic function of any tax system is to collect sufficient amounts of tax revenue necessary to finance state expenditures. The state uses the tax system to achieve a wide range of economic, social, cultural and other public policy goals. In the tax system, various tax measures are often applied to achieve such goals. One of such measures is tax expenditure. In general, tax expenditures refer to tax procedures that reduce or deduct the amount of tax that taxpayers would otherwise be required to pay. Tax expenditures are an instrument of interventionism that the state uses in order to benefit certain

¹ prof. dr Jozo Piljić, Fakultet poslovne ekonomije, Sveučilište/Univerzitet „Vitez“, Travnik, e-mail: jpiljic@yahoo.com

groups or categories of taxpayers, and to stimulate certain economic activities, branches or industries. At the same time, the state consciously agrees to reduce its revenues. From the point of view of fulfilling tax obligations, the simplest possible tax system, with as few exemptions and benefits as possible, is optimal. The expansion of tax expenditures makes tax legislation more complex, complicates tax calculation and creates large costs for both tax authorities and taxpayers.

KEY WORDS: *tax expenditures, efficiency and fairness of the tax system, efficiency of the VAT system.*

UVOD

Primjena poreznih izdataka široka je i raznolika. U nekim zemljama njima se nastoji poduprijeti ekonomski razvoj ili potaknuti mirovinska štednja, ulaganja u istraživanja i razvoj ili darivanja u humanitarne svrhe. Fiskalna vlast njima često nastoji poticati ili, bolje rečeno, pogodovati razvoju neke gospodarske grane ili kategorije obveznika (sektora, poduzeća ili pojedinaca) ili pak nastoji potaknuti određene gospodarske aktivnosti i poželjna ponašanja. Oblik i obuhvat njihova korištenja usko je povezan s fiskalnom politikom države jer se država svjesno i namjerno odriče svojih poreznih prihoda kako bi zauzvrat postigla određene prethodno proklamirane ciljeve.

Porezni izdaci sastavni su dio različitih poreznih, a katkad i neporeznih zakona. Pojavljuju se u brojnim oblicima: kao porezna izuzeća (kada je prihod posebne grupe obveznika izuzet iz porezne osnovice), kao povlastice i olakšice, popusti, odbici (za određene troškove ili iznose), kao isključenja, poticaji, odgode plaćanja poreza (kada se rok za plaćanje poreza odgađa bez kamate ili kazne), kao povlaštene ili smanjenje porezne stope ili kao oslobođenja i umanjenja porezne osnovice ili obveze plaćanja poreza. Najčešće se uvode u sustavu oporezivanja dohotka i dobiti.

Osnovna funkcija svakog poreznog sustava jest ubiranje dovoljnih iznosa poreznih prihoda nužnih za financiranje državnih rashoda. Država se poreznim sustavom služi i za postizanje širokog spektra ekonomskih, socijalnih, kulturnih i drugih ciljeva javne politike. U poreznom sustavu često se primjenjuju različite porezne mjere za postizanje takvih ciljeva. Jedna od takvih mjera su i porezni izdaci (*tax expenditures*). Općenito, porezni se izdaci odnose na porezne postupke kojima se smanjuju ili odbijaju iznosi poreza koje bi u suprotnome porezni obveznici bili dužni platiti.

Temeljni cilj i svrha svakoga poreznog sustava treba biti povećanje prihoda za financiranje javnih, općih potreba na najučinkovitiji mogući način (što manji troškovi i što veći prikupljeni prihodi), uz istodobno osiguranje što pravednije raspodjele poreznog opterećenja (Bratić, 2011). Učešće poreza na dodanu vrijednost (PDV) u bruto društvenom proizvodu Bosne i

Hercegovine (BiH) prosječno iznosi oko 12%, a učešće PDV-a u ukupnim indirektnim/neizravnim porezima prosječno iznosi oko 63%.

Ekonomska teorija uglavnom zastupa model većeg oslanjanja na prihode od oporezivanja potrošnje, koji je osobito prikladan za tranzicijske zemlje. Oporezivanje potrošnje smatra se jednostavnijim, učinkovitijim te je manje podložno inflatornim utjecajima. Stoga bosanskohercegovački model s dominantnijim oporezivanjem potrošnje ne bi trebalo mijenjati.

Do uvođenja poreza na dodanu vrijednost potrošnja u BiH oporezivala se porezom na promet proizvoda i usluga. Veliki broj poreznih stopa te brojna oslobođenja stvarali su teškoće u provedbi propisa i kontroli naplate poreza, što je stvaralo povoljne preduvjete za poreznu evaziju. Pred uvođenje sustava PDV-a smanjen je broj stopa poreza na promet, što je naznačilo određene pripreme za uvođenje PDV-a.

PDV u BiH je neizravni/indirektni državni porez, potrošnog je tipa, zasniiva se na načelu odredišta i pri obračunu se primjenjuje kreditna metoda. PDV čini neto svefazni porez na promet koji se obračunava u svakoj fazi proizvodno-prodajnog ciklusa, ali samo na iznos dodane vrijednosti koja je stvorena u toj fazi, a ne na cjelokupnu vrijednost proizvodnje. Uveden je zbog potrebe reformiranja cjelokupnoga bosanskohercegovačkog poreznog sustava u novim gospodarskim i političkim okolnostima, fiskalnih zahtjeva koji se nameću suvremenom poreznom sustavu te zbog potrebe usklađivanja ovog poreznog sustava s poreznim sustavima EU. PDV je najizdašniji porezni prihod proračuna opće države s najširim krugom poreznih obveznika.

POREZNI IZDACI

Porezne izdatke prema Bratić i Urban (2006) možemo definirati kao stavke u analiziranim poreznim oblicima koje su gubitak poreznih prihoda državnog proračuna, bilo zato što umanjuju poreznu osnovicu, bilo zato što umanjuju poreznu obvezu. OECD (1996) pojašnjava kako su porezni izdaci u najširem smislu ustupci (olakšice) koje izlaze iz okvira poreznih pravila, odnosno normi ili poreznih mjerila (polazišta). Porezna pravila uključuju strukturu poreznih stopa, odbitke prisilne naplate, stavke za olakšavanje porezne administracije, te međunarodne fiskalne (financijske) obveze. Porezni izdaci mogu biti u najrazličitijim oblicima, od izuzetaka, olakšica, kredita, povlaštenih poreznih stopa, poreznih odbitaka itd. (OECD, 1996). Porezni izdaci zapravo su instrument intervencionizma kojim se država služi kako bi njima pogodovala određenim skupinama ili kategorijama poreznih obveznika (sektorima, poduzećima ili pojedincima), te potaknula

određene gospodarske aktivnosti, grane ili djelatnosti. Pritom država svjesno pristaje na smanjivanje svojih prihoda (Bratić, 2011).

Porezni stručnjaci dugo vremena upozoravaju na opasnost koju sa sobom nose porezni izdaci – kao što su iskrivljenje tržišnih uvjeta jer dovode u povlašteni položaj određene skupine ili područja, narušavaju načela konzistentnosti, transparentnosti i stabilnosti, usložnjavaju sustav ubiranja i kontrole poreza, što vodi poskupljenju i slabijoj učinkovitosti poreznog sustava (Bratić, 2011), ali unatoč tome njihov broj i značenje širom svijeta stalno se povećava.

U sustavu PDV-a postoje četiri različite vrste poreznih izdataka, od čega tri umanjuju poreznu osnovicu, a četvrta poreznu obvezu. Isporuke koje umanjuju poreznu osnovicu su isporuke koje ne podliježu oporezivanju, isporuke koje su oslobođene poreza i isporuke po nultoj stopi, dok su isporuke po sniženoj stopi isporuke koje umanjuju poreznu obvezu. S obzirom da se dodana vrijednost oporezuje prema načelu odredišta, izvoz dobara je oslobođen PDV-a, a dobra se oporezuju u zemlji u kojoj se troše. Iz te perspektive izvozne isporuke niti ne možemo smatrati ikakvim poreznim izdatkom. S druge strane, isporuke koje se oporezuju po sniženim stopama svakako predstavljaju porezne izdatke.

U Tabeli 1 predstavljena je stopa PDV-a po zemljama članicama Europske unije (EU) i ona prikazuje relativno neujednačenu politiku oporezivanja. Standardna stopa kreće se u rasponu od 17% u Luksemburgu do najviših 27% u Mađarskoj. Sve promatrane zemlje, osim Danske, primjenjuju i barem jednu sniženu stopu, dok se super snižena i parkirna stopa primjenjuje samo u nekim starijim zemljama članicama. Korištenje nulte stope generalno je dozvoljeno samo za izvoz, budući da se PDV kod izvezenih dobara i usluga plaća u zemlji uvoza, tj. potrošnje. Ipak, postoje i neka odstupanja od tog pravila pa se tom povlasticom u neodređenom vremenskom razdoblju, odnosno “do uspostave konačnog sustava PDV-a”, uglavnom koriste pojedine stare članice, koje su u vrijeme donošenja Direktive primjenjivale nultu stopu. Kada su pak u pitanju nove članice EU primjena nulte stope odobrena je tek za određeno prijelazno razdoblje. Do kraja 2010. Cipar je koristio svoje pravo na nultu stopu na isporuke određene vrste hrane i pića te na isporuke farmaceutskih proizvoda, lijekova i cjepiva, a Poljska na isporuke određenih knjiga i specijalističke periodike. Malta se nultom stopom na prehrambene i farmaceutske proizvode imala je pravo koristiti do početka 2010.

Tabela 1. Stope poreza na dodanu vrijednost u državama članicama Europske unije na dan 23.03.2022.god.

Država	Super snižena stopa ²	Snižena stopa	Standardna stopa	Parking stopa ³
Austrija	-	10/13	20	13
Belgija	-	6/12	21	12
Bugarska	-	9	20	-
Danska	-	-	25	-
Cipar	-	5/9	19	-
Češka	-	10/15	21	-
Estonija	-	9	20	-
Finska	-	10/14	24	-
Francuska	2,1	5,5/10	20	-
Njemačka	-	7	19	-
Grčka	-	6/13	24	-
Hrvatska	-	5/13	25	-
Latvija	-	12/5	21	-
Litvanija	-	5/9	21	-
Luksemburg	3	8	17	14
Nizozemska	-	9	21	-
Irska	4,8	9/13,5	23	13,5
Italija	4	5/10	22	-
Mađarska	-	5/18	27	-
Malta	-	5/7	18	-
Poljska	-	5/8	23	-
Portugal	-	6/13	23	13
Rumunjska	-	5/9	19	-
Slovačka	-	10	20	-
Slovenija	-	5/9,5	22	-
Španjolska	4	10	21	-
Švedska	-	6/12	25	-

Izvor: www.ec.europa.eu

Tabela 2. Stope PDV-a u zemljama bivše Jugoslavije

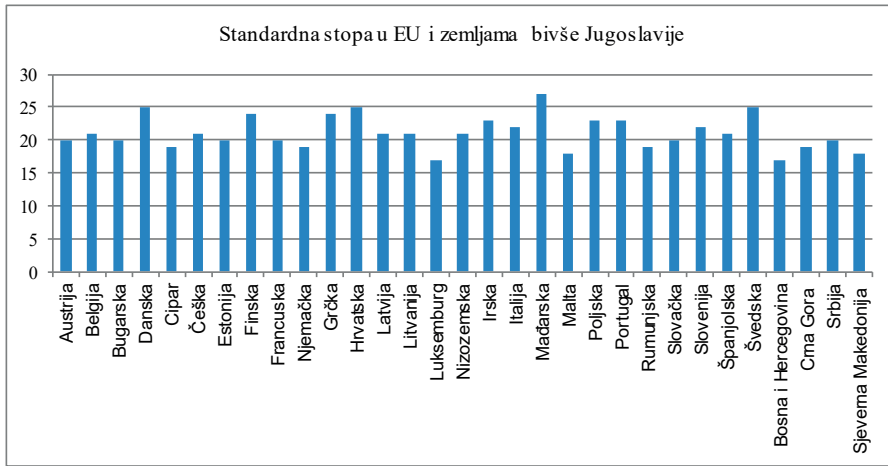
Država	Opća stopa	Snižena stopa
Bosna i Hercegovina	17	nema
Crna Gora	19	7
Srbija	20	10
Sjeverna Makedonija	18	5

Izvor: Obrada autora

2 Super snižena stopa je stopa manja od 5% ali veća od 0%. Prema odredbi Smjernice 92/77 EEC, države koje su 01.01.1991.godine u primjeni imale super sniženu stopu PDV-a mogle su je i dalje zadržati.

3 Parking stopa je niža od standardne stope a viša od snižene stope PDV-a, države koje su 1.01.1991.godine u primjeni imale sniženu stopu PDV-a na dobra i usluge koji nisu navedeni u Dodatku H i koje moraju ukinuti primjenu te stope, mogle su je i dalje zadržati koja nije manja od 12%.

Grafikon 1. Standardna stopa u EU i zemljama bivše Jugoslavije



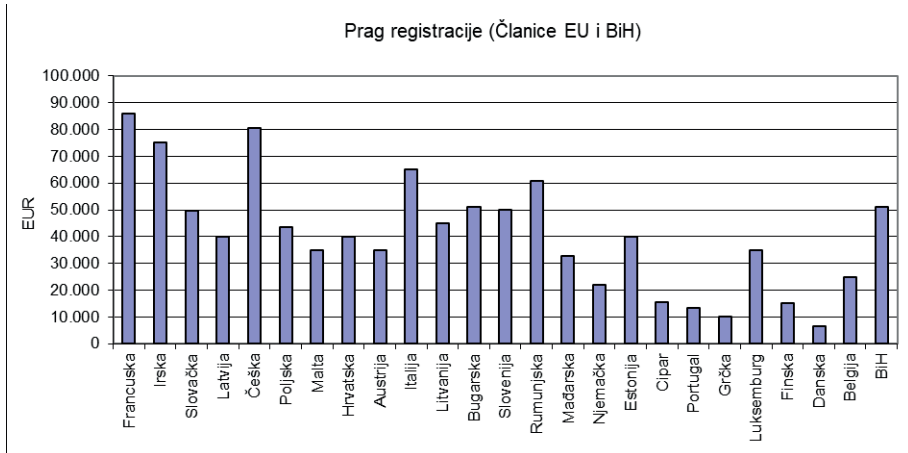
Izvor: https://ec.europa.eu/taxation_customs/business/vat_en, prilagodba autora

Osim razlika u definiranju poreznih stopa u zemljama članicama EU, jedan od neujednačenih kriterija sustava PDV-a je i definirani prag za ulazak u sustav, odnosno visina ostvarenog prometa u određenom poreznom razdoblju (obično u jednoj godini) koja određuje uvjete kada su se poslovni subjekti obvezni prijaviti u sustav PDV-a.

Poslovni subjekti koji postanu dijelom sustava PDV-a na sve svoje isporuke dobara i usluga moraju obračunavati PDV, ali imaju pravo odbiti onaj PDV koji je iskazan na njihovim ulaznim računima za nabavljena dobra i usluge.

Visina praga za ulazak u sustav utječe na porezne prihode i troškove oporezivanja. Previsok prag zbog neuključivanja određenog broja poreznih obveznika u sustav PDV-a može prouzrokovati gubitak poreznih prihoda za državu. Nasuprot tome, prenizak prag i, slijedom toga, relativno velik broj malih poduzetnika koji ulaze u sustav znatno opterećuje poreznu upravu i povećava troškove oporezivanja (Kesner-Škreb & Medak Fell, 2008). Keen i Mintz (2004) ističu da osim administrativnih troškova i koristi od prikupljenih prihoda prilikom određivanja optimalnog praga svakako u obzir treba uzeti i troškove usklađivanja poreznih obveznika te potencijalna iskrivljenja zbog različitog tretmana tvrtki iznad i ispod praga, a važno je i osmišljavanje optimalne strategije revizije sustava. Kim (2005) proširuje tu studiju dodatnim uvažavanjem sklonosti poreznih obveznika poreznoj evaziji u ovisnosti o definiranom pragu. Visine pragova za ulazak u sustav PDV-a u državama članicama EU prikazane su na grafikonu 2.

Grafikon 2. Visine pragova za ulazak u sustav PDV-a u članicama EU i BiH



Izvor: http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/vat/how_vat_works/vat_on_services/index_en.htm, prilagodba autora

BiH je s pragom od 100.000 KM (51.130 EUR) iznad minimalnog propisanog praga od 10.000 eura (European Commission, 2011b). Prag registracije za PDV u članicama EU kreće se od 6.722 EUR u Danskoj do 85.800 EUR u Francuskoj, s tim što Španjolska nema prag registracije za PDV.

Kod određivanja praga registracije potrebno je provesti detaljnu analizu adekvatnosti visine praga za ulazak u sustav PDV-a s ciljem optimizacije troškova i koristi sustava oporezivanja dodane vrijednosti. Još jedna od važnijih problematika u sustavu oporezivanja dodane vrijednosti vezana je uz porezna oslobođenja. Porezna oslobođenja svrstana su u tri grupe:

- oslobođenja u zemlji,
- oslobođenja pri uvozu i
- oslobođenja pri izvozu.

Sva su porezna oslobođenja u zemlji bez prava odbitka ulaznog poreza, dok su dobra koja se izvoze prema načelu odredišta oslobođena plaćanja PDV-a, s pravom na odbitak ulaznog poreza obračunanoga u njihovim inputima.

PDV u EU, a i u BiH, ima relativno suženu osnovicu zbog učestalosti oslobođenja bez prava odbitka ulaznog poreza. Međutim, u uvjetima nedozvoljenog odbitka ulaznog poreza obračunanog u inputima, PDV postaje trošak dobavljača dobara ili pružatelja usluga, a taj se trošak zatim prelijeva na potrošače (tzv. *cascading* efekt). Stoga oslobađanja PDV-a dovode do različitih iskrivljenja i sprječavaju sustav da bude široko usmjeren i neutralan. S druge strane regresivnost PDV-a na taj način nije efikasno poboljšana,

budući da te mjere nisu usmjerene prema onima koji ostvaruju niže dohotke. Osim toga, s obzirom na širok skup oslobađanja i pogrešne interpretacije zemalja članica EU o tome da li se pojedina transakcija treba tretirati kao oslobađanje, dolazi do velikog broja sudskih sporova. Različita izuzeća i porezne pogodnosti usložnjavaju porezni sustav, poskupljuju ubiranje poreza te otvaraju mogućnost porezne evazije. Stoga je nužno prije uvođenja nekog od oblika poreznih izdataka u postojeći porezni sustav napraviti analizu troškova i koristi njihova uvođenja. Upravo zato, sve su brojnije zemlje koje nastoje izračunati troškove i koristi uvedenih olakšica i oslobođenja u poreznom sustavu kojima se umanjuje osnovica ili obveza plaćanja poreza (Bratić, 2011).

Evaluacija poreznih mjera odnosi se na preispitivanje politika oporezivanja po tri glavna kriterija, a to su važnost, efektivnost i efikasnost. Preispitivanje važnosti odgovara na pitanje je li porezna mjera konzistentna s prioritetima te je li usmjerena stvarnim potrebama. Preispitivanje efektivnosti trebalo bi dati odgovor na pitanje da li porezne mjere efektivno postižu svoje ciljeve u skladu s proračunom i bez neželjenih ishoda. Preispitivanje efikasnosti pak odgovara na pitanje jesu li porezne mjere najprikladnije i dovoljno efikasno sredstvo za postizanje ciljeva u odnosu na alternativne mogućnosti (Lenjosek, 2004).

PITANJA UČINKOVITOSTI I PRAVEDNOSTI

Joint Committee on Taxation (2011) navodi kako je općenito, slično kao i s poreznim sustavom u cjelini, korisno procijeniti djelovanje poreznih izdataka s obzirom koliko uspješno udovoljavaju sljedećim pitanjima:

- Potiču li ili koče porezni izdaci gospodarsku učinkovitost? U kojoj mjeri porezni izdaci utječu na obveznike tako da se oni ponašaju na željeni način ili iskrivljuju porezni sustav tako da je ponašanje obveznika negativno i/ili neželjeno?
- Jesu li porezni izdaci pravedni? Tretiraju li porezni izdaci slične obveznike na približno jednak način? Utječu li porezni izdaci na stvaranje različitih kapaciteta obveznika u snošenju porezne obveze?
- Koliko je složeno administriranje poreznim izdacima? Je li obveznicima jednostavno odrediti njihovu poreznu obvezu i popuniti potrebne obrasce? Može li država lagano i brzo administrirati porezne izdatke? Je li administrativna prisila skupa i složena? Mogu li neki pojedinci uspješno izbjeći svoje porezne obveze?

Oblikovanje poreznog sustava i određivanje poreznih izdataka treba uključiti prevagu (*trade-offs*) između svih ovih različitih ciljeva. Dok se neki porezni izdaci odnose i na obilježja pravednosti i na odgovarajući način

uzimaju u obzir sposobnost plaćanja, mnogi su uvedeni baš zato da bi potaknule određene aktivnosti za koje se vjeruje da se u suprotnom ne bi dovoljno razvile. Tako se, tvrdi kako porezni izdaci za energetske učinkovite proizvode ispravljaju tržišne nesavršenosti u pogledu prevelike potrošnje fosilnih goriva kojima se zagađuje okoliš. Moguće dobiti u učinkovitosti od uvođenja pojedinih olakšica, umanjena ili izuzeća, koje su osmišljene da bi se prevladalo neučinkovito djelovanje tržišta, moraju se usporediti s gubitkom učinkovitosti koja nastaje s rastom graničnih poreznih stopa u cilju nadoknade izgubljenih javnih prihoda. U mjeri u kojoj se porezni izdatak ne vidi kao protudjelovanje neučinkovitog tržišta, tada porezni izdaci mogu neučinkovito iskrivljavati alokacije resursa prema aktivnostima koje imaju povlašteni porezni položaj (Joint Committee on Taxation, 2011).

Sa stanovišta ispunjavanja porezne obveze optimalan je što jednostavniji porezni sustav, sa što manje izuzeća i olakšica. Širenje poreznih izdataka čini porezno zakonodavstvo složenijim, otežava obračun poreza i stvara velike troškove i poreznim vlastima, ali i obveznicima (Sandford, 1995). Složen i kompliciran porezni sustav zahtijeva velika sredstva da bi se njime moglo upravljati, velik broj onih koji donose odluke vezane uz utvrđivanje porezne obveze, te mnogobrojne zaposlene u poreznoj upravi koji neposredno tumače (nerijetko na različite načine) te odluke i zaduženi su za provjeru ispravnog i pravovremenog obračuna poreza. Nedovoljan broj poreznih službenika lako može rezultirati nepoštivanjem ispunjavanja porezne obveze, a posredno rastu i proračunski troškovi vezani uz postizanje željene visine poreznih prihoda. Na drugoj strani, u uvjetima složenog poreznog sustava porezni obveznici moraju trošiti puno vremena i truda kako bi rastumačili i trenutno važeća porezna pravila, uz pomoć kojih bi spoznali žele li stvarno (ne)ispuniti poreznu obvezu ili su možda preplatili porez. Bogatiji će naravno za ispunjavanje porezne prijave platiti porezne stručnjake koji će im vjerojatno značajno umanjiti poreznu obvezu. Na taj način složeni porezni sustav preusmjerava aktivnosti, sredstva, vrijeme i napore poreznih obveznika s produktivnijih na manje učinkovite aktivnosti vezane uz plaćanje porezne obveze.

Konačno, velika raširenost poreznih izdataka lako dovodi do zloupotrebe sustava, jačanja diskrecijskog prava i korupcije. Naime, porezni službenik može, ali i ne mora, u skladu sa svojom procjenom, priznati određeni trošak kao porezni rashod ili izdatak. Unatoč tome, ako izvršna vlast procijeni kako je državno poticanje određene vrste ponašanja realno potrebno, u određenim uvjetima postoje prednosti ukoliko se to čini putem poreznog sustava, jer je na raspolaganju postojeća administrativna podrška koja lako i brzo dopire do većine stanovnika. Međutim, brzina i pouzdanost predloženih olakšica podložni su nepovoljnom utjecaju i ograničenjima nadležne birokratske,

porezne strukture koja je nadležna za distribuciju poreznih olakšica i umanjena, odnosno subvencija.

S druge strane, porezni je sustav neodgovarajući način raspodjele subvencija u slučajevima kada su za njihovu učinkovitost presudni mnogi razmjerno složeni standardi, kriteriji ili uvjeti poput složenog postupka ili mnogo dokumentacije. Naime, porezni su poticaji općenito zamišljeni i oblikovani na temelju vrlo strogih kriterija koji najčešće ne mogu obuhvatiti sve željene odrednice vezane uz odobravanje subvencije. Dodatna neučinkovitost poreznih izdataka ili subvencija može proizlaziti zbog želje autora programa da uskladi različite suprotstavljene ciljeve poreznog sustava, nedovoljno dobre ciljanosti programa na najugroženije skupine. Jako raširena upotreba bilo kojeg poreznog oblika u pružanju subvencija (posebno poreza na dohodak) koje se daju na rashodnoj strani javnih financija ili poreznih izdataka koji se daju na prihodnoj strani lako može stvoriti dojam o nepravdnosti poreznog sustava koji pomaže samo nekim skupinama ili pojedincima u društvu.

EFIKASNOST SUSTAVA PDV-A

Ne postoji opće prihvaćeno mišljenje o tome što je i kako bi trebao izgledati efikasan sustav PDV-a, međutim najviše kontroverzi povezanih s efikasnosti PDV-a svakako izaziva primjena različitih stopa oporezivanja. Zastupanje oporezivanja po jedinstvenoj poreznoj stopi svakako je učestalije kod poreznih stručnjaka koji smatraju da PDV treba ostvarivati isključivo fiskalne i gospodarske ciljeve, dok je opredjeljenje za veći broj stopa vidljivo kod pojedinaca koji smatraju da PDV ujedno treba ispunjavati i socijalne ciljeve. Argumentacija za i protiv jedinstvene stope PDV-a prikazana je u tabeli 3.

Tabela 3. Argumenti u korist i protiv jedinstvene stope PDV-a

Argument	Argumenti protiv jedinstvene stope	Argumenti u korist jedinstvene stope
Regresivnost	Pojam regresivnosti teško je jednoznačno definirati, jer nije svejedno u odnosu prema kojoj se osnovici promatra - dohotku ili potrošnji, te na koji se rok promatranje odnosi. Međutim, eventualnu regresivnost valja ispravljati socijalnim transferima ili progresivnim djelovanjem ostalih poreza.	Pojam regresivnosti se uobičajeno veže za godišnji dohodak pa PDV s jednom stopom više opterećuje siromašne, odnosno uzrokuje nepovoljne socijalne učinke.

Porezna administracija	Uvođenje više stopa zahtijeva i potanko definiranje oporezivih proizvoda komplicira i poskupljuje poreznu administraciju u usporedbi sa sustavom s jednom stopom.	Troškovi oporezivanja ne ovise samo o broju stopa, pa taj tehnički aspekt ne bi trebao utjecati na odluku o broju stopa i na poreznu politiku.
Porezna evazija	Sve proizvode koji nisu jednoznačno definirani porezni će obveznici pokušati ugurati u kategoriju niže stope, što otvara vrata korupciji i lobiranju, odnosno poreznoj evaziji.	Niže porezne stope (a time i niže cijene) mogu imati utjecaj na odluke pojedinih potrošača da prestanak potrošnje u neformalnom gospodarstvu (primjerice prilikom izgradnje ili raznih popravaka).
Cijene	Niže stope PDV-a nisu jamstvo nižih cijena. Na slobodnom tržištu cijene se formiraju prema odnosima ponude i potražnje pa će trgovci svoje cijene formirati u ovisnosti o elastičnosti potražnje, odnosno prema onome što tržište može podnijeti, bez obzira na utvrđenu poreznu stopu.	Snižavanje stopa PDV-a na pojedine proizvode (usluge) svakako dovodi do snižavanje cijena tih proizvoda, a pogotovo u djelatnostima s izraženom konkurentnosti.
Sklonosti potrošača	Različite stope PDV-a dovode do odstupva načela neutralnosti i iskrivljenja sklonosti potrošača pa se, primjerice, oporezivanjem luksuznih proizvoda višim stopama obeshrabruju siromašni da svoju potrošnju katkad obogate i ponekim skupim proizvodom.	Određenim ključnim sektorima radi ekonomskog rasta i povećanja konkurentnosti prihvatljivo je dopustiti snižene stope za određene proizvode ili usluge. Primjena sniženih poreznih stopa često se traži u sektoru turizma argumentiranjem da će turizam biti u nepovoljnijem položaju u odnosu na inozemnu konkurenciju gdje se turističke usluge oporezuju nižim stopama.
Prihodi proračuna	Niže stope PDV-a znače i manje prihoda za proračun.	Gubitak prihoda uvođenjem sniženih ili nultih stopa mogao bi biti ublažen povećanom potrošnjom ili povećanjem nekih drugih poreza (npr. akciza).

Izvor: Piljić, 2016.

Kako ne postoji jasna ideja efikasnog sustava PDV-a, nemoguće je odrediti preciznu mjeru efikasnosti PDV-a. Tri su najčešće korištene mjere efikasnosti PDV-a sa svim svojim prednostima i nedostacima. Ebrill et al., (2001) definiraju dvije mjere efikasnosti sustava prikupljanja prihoda od

PDV-a, a to su stopa efikasnosti (*efficiency ratio* - *ER*) i stopa C-efikasnosti prikupljanja PDV-a (*C-efficiency ratio* - *CER*).

Stopa efikasnosti ili stopa produktivnosti PDV-a definirana je sljedećom formulom:

$$ER = \frac{R}{Y * r} * 100$$

Pri čemu su *R* stvarno prikupljeni prihodi od PDV-a, *Y* nominalni BDP, a *r* standardna stopa PDV-a. Stopa efikasnosti pokazuje koji postotak BDP-a je prikupljen svakim postotnim bodom standardne stope PDV-a. Međutim, ova mjera može ukazivati na pogrešne zaključke, budući da PDV oporezuje potrošnju, a ne proizvodnju koju mjeri BDP. Stoga bi savršena stopa efikasnosti od 100% bila postignuta jedino u slučaju primjene jedinstvene stope na PDV proizvodnog tipa (što ovdje nije slučaj budući da sve zemlje EU, pa i BiH, koriste PDV potrošnog tipa), a statistiku bi narušile i greške u mjerenju BDP-a (Ebrill et al., 2001). Ta se problematika vrlo jednostavno može zaobići korištenjem stope C-efikasnosti, koja zamjenjuje BDP s potrošnjom, a što se može prikazati sljedećom formulom:

$$CER = \frac{R}{FC * r} * 100$$

Pri čemu su *R* stvarno prikupljeni prihodi od PDV-a, *FC* finalna potrošnja, a *r* standardna stopa PDV-a. Kao i ranije, savršena stopa efikasnosti od 100% bila bi postignuta jedino u slučaju primjene jedinstvene stope, dok bi se u slučaju primjene nulte ili sniženih stopa PDV-a na pojedina dobra ili usluge stopa C-efikasnosti spustila ispod 100 posto. S druge strane, uključivanje investicija u osnovicu PDV-a ili prekidi u lancu PDV-a koji rezultiraju oporezivanjem finalne potrošnje, doveli bi do stope C-efikasnosti od preko 100 posto (Ebrill et al., 2001).

Teoretski, porezni sustav bi se trebao smatrati potpuno efikasnim u slučaju kad pokriva cijelu osnovicu za oporezivanje (potrošnju konačnih potrošača) po jedinstvenoj stopi te kad porezna administracija uspije prikupiti cijelu poreznu obvezu. Jedan relativno prikladan pokazatelj za tu svrhu je stopa prihoda od PDV-a (*VAT Revenue Ratio* - *VRR*). *VRR* mjeri razliku između stvarno prikupljenih prihoda od PDV-a i prihoda koji bi teoretski mogli biti prikupljeni kad bi se na cijelu osnovicu PDV-a primijenila jedinstvena porezna stopa, što se može prikazati sljedećim izrazom:

$$VRR = \frac{R}{B * r} * 100$$

Pri čemu su R stvarno prikupljeni prihodi od PDV-a, B osnovica PDV-a, a r standardna stopa PDV-a. Dobra aproksimacija osnovice PDV-a može se izraziti kao razlika rashoda za finalnu potrošnju i stvarno prikupljenih prihoda od PDV-a, pa je potrebno napraviti prilagodbu prethodne formule:

$$VRR = \frac{R}{(FC - R) * r} * 100$$

Pro čemu je FC iznos rashoda za finalnu potrošnju, a sve ostale oznake jednake kao i prije.

Oporezivanje općenito donosi tri vrste troškova: iznose poreza koje treba platiti, različite ekonomske poremećaje (iskrivljenosti) uzrokovane porezima te troškove svih poslova koje treba učiniti da bi se porezi prikupili. Posljednji troškovi čine svojevrstan transakcijski trošak funkcioniranja poreznog sustava i u financijskoj se literaturi još označavaju kao operativni troškovi oporezivanja. Dijele se na troškove poreznih vlasti, odnosno administrativne troškove oporezivanja, i troškove poreznih obveznika (Blažić, 2004). Iako katkad nije jasno što su tačno troškovi poreznih vlasti, prema definiciji nekih autora to su svi troškovi javnog sektora koji se pojavljuju pri provedbi postojećih poreznih zakona, uključujući i prijedloge za njihovu promjenu.

Nasuprot troškovima porezne vlasti, prema Sandford (1995), troškovi poreznih obveznika obuhvaćaju sve one troškove koje su ostvarili porezni obveznici u udovoljavanju zahtjevima poreznog zakonodavstva i poreznih vlasti, uz iznose stvarno plaćenog poreza i sve ostale troškove izazvane ekonomskim poremećajima (distorzijama) prouzročeni samom prirodom poreza.

ZAKLJUČAK

Uvođenje i širenje poreznih izdataka narušava neka od načela oporezivanja, prije svega jednakost, pravednost, jednostavnost i provedivost. Mnogi su porezni izdaci zapravo prikriveni socijalni ili slični programi, ali ih je za razliku od subvencija mnogo teže pratiti, kao i nadzirati njihov opseg, kretanje i strukturu, jer se ne javljaju kao tradicionalne stavke na rashodnoj strani proračuna (poput subvencija). Porezni izdaci otežavaju prikupljanje potrebnih javnih sredstava, snažniji gospodarski rast i razvoj, i uglavnom su manje učinkoviti od izravne javne potrošnje.

Više koriste bogatima, jer slabije plaćeni zaposleni obično nemaju dovoljno mogućnosti niti dovoljne iznose dohotka kako bi koristili porezne olakšice i umanjena. Iako ponekad postoji i korist od određenih poreznih

umanjenja i olakšica, sa stanovišta učinkovitosti i pravednosti općenito se teško mnogi porezni izdaci mogu opravdati.

Danas se sve veća pažnja posvećuje smanjivanju funkcija države, jačanju tržišnog načina gospodarenja, demokratizaciji i harmonizaciji fiskalnih sustava i mjera fiskalne politike, poticanju integracije u cilju pospješivanja gospodarskog razvoja, racionalnijeg korištenja javnih prihoda, te ostvarenja veće pravednosti u oporezivanju, a to za sobom podrazumijeva i ukidanje i/ili ograničavanje poreznih izdataka. Kako većina europskih zemalja zbog navedenih trendova teži pojednostavljenju svojih sustava, u prvom redu oporezivanja dohotka, tako bi i Bosna i Hercegovina trebala nastaviti svoja stremjenja u pravcu pojednostavljivanja poreznog sustava.

Porezni sustav je vrlo složen i nikako ne bi smio biti predmetom licitiranja i nerealnih obećanja političara uoči izbora, čega smo svjedoci u svim dosadašnjim izborima. I građani i političari moraju biti svjesni važnosti javnih prihoda i nužnosti njihova postojanja u suvremenom društvu, ali to ne znači da se njima može nenamjenski raspolagati. Prva funkcija poreznog sustava jest punjenje proračuna: socijalna se politika ne smije voditi mjerama porezne politike, već je mnogo učinkovitije provođenje socijalne politike izravnim transferima iz proračuna.

Kako bi se smanjile eventualne kritike zbog uvođenja poreznih izdataka, nužno je da imaju tačno određenu svrhu, da budu ciljano odabrani i utemeljeni na realnim potrebama te u skladu s proklamiranim državnim ekonomskim i socijalnim ciljevima.

Porez na dodanu vrijednost u BiH najizdašniji je porez proračuna s najširim krugom poreznih obveznika. Prihodi od PDV-a prosječno iznose oko 60%, od poreznih prihoda BH institucija, entiteta i Jedinog računa Uprave za indirektno/neizravno oporezivanje. Od početka primjene PDV-a do danas sustav oporezivanja imao je vrlo malo promjena. Potrebno je inicirati provedbu detaljne analize cjelokupnog poreznog sustava oporezivanja dodane vrijednosti s ciljem optimizacije troškova i koristi. Ta bi analiza trebala najmanje obuhvatiti troškove i koristi uvedenih olakšica i oslobodjenja u poreznom sustavu kojima se umanjuje osnovica ili obveza plaćanja poreza.

LITERATURA

1. Blažić, H. (2004). Troškovi oporezivanja u Hrvatskoj: troškovi poreznih obveznika i troškovi poreznih vlasti, *Financijska teorija i praksa*, 28 (3), Institut za javne financije, Zagreb, 271 – 291., Dostupno na: <http://www.ijf.hr/FTP/2004/3/blazic1.pdf>.
2. Bratić, V., Urban, I. (2006). Porezni izdaci u Hrvatskoj, *Financijska teorija i praksa*, 30 (2), Institut za javne financije, Zagreb, 129 – 194., Dostupno na: <http://www.ijf.hr/FTP/2006/2/bratic-urban.pdf>.

3. Bratić, V. (2011). *Skrivena javna potrošnja – porezni izdaci: potreba ili udvaranje biračima?*, Institut za javne financije, Zagreb.
4. Ebrill, L., Keen, M., Bodin, J-P., Summers, V. (2001). *The Modern VAT*. International Monetary Fund, Washington.
5. Joint Committee on Taxation (2011). *Background Information on Tax Expenditure Analysis and Historical Survey of Tax Expenditure Estimates (JCX-15-11)*, Washington DC.: Senate Committee on Finance., Dostupno na: <http://www.jct.gov/publications.html?func=startdown&id=3740>.
6. Keen, M., Mintz, J. (2004). The optimal threshold for a value-added tax, *Journal of Public Economics*, 88, International Monetary Fund, Washington, 559 – 576.
7. Kesner - Škreb, M., Medak Fell, D. (2008). Porez na dodanu vrijednost u Hrvatskoj i EU: porezni prag, nulta stopa, građevinsko zemljište i izuzeća, Newsletter, br. 36., Dostupno na: <http://www.ijf.hr/newsletter/36.pdf>.
8. Kim, S. (2005). Optimal Threshold for a VAT in the Presence of Tax Evasion [online]. Dostupno na: http://editorialexpress.com/cgi-bin/conference/download.cgi?db_name=iipf2005&paper_id=107.
9. Lenjosek, G. J. (2004). A Framework for Evaluating Tax Measures and Some Methodological Issues., u: H. Polackova Brix, C. M. A. Valenduc i Z. L. Swift, ur. *Tax Expenditures - Shedding Light on Government Spending through the Tax System*, treće promijenjeno izdanje, The World Bank, Washington, 19 - 44.
10. OECD, 1996. *Tax Expenditures – Recent Experiences*. Paris: OECD.
11. Piljić, J. (2016). *Evazija poreza na dodanu vrijednost, OFF - SET*, Tuzla.
12. Sandford, C. (1995). *Minimising Administrative and Compliance Cost*, u: C. Sanford (ed.). *More Key Issues in Tax Reform*. Fiscal Publications, Bath.

OPOREZIVANJE DOBITI PREMA MEĐUNARODNIM UGOVORIMA O IZBJEGAVANJU DVOSTRUKOG OPOREZIVANJA

Ankica Čanić¹, Azira Osmanović²

SAŽETAK

Izbjegavanje dvostrukog oporezivanje je proces koji onemogućuje da se isti porez po istom osnovu naplati u dvije države. Stoga se u cilju sprečavanja istog koriste Međunarodni ugovori o izbjegavanju dvostrukog oporezivanja koje potpisuju države čiji privredni subjekti učestvuju u poslovnim aktivnostima sa privrednim subjektima iz drugih država, te na taj način ostvaruju dobit ili dohodak. Predmet istraživanja rada odnosi se na prezentovanje i analizu oporezivanja dobiti sukladno Ugovorima o izbjegavanju dvostrukog oporezivanja, sa posebnim osvrtom na stanje u BiH i Federaciji BiH. Cilj rada je prezentovati glavne značajke Međunarodnih ugovora o izbjegavanju dvostrukog oporezivanja, kao i modele istih, te metode po kojima se vrši otklanjanje dvostrukog oporezivanja. Poseban značaj je dat Ugovorima koje je potpisala BiH, te postupanje u skladu sa istim u Federaciji BiH, s obzirom na odredbe Zakona o porezu na dobit, kojima je oblast dvostrukog oporezivanja regulirana. Istraživanje je pokazalo da je korištenje Međunarodnih ugovora o izbjegavanju dvostrukog oporezivanja u BiH otežano iz razloga što je BiH određen broj Ugovora preuzela od bivše države, a određen broj je sama potpisala. Problem je što Ugovori koji su preuzeti nemaju objavljen tekst, te je time onemogućena validna primjena istih. Također, kroz primjer iz prakse je pokazano da privredni subjekti koji obavljaju djelatnost u Federaciji BiH ne postupaju u skladu sa potpisanim Ugovorima, kao ni sa odredbama donesениh Zakona.

KLJUČNE RIJEČI: *dvostruko oporezivanje, međunarodni ugovori o izbjegavanju dvostrukog oporezivanja, otklanjanje dvostrukog oporezivanja, porez po odbitku.*

1 dr Ankica Čanić, Porezna uprava Federacije Bosne i Hercegovine, Kantonalni porezni ured Tuzla, Tuzla, e-mail: ankiacanic@gmail.com

2 dr Azira Osmanović, Univerzitet u Tuzli, Tuzla, e-mail: azira.osmanovic1@gmail.com

ABSTRACT

Avoiding double taxation is a process that makes it impossible to collect the same tax on the same basis in two countries. Therefore, in order to prevent the same, international agreements on the avoidance of double taxation are used, which are signed by countries whose business entities participate in business activities with business entities from other countries, and in this way achieve profit or income. The subject of the research paper refers to the presentation and analysis of profit taxation in accordance with the Agreements on the Avoidance of Double Taxation, with special reference to the situation in BiH and the Federation of BiH. The aim of the paper is to present the main features of the International Agreements on the Avoidance of Double Taxation, as well as their models, and the methods by which double taxation is eliminated. Special importance is given to the Agreements signed by BiH, and the action in accordance with them in the Federation of BiH, considering the provisions of the Law on Profit Tax, which regulate the area of double taxation. The research showed that the use of International Treaties on the Avoidance of Double Taxation in BiH is difficult due to the fact that BiH took over a certain number of Treaties from the former state, and signed a certain number itself. The problem is that the Contracts that have been downloaded do not have a published text, which makes their valid application impossible. Also, through an example from practice, it has been shown that business entities operating in the Federation of Bosnia and Herzegovina do not act in accordance with the signed Agreements, as well as with the provisions of the adopted Law.

KEY WORDS: *double taxation, international agreements on the avoidance of double taxation, elimination of double taxation, withholding tax.*

POJAM DVOSTRUKOG OPOREZIVANJA

Dvostruko oporezivanje, nastaje kada se na oporezive transakcije više puta plati porez, a može biti pravno ili ekonomsko. Pravno je kada ista osoba za isti dohodak dva puta plati porez, a do ekonomskog dolazi kada više sudionika u pojedinoj transakciji plati porez na tu istu transakciju. Najčešći primjer ekonomskog dvostrukog oporezivanja je kada društvo plaća porez na dobit, a potom porez plaćaju i dioničari na dividendu isplaćenu iz te oporezovane dobiti. Do dvostrukog oporezivanja može doći unutar zemlje, ako različiti nivoi vlasti propišu poreze na isti dohodak ili kapital, ili u međunarodnim odnosima kada su dohodak ili kapital predmet oporezivanja u dvije zemlje. Naime, često se javlja situacija da jedna zemlja oporezuje dohodak poreznog obveznika po kriteriju njegova nastanka, a druga po kriteriju prebivališta ili uobičajenog boravišta primatelja istog dohotka. Zbog toga u međunarodnim odnosima postoje sporazumi o izbjegavanju dvostrukog

oporezivanja, kojima se ova oblast regulira (Hrvatska gospodarska komora, 2014).

Međunarodno dvostruko oporezivanje se generalno definira kao oporezivanje poreznog obveznika od strane dvije države, primjenom istih ili vrlo sličnih poreza, po osnovu istog predmeta oporezivanja, u istom vremenskom periodu. Upravo radi otklanjanja dvostrukog oporezivanja istovrsnim porezom istog predmeta oporezivanja dohotka, odnosno dobiti i imovine, države zaključuju bilateralne ugovore o izbjegavanju dvostrukog oporezivanja. Takvi bilateralni ugovori primjenjuju se na načelu reciprociteta. Cilj im je da definiraju koja država u odnosu na pojedini predmet oporezivanja ima pravo da naplati porez od poreznog obveznika rezidenta druge države, odnosno, u slučaju kada rezident jedne države ostvaruje dohodak ili dobit u drugoj državi, koja od njih ima pravo da naplati porez.

Može se reći da međunarodno dvostruko oporezivanje nastaje kada isti porezni obveznik ima najmanje dvije porezne obaveze temeljene na istom oporezivanju događaju prema poreznim vlastima dviju ili više država. Drugim riječima, do međunarodnog dvostrukog oporezivanja dolazi kada je isti porezni objekt oporezovan istim ili istovrsnim porezom za isti vremenski period od strane poreznih vlasti dviju država, ako je pritom ukupan iznos tako naplaćenog poreza viši od iznosa poreza koji bi porezni obveznik platio samo jednoj poreznoj vlasti (Lončarić - Horvat & Arbutina, 2007).

Ne postoji jedinstvena općeprihvaćena definicija dvostrukog oporezivanja, pa tako Pernek (2005) daje sljedeću definiciju: „Međunarodno dvostruko oporezivanje (dohotka, dobiti, imovine itd.) je fenomen međunarodnog poreznog prava, za koji je znakovito da polazeći od iste pravne osnove dva porezna tijela različitih država temelje postojanje pravne obaveze“. Prema Hebertu Dornu (1927), međunarodno dvostruko oporezivanje je „oporezivanje istog poreznog obveznika, istog poreznog objekta i za isti vremenski period od strane više samostalnih poreznih vlasti (više samostalnih država) i primjenom istovrsnih poreza“.

MEĐUNARODNI UGOVORI O IZBJEGAVANJU DVOSTRUKOG OPOREZIVANJA

Dvostruko oporezivanje može se izbjeći unilateralnim mjerama ako jedna od država odustane od svoga prava na oporezivanje, koristeći neku od inačica metoda izuzimanja. Unilateralne mjere, u pravilu, nisu dostatne da bi se izbjeglo dvostruko oporezivanje jer one obično nisu ni sveobuhvatne, niti su međusobno konzistentne. Stoga, zemlje koje žele smanjiti rizik od međunarodnog dvostrukog oporezivanja koriste druge mjere koje se obično

provode kroz bilateralne sporazume poznate kao ugovori o izbjegavanju dvostrukog oporezivanja (Mancini, 2001).

Ugovori o izbjegavanju međunarodnog dvostrukog oporezivanja su međunarodni ugovori koje sklapaju države kako bi se izbjeglo dvostruko plaćanje poreza po istoj osnovi. Tim se ugovorima određuje pravo država ugovornica na potpuno ili djelomično oporezivanje određenih prihoda, utvrđuju se pravila za rješavanje statusa njihovih poreznih obveznika, poreznih izvora i poreznih stopa (Buljan, 2011).

Glavne svrhe ugovora o izbjegavanju dvostrukog oporezivanja su uklanjanje dvostrukog oporezivanja koje predstavlja prepreku u prekograničnim transakcijama roba i usluga i slobodnome kretanju kapitala i ljudi između država te sprečavanje izbjegavanja plaćanja poreza i porezne utaje, što može dovesti do smanjenja porezne osnovice u državi, u slučajevima kada je porezni obveznik privredno povezan s više država. Jedna od glavnih svrha ugovora je i rješavanje problema koji proizlaze iz alokacije prihoda generiranih investicijama u zemlji rezidentnosti i zemlji domaćinu, na primjer, kako alocirati porezni prihod stečen porezom na dobit više subjekata koji čine sastav multinacionalne kompanije (Houška & Vrban, 2011).

Može se reći da je svrha ugovora o izbjegavanju dvostrukog oporezivanja pozitivna, međutim u praksi može doći do njihove zloupotrebe i to na način da korištenje ugovora ima isključivu namjeru izbjegavanja plaćanja poreza u jednoj ili obje države ugovornice i šteti temeljnim očekivanjima i ciljevima politike koju dijele obje države pa tako i svrsi toga ugovora. Ugovori sadrže detaljne odredbe o izbjegavanju ili oslobodanju od dvostrukog oporezivanja ovisno o vrsti dohotka ili dobiti.

Iz svega navedenog, može se zaključiti da je svrha ugovora o izbjegavanju dvostrukog oporezivanja omogućiti da se isti dohodak ili dobit oporezuje samo u jednoj državi. Međutim, ukoliko dođe do situacije da dvije države oporezuju isti dohodak ili dobit, ugovori osiguravaju da iznos poreza koji su obračunale obje države ne smije biti veći od poreza koji bi se platio u državi sa većom poreznom stopom.

Većina zemalja, pa tako i BiH, svoje ugovore o dvostrukom oporezivanju temelje na OECD-ovom modelu ugovora o izbjegavanju dvostrukog oporezivanja dohotka i kapitala koji je nastao u okviru OECD-a 1963. godine, a izmijenjen je i dopunjen 1977. godine. Iako je ovaj model poslužio kao okosnica gotovo svih postojećih bilateralnih ugovora o izbjegavanju međunarodnog dvostrukog oporezivanja bitno je napomenuti da su u svaki od ugovora uključena i rješenja koja odražavaju neke posebnosti vezane uz zemlje ugovornice. Struktura ugovora o izbjegavanju međunarodnog dvostrukog oporezivanja, prema OECD-ovom modelu ugovora osmišljena je na način da se najprije definira predmet ugovora, a osnovno je načelo da se

ugovor primjenjuje samo na osobe koje su rezidenti jedne ili objiju država ugovornica, što znači da samo te osobe mogu koristiti pogodnosti zajamčene ugovorom, potom su objašnjeni pojmovi obuhvaćeni ugovorom (opće definicije, definicije rezidenta i stalne poslovne jedinice), a zatim se objašnjava porezni tretman pojedinih vrsta dohotka pa imovine (Houška & Vrban, 2011).

MEĐUNARODNI UGOVORI O IZBJEGAVANJU DVOSTRUKOG OPOREZIVANJA U BIH

Međunarodni ugovori o izbjegavanju dvostrukog oporezivanja koje koristi Bosna i Hercegovina jednim dijelom su preuzeti od bivše države, a drugim dijelom su sklopljeni od strane BiH kao samostalne države. Poseban problem u primjeni istih predstavlja primjena ugovora koje je sklopila bivša država SFRJ, a BiH preuzela na bazi notifikacije. Problem predstavlja činjenica da primjena ugovora zahtijeva upoznavanje sa odredbama istih, a prije svega posjedovanje teksta ugovora. Međutim, ti ugovori nikada nisu objavljeni u Službenom glasniku BiH, niti se mogu pronaći na službenim web stranicama državnog ili bilo kojeg ministarstva finansija, kao ni bilo koje institucije, a isti nisu jednoobrazni i prilično su šaroliki. Stoga ih je vrlo teško primjenjivati u praksi.

Ugovori o izbjegavanju dvostrukog oporezivanja koje je zaključila BiH koncipirani su prema Modelu poreznog ugovora Organizacije za privrednu saradnju i razvoj (Model OECD-a) kojim se, na jedinstvenoj osnovi, preporučuju načela i načini rješavanja određenih pitanja. Svrha Modela je da države koje zaključče bilateralni ugovor na iste porezne slučajeve primjenjuju istovjetna rješenja radi izbjegavanja dvostrukog oporezivanja. Tako se standardizuje položaj poreznih obveznika nezavisno od toga koje su države rezidenti i nezavisno od toga u kojoj državi ostvaruju dohodak ili imaju imovinu.

Međunarodni ugovori su dio pravnog poretka BiH. Prema pravnoj snazi, oni su iznad domaćeg zakonodavstva. Ako BiH sa određenom državom primjenjuje ugovor o izbjegavanju dvostrukog oporezivanja, odredbe tog ugovora imaju prednost u primjeni u odnosu na domaće zakonodavstvo.

U sljedećoj tabeli je dat pregled zemalja sa kojima BiH ima ratificirane sporazume o izbjegavanju dvostrukog oporezivanja (Piljić, 2016):

Tabela 1: Pregled zemalja sa kojima BiH ima ratificirane sporazume

Sporazumi koje je zaključila BiH	Prezeti Sporazumi koje je zaključila SFRJ
Hrvatska	Ujedinjeno Kraljevstvo Velike Britanije i Sjeverne Irske
Slovenija	Njemačka
Srbija	Švedska
Crna Gora	Finska
Iran	Nizozemska
Moldavija	Italija
Pakistan	Cipar
Ujedinjeni Arapski Emirati	Norveška
Turska	Mađarska
Makedonija	Poljska
Alžir	Francuska
Češka	Slovačka
Španjolska	Egipat
Austrija	Belgija
Katar	Danska
Kuvajt	Rumunjska
Grčka	Šri Lanka
Jordan	Kina
Malezija	
Albanija	
Irska	
Azerbejdžan	

Izvor: Piljić, 2016.

Ako BiH s određenom državom primjenjuje ugovor o izbjegavanju dvostrukog oporezivanja, rezidentnost se određuje prema odredbama tog bilateralnog ugovora. OECD-ov model međunarodnih ugovora polazi od određenja prema kojem se porezni obveznik smatra rezidentom države u kojoj ima prebivalište, boravište, mjesto uprave ili drugo obilježje slične prirode. Ukoliko ugovor s određenom državom nije potpisan, lice se smatra rezidentom BiH.

METODE IZBJEGAVANJA DVOSTRUKOG OPOREZIVANJA U UGOVORIMA KOJI SU U PRIMJENI U BIH

U gotovo svim Ugovorima koji su preuzeti od bivše države, a još uvijek su u primjeni, za otklanjanje dvostrukog oporezivanja primjenjuje se metoda izuzeća (oslobođenje) uz zadržavanje progresije (za određene vrste do-

hotka), jedino za vrste dohotka kao što su autorske naknade, kamate i dividende, primjenjuje se metoda odbitka (uračunavanja).

U novim Ugovorima koje je zaključila BiH i koji su u primjeni, za izbjegavanje dvostrukog oporezivanja primjenjuje se metoda odbitka (uračunavanja) i to metoda redovnog odbitka, što znači da se BiH rezidentu uračunava porez plaćen u drugoj državi, ali samo do visine poreza koji bi se na taj dohodak ili dobit ili imovinu platio da je isti ostvaren u BiH (Piljić, 2016).

Dakle, u slučaju obračuna poreza na dobit prema metodi odbitka, država rezidenta odbija porez na dobit koji je već plaćen u državi izvora, odnosno u državi u kojoj je isti nastao. Iznos odbijenog poreza obračunat će i odbiti država rezidenta prema svom domaćem obračunu poreza na dobit. Značajno je naglasiti da se ne može odbijati više nego što je predviđeno domaćom regulativom u državi rezidenta. Stoga, ako je porez na dobit plaćen u državi izvora iznosio 20%, a u državi rezidenta on iznosi 30%, tada će se 20% odbijati u državi izvora, ali 10% još uvijek dopijeva na naplatu u državi rezidenta. U slučaju da je porezna stopa viša u državi izvora, tada se višak ne može prenijeti u državu rezidenta, te će dospjeli porez na taj dio dohotka iznositi 0%.

Sukladno navedenom slijedi, ukoliko je privredno društvo rezident jedne države, a obavlja djelatnost na području druge države, te je u datom obračunskom periodu ostvario dobit u iznosu 100.000 eura, društvo će u državi u kojoj obavlja djelatnost platiti porez na dobit u iznosu od 20.000 eura pod pretpostavkom da stopa poreza na dobit iznosi 20%. Međutim, s obzirom na to da u njegovoj državi stopa poreza na dobit iznosi 30%, društvo je obavezno da plati još 10.000 eura poreza na dobit svojoj državi, odnosno državi u kojoj je rezident.

Uzimajući u obzir sve navedeno, te činjenicu da je stopa poreza na dobit u BiH 10%, te da je jedna od najmanjih u okruženju, društva koja obavljaju privrednu djelatnost i ostvaruju dobit u BiH, a istovremeno su rezidenti neke druge države, moraju u svojoj državi doplatiti razliku poreza na dobit u zavisnosti od propisane stope poreza na dobit, sukladno zakonodavstvu države rezidenta. Ova činjenica je jedna od glavnih prepreka direktnim stranim investicijama i ulaganjima u BiH od strane razvijenijih država u kojima su stope poreza na dobit veoma visoke.

POREZNA REZIDENTNOST

Prema ugovorima o izbjegavanju dvostrukog oporezivanja, pravo na oporezivanje određenog dohotka pripada jednoj državi, bilo državi izvora dohotka, bilo državi rezidentnosti primatelja ili vlasnika. Katkad su, međutim, obje države ovlaštene oporezivati određeni porezni subjekt, ali se pravo

pojedine zemlje ograničava na tačno određen postotak poreza. Zemlja rezidentnosti obično izbjegava dvostruko oporezivanje izuzimanjem dohotka na koji je plaćen porez u inozemstvu od oporezivog dohotka ili odobravanjem odbitka od poreza za porez plaćen u drugoj državi.

Ukoliko BiH i druga država imaju sklopljen Ugovor o izbjegavanju dvostrukog oporezivanja, važno je da se primjenjuju odredbe istog prilikom utvrđivanja rezidentnosti iako postoje domaći propisi koji definiraju drugačije. Tako odredbe Ugovora definiraju da porezni obveznik može biti samo rezident jedne od država potpisnica Ugovora.

Iz odredbi Ugovora o izbjegavanju dvostrukog oporezivanja proizlazi da ako neko lice podliježe oporezivanju u obje države ugovornice, tada se njegov status određuje tako da se smatra rezidentom samo one države u kojoj ima prebivalište. Ako ima prebivalište u objema državama, smatra se rezidentom one države s kojom ima uže osobne i privredne veze (središte životnih interesa). U vezi prebivališta, OECD smjernice daju prednost stalnom domu, koji nije povremen u svrhu kratkog trajanja. Ako Ugovor o izbjegavanju dvostrukog oporezivanja nije u primjeni, moguća situacija je da jednog poreznog obveznika obje države smatraju svojim poreznim rezidentom (temeljem domaćih propisa).

OECD smjernicama se pojašnjava da u slučaju da pojedinac ima stalni dom u obje države, te smjernice daju prednost onoj državi s kojom su osobni i privredni odnosi pojedinca bliži, što se smatra središtem životnih interesa. Potrebno je da porezni obveznik, bosanskohercegovački rezident, u drugoj državi ugovornici regulira svoj porezni status. Dalje je potrebno imati u vidu da ako porezni obveznici, bosanskohercegovački rezidenti, smatraju da su porezni rezidenti druge države ugovornice i da im je sjedište životnih interesa u toj drugoj državi, tada je potrebno regulirati svoj status rezidentnosti u mjesno nadležnoj Ispostavi Porezne uprave (Knežević, 2020).

OTKLANJANJE DVOSTRUKOG OPOREZIVANJA PREMA POTPISANIM UGOVORIMA O IZBJEGAVANJU DVOSTRUKOG OPOREZIVANJA

Ugovorima o izbjegavanju dvostrukog oporezivanja koje je BiH potpisala sa drugim državama definira se način otklanjanja dvostrukog oporezivanja. Isto je prezentovana na primjeru potpisanog sporazuma BiH i Republike Austrije.³

Naime, odredbama člana 23. Ugovora propisano je da se dvostruko oporezivanje otklanja na slijedeći način:

³ Sporazum između Bosne i Hercegovine i Republike Austrije o izbjegavanju dvostrukog oporezivanja u odnosu na poreze na dohodak i imovinu, član 23 - 25.

1. U BiH: Ako rezident BiH ostvaruje dohodak ili posjeduje imovinu koja, u skladu s odredbama ovog sporazuma, može biti oporezovana u Austriji, BiH odobrava: a) kao odbitak od poreza na dohodak tog rezidenta iznos jednak porezu na dohodak plaćen u Austriji, b) kao odbitak od poreza na imovinu tog rezidenta iznos jednak porezu na imovinu plaćen u Austriji. Taj odbitak ni u jednom slučaju neće biti veći od dijela poreza na dohodak ili poreza na imovinu, kako je obračunat prije izvršenog odbijanja, koji odgovara, zavisno od slučaja, dohotku ili imovini koji se mogu oporezivati u Austriji.

2. U Austriji: a) Ako rezident Austrije ostvaruje dohodak ili posjeduje imovinu koja, u skladu sa odredbama ove Konvencije, može biti oporezivana u BiH, Austrija će, u skladu sa odredbama podstava b) i stava 3. izuzeti takav dohodak ili imovinu od poreza. b) Ako rezident Austrije ostvari dijelove dohotka, koji u skladu sa odredbama članova 10., 11., i 12. mogu biti oporezovani u BiH, Austrija će odobriti kao odbitak od poreza na dohodak tog rezidenta iznos jednak porezu plaćenom u BiH. Taj odbitak neće biti veći od onog dijela kako je obračunat prije izvršenog odbijanja, koji odgovara takvom dijelu dohotka ostvarenom u BiH. c) Odredbe podstava a) se ne primjenjuju na dohodak koji je ostvario ili imovinu koju posjeduje rezident Austrije ako BiH primjenjuje odredbe ovog sporazuma da izuzme takav dohodak ili imovinu od poreza ili primjenjuju odredbe stava 2. članova 10., 11., i 12. na takav dohodak.

3. Ako su u skladu sa bilo kojom odredbom ovog sporazuma dohodak kojeg ostvari ili imovina koju posjeduje rezident države ugovornice izuzeti do poreza u toj državi, ta država može, pri obračunavanju poreza na preostali dohodak ili imovinu tog rezidenta, uzeti u obzir izuzeti dohodak ili imovinu.

Ugovorima je također definiran postupak zajedničkog dogovaranja. Naime u članu 25. Ugovora propisano je:

1. Ako lice smatra da mjere jedne ili obje države ugovornice dovode ili će dovesti do toga da ne bude oporezovano u skladu sa odredbama ovog sporazuma, ono može, bez obzira na pravna sredstva predviđena unturašnjim zakonom tih država, da izloži svoj slučaj nadležnom organu države ugovornice čiji je rezident. Slučaj mora biti izložen u roku od tri godine od dana prvog obavještenja o mjeri koja dovodi do oporezivanja koje nije u skladu s odredbama ovog sporazuma.
2. Ako nadležni organ smatra da je prigovor opravdan i ako nije u mogućnosti da sam dođe do zadovoljavajućeg rješenja, nastojaće da slučaj riješi zajedničkim dogovorom s nadležnim organom druge države ugovornice radi izbjegavanja oporezivanja koje nije u skladu s

- ovim ugovorom. Postignuti dogovor primjenjuje se bez obzira na vremenska ograničenja u unutrašnjem zakonu država ugovornica.
3. Nadležni organi država ugovornica nastoje da zajedničkim dogovorom otklone teškoće ili nejasnoće koje nastaju pri tumačenju ili primjeni ovog sporazuma. Oni se mogu i zajednički savjetovati radi otklanjanja dvostrukog oporezivanja u slučajevima koji nisu predviđeni ovim sporazumom.
 4. Nadležni organi država ugovornica mogu neposredno međusobno komunicirati, uključujući putem zajedničke komisije koja se sastoji od njih samih ili njihovih predstavnika, radi postizanja dogovora u smislu prethodnih stavova ovog člana.
 5. Ukoliko nije moguće da nadležni organi riješe teškoće ili dileme koje nastanu od tumačenja ili primjene ovog sporazuma tokom postupka zajedničkog dogovaranja prema prethodnim stavovima ovog člana u roku od dvije godine od pokretanja postupka, slučaj će biti podnesen, po prijavi odnosnog poreskog obveznika, arbitražnom sudu od strane nadležnog organa države ugovornice, koja je pokrenula postupak zajedničkog dogovaranja. Arbitražni sud će se sastojati do po jednog predstavnika svakog nadležnog organa država ugovornica i jednog nezavisnog lica iz svake države ugovornice koje će biti imenovano sa liste arbitatora po redosljedu njihovog ranga. Arbitratori će izabrati još jedno lice kao predsjedavajućeg, koje mora imati potrebne kvalifikacije za imenovanje na najviši sudski položaj u svojoj zemlji ili mora biti pravnik priznate kompetentnosti. Porezni obveznik će biti saslušan pred arbitražnim sudom na vlastiti zahtjev. Arbitražni sud će dostaviti svoju odluku ne kasnije do šest mjeseci od datuma na koji mu je predmet upućen. Odluka će biti obavezujuća za pojedinačni slučaj za obje države ugovornice i za odnosnog poreznog obveznika.

ZAKLJUČAK

Današnji način poslovanja, odnosno globalizacija i investiranje privrednih subjekata iz jedne države u druge države, odnosno saradnja i obavljanje poslovnih djelatnosti privrednih subjekata iz dvije ili više država, stvara mogućnost da se ista dobit oporezuje u dvije ili više država. Stoga se može reći da dvostruko oporezivanje nastaje kada se istovrsni porez naplaćuje u dvije ili više država. Da bi se izbjeglo oporezivanje istog poreza po istom osnovu u dvije države primjenjuju se Međunarodni ugovori o izbjegavanju dvostrukog oporezivanja, koji su prioritetni u odnosu na zakonodavstvo država ugovornica. Većina zemalja, pa tako i BiH, svoje ugovore o dvostru-

kom oporezivanju temelje na OECD-ovom modelu ugovora o izbjegavanju dvostrukog oporezivanja.

Dakle, međunarodne ugovore o izbjegavanju dvostrukog oporezivanja potpisuju dvije ili više država u cilju reguliranja ove oblasti, kao i davanja smjernica i uputa na koji način privredni subjekti trebaju postupati u cilju izbjegavanja plaćanja istovrsnog poreza u obje države, odnosno izbjegavanje dvostrukog oporezivanja. Pored navedenog, veoma važna uloga, kao i značaj Ugovora je da onemogući izbjegavanje plaćanja poreza, sprečavanjem utaje istog, odnosno da obezbjedi da se porez plati ili u jednoj ili u drugoj državi. Sukladno navedenom, ovim radom je potvrđena glavna hipoteza da zaključivanje međudržavnih ugovora o izbjegavanju dvostrukog oporezivanja sprečava dvostruko oporezivanje iste dobiti od strane dvije države, te osigurava da porez na dobit bude plaćen u jednoj od država ugovornica sukladno odredbama ugovora.

Međunarodni ugovori koji su u primjeni u BiH su dijelom preuzeti od bivše države, a jedan dio istih je potpisala BiH kao samostalna država. Pri likom primjene Ugovora koje je BiH potpisala u cilju otklanjanja dvostrukog oporezivanja koristi se metoda odbitka. Ukoliko neka država ima potpisan Ugovor sa BiH, te privredni subjekt iz te države obavlja određenu poslovnu djelatnost sa privrednim subjektima iz BiH, da bi odredbe potpisanog Ugovora bile validne, u cilju oslobađanja od plaćanja istovrsnog poreza u obje države, privredni subjekti iz obje države trebaju postupiti sukladno odredbama domaće zakonske legislative koje reguliraju oblast dvostrukog oporezivanja.

LITERATURA

1. Buljan, M. (2011). Primjena ugovora o izbjegavanju dvostrukog oporezivanja (2. izd.), *Institut za javne financije*, Zagreb.
2. Dorn, H. (1927). Das Recht der internationalen Doppelbesteuerung, *Vierteljahresschrift für Steuer - und Finanzrecht*.
3. Houška, M., Vrban, T. (2011). Model ugovora o izbjegavanju dvostrukog oporezivanja s komentarom, *Institut za javne financije*, Zagreb.
4. Knežević, J. (2020). Što je porezna rezidentnost i kako izbjeći dvostruko oporezivanje, Zagreb.
5. Lončarić - Horvat, O., Arbutina, H. (2007). Osnove međunarodnog poreznog prava, *Narodne novine*, Zagreb.
6. Mancini, M. (2001). Multinational companies and the treatment of whith holding tax in double tax treaties, Dissertation, *Lancaster University*, Lancaster.
7. Pernek, F. (2005). Mednarodne dvojne obdavčitve, Zbornik Pravne fakultete Univerze v Mariboru, (1), *Univerze v Mariboru*, Maribor.
8. Piljić, J. (2016). Oporezivanje dobiti prema međunarodnim ugovorima o izbjegavanju dvostrukog oporezivanja, *Revicon, Porezni savjetnik* 7 i 8/16, Sarajevo.

9. Ugovori o izbjegavanju dvostrukog oporezivanja u kontekstu potpisivanja ugovora sa SAD-om, Hrvatska gospodarska komora, 2014.

REVIDIRANJE JAVNIH FINANC

Urška Ambrožič¹, Malči Grivec²

POVZETEK

Javne finance so temelj delovanja vsake države, zaradi česar je nadziranje porabe javnih sredstev v demokratičnih državah izjemnega pomena. Nadzor proračunskih uporabnikov lahko povežemo s pojmom odgovornosti do javnosti, kar pomeni, da morajo redno poročati zainteresirani javnosti o svojem delovanju, saj na takšen način upravičijo nujnost zbiranja javnih sredstev za skupne naloge. V Sloveniji nadzor nad javnimi financami izvajajo različne institucije, med katere sodi tudi Urad Republike Slovenije za nadzor proračuna (UNP). V prispevku tako najprej obravnavamo teoretična izhodišča in spoznanja raziskovalcev na področju javnih financ, revizije in revidiranja javnih financ, prav tako pa tudi pojasnimo ravni nadzora nad porabo javnih financ. V empiričnem delu analiziramo število opravljenih notranjih revizij ter tudi kakšna je struktura mnenj računskega sodišča v revizijah, opravljenih pri proračunskih uporabnikih z več let delujočo notranjo revizijsko službo. Analiziramo pa tudi število zaposlenih revizorjev na UNP ter tudi kakšna je starostna struktura zaposlenih revizorjev. S pomočjo krajše analize bomo tako poskušali ugotoviti, kako uspešen je sistem notranjega nadzora javnih financ.

KLJUČNE BESEDE: *javne finance, revizija, revidiranje javnih financ, Urad Republike Slovenije za nadzor proračuna.*

ABSTRACT

Public finances are the foundation of any country's functioning, so controlling public funds is paramount in democratic countries. The control of budget users can be linked to the concept of responsibility to the public, which means that they must regularly report to the interested public about their activities because, in this way, they justify the necessity of collecting public funds for common tasks. In Slovenia, control over public finances is carried out by various institutions, including the Office of the Republic of Slovenia for Budget Control (UNP). In the paper, we first discuss the theoretical starting points

1 Urška Ambrožič, Univerza v Novem mestu, Fakulteta za ekonomijo in informatiko, Novo mesto, e-mail: uambrozic@gmail.com

2 doc. dr Malči Grivec, Univerza v Novem mestu, Fakulteta za ekonomijo in informatiko, Novo mesto, e-mail: malci.grivec@uni-nm.si

and findings of researchers in the field of public finances, audit and auditing of public finances, and we also explain the levels of control over the use of public finances. In the empirical part, we analyze the number of internal audits carried out and the structure of the audit court's opinions in the audits carried out at budget users with an internal audit service operating for many years. We also analyze the number of employed auditors at UNP and the age structure of employed auditors. With the help of a short analysis, we will try to find out how successful the internal control system of public finances is.

KEY WORDS: *public finances, auditing, auditing of public finances, Office of the Republic of Slovenia for Budget Control.*

UVOD

Finance kot dejavnost in znanost delimo na zasebne in javne finance. S pojmom zasebne finance označujemo finančno dejavnost zasebnih gospodarskih subjektov – podjetij, zadrug, poslovnih bank in tudi posameznikov. Temelj zasebne finančne dejavnosti je pridobitno načelo. Po drugi strani pa je predmet javnih financ finančna dejavnost države in drugih javnopravnih teles – javni sektor. Finančno odločanje države ne temelji na pridobitnem načelu, temveč je njegov cilj predvsem zadovoljevanje potreb v javnem interesu (Žibert, 2001).

Ključnega pomena pa je tudi nadzor nad porabo javnih sredstev, saj davkoplačevalci želijo popolne informacije o tem, kako se porablja njihov denar. Pri porabi javnih financ pa je tudi bistveno najti učinkovit način, kako s pridobljenimi sredstvi zadovoljiti potrebe v javnem interesu. Prav zaradi tega pa država in posamezni proračunski uporabniki potrebujejo nadzornike, ki s svojo strokovno usposobljenostjo dajejo verodostojne informacije odgovornim in javnosti, kako se porabljajo javna sredstva (Korpič Horvat, 2006, v: Grčar, 2012).

POJEM JAVNE FINANCE

Pojem javne finance so uporabljali že v stari antiki, nastal pa je s pojavom prvih mest, držav ali polisov. Javnofinančni predpisi v Republiki Sloveniji pojma »javne finance« sicer ne opredeljujejo, vendar pa javne finance razumemo kot tisto aktivnost države, ki je povezana s pridobivanjem javnih prihodkov in so last državljanov oziroma davkoplačevalcev v državi, ki na volitvah izvolijo upravljavce z javnimi financami (Ministrstvo za finance, 2021b).

Finančna dejavnost javnega sektorja zasleduje predvsem tri temeljne cilje vsakega družbenoekonomskega in gospodarskega sistema (Žibert, 2001):

- zadovoljevanje človeških potreb v javnem interesu – alokacijski vidik javnih financ ali financiranje netržne produkcije,
- preraždelitev narodnega dohodka v smeri večje socialne pravičnosti – distribucijski vidik javnih financ in
- enakomeren ter stabilen gospodarski in družbeni razvoj – stabilizacijsko razvojni vidik javnih financ.

Javne finance, ki so temelj delovanja države, so zbrana iz različnih virov, in sicer davkov, prispevkov, carin, drugih dajatev in nedavčnih prihodkov. Javne finance napajajo štiri blagajne (Ministrstvo za finance, 2021a):

- državni proračun,
- občinske proračune,
- Zavod za pokojninsko in invalidsko zavarovanje Slovenije ter
- Zavod za zdravstveno zavarovanje Slovenije.

Z javnimi financami pa se financira tudi javno šolstvo in zdravstvo, omogoča delovanje države in zagotavlja njeno varnost, gradi infrastrukturo ter skrbi za starejše in brezposelne (Ministrstvo za finance, 2021a).

Vodenje in upravljanje javnih financ med drugim vključuje spremljanje realizacije prihodkov in odhodkov vseh štirih blagajn javnega financiranja ter tudi pripravo ocen drugih enot sektorja države. Na tak način se izpolnjujejo vse obveznosti poročanja, ki jih nalagata tako domača kot tudi evropska zakonodaja, po metodologiji, ki omogoča mednarodno primerjavo podatkov (Ministrstvo za finance, 2021a).

REVIZIJA

Revizija je dejavnost strokovnih oseb pri preiskovanju in ocenjevanju pravilnosti in resničnosti postopkov, stanj oziroma drugih dejstev v računovodskih izkazih revidiranega podjetja (Koletnik, 2007). Revidiranje pravzaprav pomeni zbiranje dokazov neodvisnih strokovnjakov oziroma pooblaščenih revizorjev o podanih trditvah, zbranih v računovodskih izkazih ali drugih predmetih revidiranja. Namen revidiranja je torej ugotoviti oziroma potrditi točnost in popolnost informacij, ki jih predmet revidiranja vsebuje, ter tako podati informacijo, ali se je na te podatke mogoče zanesti. Revidirani računovodskih izkazi tako predstavljajo resnično in pošteno stanje poslovnih dogodkov (Ministrstvo za finance, 2020).

Bistvo revizije računovodskih izkazov je torej povečati zaupanje uporabnikov v računovodske izkaze (Ministrstvo za finance, 2020). Z revidiranjem revizor izraziti mnenje, ali so računovodski izkazi v vseh pomembnih pogledih pripravljeni skladno s primernim okvirom računovodskega poročanja (Koletnik, 2009). Primeren okvir računovodskega poročanja v Sloveniji so

običajno slovenski računovodski standardi, lahko pa tudi mednarodni standardi računovodskega poročanja (Ministrstvo za finance, 2020).

Revidiranje glede na revizijske organe, ki revizijo izvajajo, delimo na zunanje, notranje in državno, in sicer zunanje revidirane izvajajo zunanji revizorji na podlagi pogodbe z naročniki, notranje revidiranje izvajajo notranji revizorji, ki so zaposleni v posamezni organizaciji, medtem ko državno revidiranje izvajajo državni revizorji (Turk, 2007).

Revidira pa se tudi uporabo javnih sredstev, kar pa lahko povežemo s pojmom odgovornosti do javnosti ter obveznosti polaganja računov. Odgovornost do javnosti pomeni, da morajo uporabniki proračuna redno poročati zainteresirani javnosti o svojem delovanju, saj na takšen način upravičujejo nujnost zbiranja javnih sredstev za skupne naloge, ki se morajo smotrno in učinkovito uporabljati v dogovorjene namene (Perner, 2008).

NADZOR JAVNIH FINANC V SLOVENIJI

Izredno pomemben vidik demokratične ureditve je ustrezno institucionaliziranje nadzora nad javno porabo. Državljanom, ki s plačevanjem davkov in drugimi uzakonjenimi prispevki polnijo javnofinančne blagajne z namenom, da država lahko zagotavlja materialne javne dobrine, ni vseeno, kako so porabljena javna sredstva oziroma kakšne so končne poti porabe javnega denarja. Kljub temu da posamezniki prispevajo v javno blagajno, pa jim pregled nad celotno državno porabo, vključno z javno porabo v lokalnih skupnostih, ni omogočen, kljub temu da je v zadnjem obdobju vse več poskusov do večjega dostopa informacij javnega značaja. Od tod tudi potreba po posebni, od drugih vej oblasti ločeni in povsem neodvisni instituciji, ki je strokovno usposobljena za nadzor nad kompletnimi javnimi izdatki in ki je hkrati tudi ustrezno zavarovana pred vsemi vplivi, ki bi lahko postavljali pod vprašaj nepristranskost njene presoje in njenih ugotovitev (Vesel, 2014). Zato imamo v Sloveniji različne institucije, ki opravljajo nadzor nad javnimi financami, in sicer (Urad Republike Slovenije za nadzor proračuna, 2023):

- nad prihodki in porabo finančnih sredstev državnega in občinskih proračunov,
- nad porabo finančnih sredstev proračuna Evropske unije.

V 150. členu Ustave Republike Slovenije je določeno, da je računsko sodišče najvišji organ kontrole državnih računov, državnega proračuna in celotne javne porabe, hkrati pa je računskemu sodišču zagotovila najvišjo stopnjo formalne neodvisnosti, ki je skladna z določili limske in mehiške deklaracije Mednarodne organizacije vrhovnih revizijskih institucij (INTOSAI) ter v skladu z Resolucijo A/66/209 Generalne skupščine Združenih narodov. Računsko sodišče tako slovenski družbi skladno z ustavno določē-

nim poslanstvom zagotavlja relevantne, strokovne, pravočasne in popolne informacije o poslovanju uporabnikov javnih sredstev ter s priporočili in ukrepi izboljšuje uporabo javnih sredstev. Računsko sodišče je pri svojem delu neodvisno, objektivno in učinkovito (Računsko sodišče, 2014).

Nadzor nad porabo proračunskih sredstev lahko delimo na tri ravni (Mladenovič in Vidovič, 2009):

1. raven: Državni zbor in Računsko sodišče RS,
2. raven: Urad RS za nadzor proračuna (UNP) ter Vlada RS s svojimi službami,
3. raven: notranje revizorske službe pri uporabnikih proračunskih sredstev.

Sektor za notranji nadzor javnih financ izvaja naloge (SNNJF), za katere je zadolžen UNP, kot centralni organ za harmonizacijo in koordinacijo sistema notranjega nadzora javnih financ, pri čemer SNNJF razvija, usklajuje in preverja sistem finančnega poslovanja in notranjih kontrol ter notranje revidiranje pri uporabnikih proračunov. Skladno z veljavno zakonodajo pripravijo tudi letna poročila o stanju notranjega nadzora javnih financ, v katerih so podrobneje predstavljene ugotovitve o obstoječem stanju, usklajevanju, preverjanju in načrtovanem razvoju sistema. Hkrati pa podajajo priporočila in predloge za izboljšanje sistema (UNP, 2024).

NOTRANJI NADZOR JAVNIH FINANC

Predstojnik neposrednega in posrednega uporabnika je na podlagi 100. člena Zakona o javnih financah (2023) odgovoren za vzpostavitev in delovanje ustreznega sistema finančnega poslovanja in kontrol ter notranjega revidiranja. Notranje revidiranje zagotavlja neodvisno preverjanje sistemov finančnega poslovanja (menedžmenta) in kontrol ter svetovanje poslovodstvu za izboljšanje njihove učinkovitosti, ki ga opravi notranji revizor v skladu s kodeksom poklicne etike notranjih revizorjev ter v skladu s standardi notranjega revidiranja, ki jih izda minister, pristojen za finance, na podlagi prehodnega mnenja računskega sodišča (ZJF, 2023).

Notranjo revizijo svojega poslovanja so dolžni zagotoviti proračunski uporabniki, katerih letni proračun presega 2.086.463 EUR, in sicer z lastno notranjo revizijsko službo, skupno notranjo revizijsko službo ali z zunanjim izvajalcem notranjega revidiranja. Vsi preostali proračunski uporabniki pa so najmanj enkrat v obdobju vsakih treh let dolžni zagotoviti notranjo revizijo svojega poslovanja. Notranjo revizijo lahko opravljajo le pravne osebe, ki so vpisane na seznamu izvajalcev notranjerevizijskih storitev, vodja revizije pa mora biti ustrezno strokovno usposobljen, prav tako pa mora imeti

vsaj enega izmed sledečih nazivov (<https://www.javne-finance.si/glavni-meni/revizija>):

- državni revizor,
- preizkušeni državni revizor,
- državni notranji revizor ali
- preizkušeni državni notranji revizor.

Notranji nadzor javnih financ pomeni dodano vrednost, saj prispeva k vzpostavljanju modela, ki izpolnjuje mednarodne standarde na področju finančnega poslovanja in nadzora porabe javnih sredstev. Model, ki je v vsem svetu priznan kot dobra praksa, lahko pomembno prispeva k preprečevanju goljufij in korupcije (Evropska komisija, 2024).

REVIDIRANJE JAVNIH FINANC

Namen in cilji

Namen prispevka je ugotoviti, kako se je gibalo število opravljenih notranjih revizij, ter tudi analizirati, kakšna je struktura mnenj računskega sodišča v revizijah, opravljenih pri proračunskih uporabnikih. V nadaljevanju pa bomo poskušali ugotoviti, kako je na gibanje števila notranjih revizij vplivalo število zaposlenih revizorjev na UNP.

Cilj tega prispevka je v začetnem delu obravnavati teoretična izhodišča in spoznanja raziskovalcev na področju javnih financ, revizije in revidiranja javnih financ. V empiričnem delu prispevka bomo tako najprej analizirali število opravljenih notranjih revizij ter tudi kakšna je struktura mnenj računskega sodišča v revizijah, opravljenih pri proračunskih uporabnikih z več let delujočo notranjo revizijsko službo za leta med 2020 in 2023, temu pa bo sledila še analiza števila zaposlenih revizorjev na UNP ter tudi kakšna je starostna struktura zaposlenih revizorjev.

Raziskovalna vprašanja

Poudarek prispevka bo predvsem na rezultatih, vezanih na sledeča raziskovalna vprašanja:

RV 1: Kako se je gibalo število opravljenih notranjih revizij med letoma 2020 in 2022?

RV 2: Kakšna je struktura mnenj Računskega sodišča v revizijah, opravljenih pri proračunskih uporabnikih z več let delujočo notranjo revizijsko službo?

RV 3: Kako se je gibalo število zaposlenih revizorjev med letoma 2020 in 2022?

RV 4: Kakšna je starostna struktura zaposlenih revizorjev med letoma 2020 in 2022?

Raziskovalna metodologija

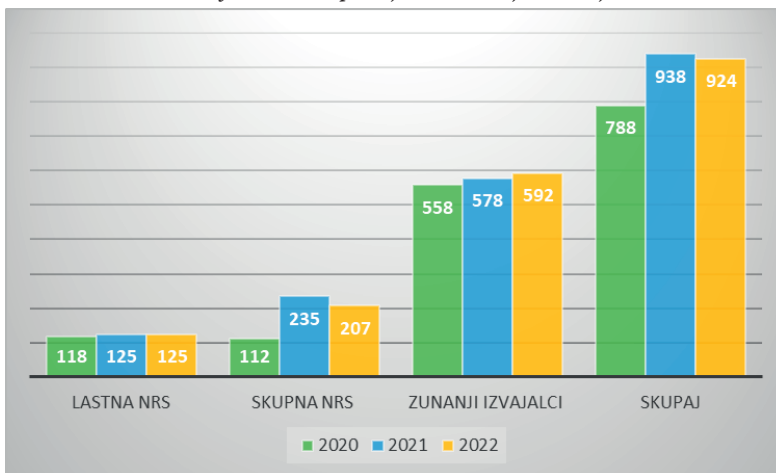
Tako pri izdelavi teoretičnega kot tudi raziskovalnega dela prispevka uporabljamo kvalitativni pristop, ki temelji na kvalitativni analizi. Uporabljamo metodo deskripcije, saj predstavljamo in opisujemo posamezne pojme, ter tudi metodo kompilacije, s katero združujemo citate in navedbe drugih avtorjev v smiselno celoto. Prav tako uporabimo metodo analize podatkov, ki temelji na analizi podatkov, pridobljenih iz Poročil o stanju notranjega nadzora javnih financ v Republiki Sloveniji za leta 2022, 2021 in 2020.

REZULTATI IN ANALIZA

Število opravljenih notranjih revizij

Iz grafa 1 lahko opazimo, da je skupno število opravljenih notranje revizijskih pregledov v letu 2020 občutno nižje, kot je v letih 2021 in 2022, in sicer jih je bilo opravljenih le 788, kar pa v Poročilu o stanju notranjega nadzora javnih financ v Republiki Sloveniji za leto 2020 (UNP, 2021, str. 17) pripisujejo razmeram, ki jih je prinesla epidemija covid-19. Iz grafa 1 lahko tudi razberemo, da je največ notranjih revizijskih pregledov opravljenih s pomočjo zunanjih izvajalcev, katerih število se letno tudi nekoliko zvišuje. V letu 2022 so tako zunanji izvajalci opravili kar 592 notranje revizijskih pregledov, kar predstavlja 64 % vseh revizijskih pregledov, v letu 2021 je bilo 61 % notranje revizijskih pregledov opravljenih s pomočjo zunanjih izvajalcev, v letu 2020 pa kar 71 %, kar pomeni, da je bilo s strani lastne in skupne Notranje revizijske službe (NRS) izvedenih le 29 % notranje revizijskih pregledov. S tem smo tudi odgovorili na prvo raziskovalno vprašanje.

Graf 1. Število opravljenih notranjih revizij

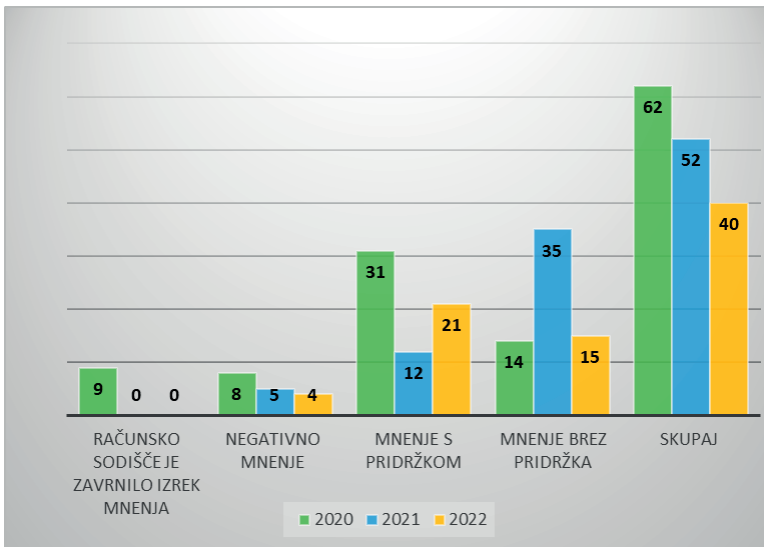


Vir: Ministrstvo za finance 2021, 2022 in 2023.

Struktura mnenj Računskega sodišča v revizijah, opravljenih pri proračunskih uporabnikih

Urad za nadzor proračuna že nekaj let spremlja podatke o izdelanih mnenjih Računskega sodišča pri tistih proračunskih uporabnikih, ki imajo več let delujoče NRS.

Graf 2. Struktura mnenj Računskega sodišča v revizijah, opravljenih pri proračunskih uporabnikih z več let delujočimi NRS



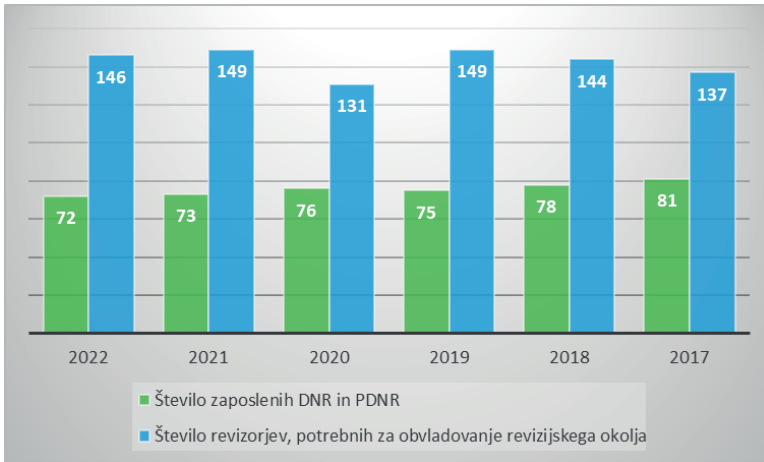
Vir: Ministrstvo za finance, 2021, 2022 in 2023.

Iz grafa 2 je razvidno, da skupno število mnenj računkega sodišča letno pada, saj je v letu 2020 izdalo skupno 62 mnenj, leta 2022 pa le še 40, kar predstavlja kar 35 % manj mnenj. Računsko sodišče je, po poročanju vodij NRS, v opravljenih revizijah v letu 2022 izdalo skupaj 40 mnenj, od tega je le v 38 % primerov revizij podano mnenje brez pridržka, medtem ko je v letu 2021 izdelalo skupaj 52 mnenj, od tega je v 67 % podalo mnenje brez pridržka. Po drugi strani pa je delež negativnih mnenj Računskega sodišča v letih 2021 in 2022 znašal kar 10 %, v letu 2020 pa je negativno mnenje izreklo kar v 13 % primerov. To je tudi odgovor na drugo raziskovalno vprašanje.

Kadrovska zasedenost NRS

Število zaposlenih državnih notranjih revizorjev (DNR) in preizkušenih državnih notranjih revizorjev (PDNR) je skozi leta različno in kot vidimo iz grafa 3, se skozi proučevano obdobje zmanjšuje. Med leti nekoliko niha tudi število revizorjev, ki bi bili potrebni za obvladovanje revizijskega okolja, hkrati pa močno presega število zaposlenih.

Graf 3. Kadrovska zasedenost NRS



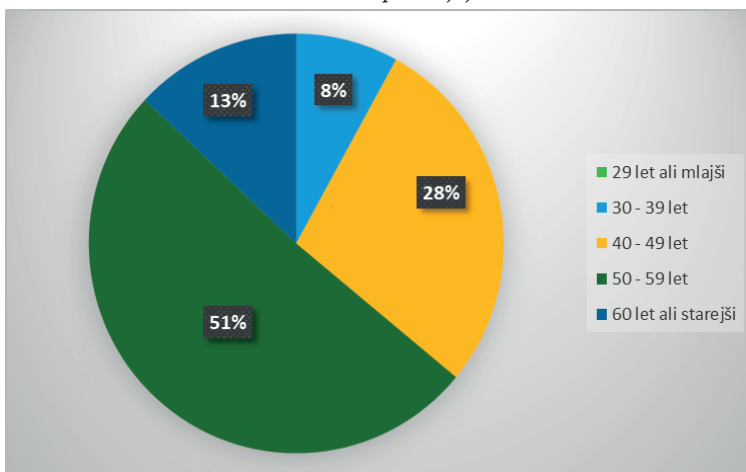
Ministrstvo za finance, 2020, 2021, 2022 in 2023

Opazimo lahko, da je število DNR in PDNR od leta 2017, ko jih je bilo 81, do leta 2022 upadlo na 72, kar pomeni kar 11-odstotni upad zaposlenih DNR in PDNR. Prav tako lahko iz grafa 3 razberemo, da je v letih 2017 in 2020 bila najboljša kadrovska zasedenost, v letu 2020 je bilo zaposlenih 76 DNR in PDNR, v primerjavi s predvidenim številom revizorjev, potrebnih za obvladovanje revizijskega okolja, ki jih je bilo predvidenih 131, kar pomeni skoraj 58-odstotno zasedenost. Najslabša kadrovska zasedenost je bila leta 2021, ko je bilo zaposlenih zgolj 73 DNR in PDNR, kar v primerjavi s predvidenim številom revizorjev (149), potrebnih za obvladovanje revizijskega okolja, predstavlja zgolj 49-odstotno predvideno kadrovsko zasedenost. S tem smo tudi odgovorili na tretje raziskovalno vprašanje, ki je bilo vezano na kadrovsko zasedenost NRS, in lahko sklenemo, da je izboljšanje kadrovske strukture v prihodnje nujno.

Starostna struktura zaposlenih notranjih revizorjev ter tistih, ki se za pridobitev naziva v NRS PU še usposablja

Kot lahko vidimo v grafu 4, je starostna struktura zaposlenih NRS ministrstev zelo neugodna, saj kadra, ki bi bil mlajši od 30 let, nimajo zaposlenega, po drugi strani pa je kar 64 % zaposlenih starejših od 50 let, pri tem jih je kar 13 % starejših od 60 let. V Poročilu o stanju notranjega nadzora javnih financ v Republiki Sloveniji za leto 2022 (UNP, 2023) tudi poročajo, da v NRS ministrstev ni zaposlenih uslužbencev, ki bi se za pridobitev naziva DNR še usposabljali. S tem smo odgovorili tudi na zadnje, četrto, raziskovalno vprašanje.

Graf 4. Starostna struktura zaposlenih notranjih revizorjev ter tistih, ki se za pridobitev naziva v NRS PU še usposablja v letu 2022



Ministrstvo za finance, 2023, str. 10

ZAKLJUČEK

V prispevku smo se osredotočili predvsem na predstavitev revidiranja javnih financ, saj državljane, ki plačujejo davke in različne druge prispevke, zanima, kako se porablja javna sredstva, kar je pripeljalo tudi do potrebe po nadzoru nad celotnimi javnimi izdatki. V prispevku smo tako v začetku predstavili osnovne pojme, kot so javne finance in revizija, v nadaljevanju pa smo razložili, kako poteka nadzor javnih financ v Sloveniji.

Ugotovili smo, da število opravljenih notranjih revizij nekoliko niha in da jih je bilo v letu 2020 opravljenih nekoliko manj, predvsem zaradi razmer in odločitev, ki so bile sprejete z namenom omejevanjem širjenja covid-19. Opažamo pa, da število revizij, ki jih opravijo zunanji revizorji, letno narašča, kar lahko povežemo z dejstvom, da število zaposlenih DNR in PDNR skozi leta upada. Analiza je tudi pokazala, da je starostna struktura nespametna, saj je kar 64 % zaposlenih DNR in PDNR starejših od 50 let. Kljub neugodni starostni strukturi v letu 2022 ni bilo zaposlenih uslužbencev, ki bi se usposabljali za pridobitev naziva DNR. Ta dejstva nedvomno kažejo na kadrovsko šibkost notranjih revizijskih služb, kar bi seveda lahko vodilo tudi v zmanjšanje kakovosti zagotavljanja notranjega revidiranja proračunskih porabnikov.

Pomanjkljivosti, ki smo jih pri analizi odkrili, seveda predstavljajo potencial za napredek v prihodnosti, pri čemer je nujno uvesti nekatere spremem-

be in izboljšave, s pomočjo katerih se bo lahko povečala preglednost, pravilnost in uspešnost poslovanja notranjega nadzora javnih financ. Menimo, da je nujno zavedanje, da krepitev notranje revizijske funkcije ne bi smela biti zgolj zakonska obveza deležnikov, temveč koristno orodje, ki zagotavlja pregledno, pravilno in uspešno poslovanje proračunskih uporabnikov.

LITERATURA IN VIRI

1. Evropska komisija. (2024). *Notranji nadzor javnih financ*. https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/eu-budget/protection-eu-budget/public-internal-control_sl
2. Grčar, A. (2012). *Revidiranje pravilnosti poslovanja slovenskih občin*. [3. Inštitut za javno finančno pravo. (2024). *Revizija*. <https://www.javne-finance.si/glavni-meni/revizija>
4. Koletnik F. (2007). *Notranje revidiranje*. Ljubljana: Slovenski inštitut za revizijo.
5. Koletnik F. (2009). *Zunanje revidiranje*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
6. Ministrstvo za finance. (2020). *Revidiranje*. <https://www.gov.si teme/revidiranje/>
7. Ministrstvo za finance. (2021a). *Javne finance*. <https://www.gov.si/podrocja/finance-in-davki/javne-finance/>
8. Ministarstvo za finance. (2021b). Proračunski in računovodski vidik upravljanja javnih sredstev ter vpliv epidemije covid-19 na javna sredstva. <https://www.gov.si/assets/organi-v-sestavi/UNP/Dokumenti/SNNJF/Konference-izvajalcev-notranjega/Konferenca-2021/Proracunski-in-racunovodski-vidik.pptx>
9. Perner, V. (2008). *Kako do koristnega in učinkovitega revidiranja proračunskih uporabnikov*. Zbornik referatov 10. izobraževalni seminar o javnih financah in državnem revidiranju (str. 117 – 133). Ljubljana: Zveza ekonomistov Slovenije.
10. Računsko sodišče RS. (2014). *20 let delovanja Računskega sodišča Republike Slovenije*. https://www.rs-rs.si/fileadmin/user_upload/Datoteke/Prirocniki-projekti/Dodatni_projekti/zbornik_RSRS_20-let.pdf
11. Turk, I. (2007). *Pojmovnik računovodstva, financ in revizije*. Ljubljana: Slovenski inštitut za revizijo.
12. Urad Republike Slovenije za nadzor proračuna. (2023). *Nadzor javnih financ*. <https://www.gov.si teme/nadzor-javnih-financ/>
13. Urad Republike Slovenije za nadzor proračuna. (2023). *Poročilo o stanju notranjega nadzora javnih financ v republiki Sloveniji za leto 2022*. https://www.gov.si/assets/organi-v-sestavi/UNP/Dokumenti/SNNJF/Porocila/Leto-2022/LP_2022_09062023.pdf
14. Urad Republike Slovenije za nadzor proračuna (UNP). (2021). *Poročilo o stanju notranjega nadzora javnih financ v Republiki Sloveniji za leto 2020*. <https://www.gov.si/assets/organi-v-sestavi/UNP/Dokumenti/SNNJF/Porocila/Leto-2020/Porocilo-za-leto-2020>
15. Urad Republike Slovenije za nadzor proračuna (UNP). (2022). *Poročilo o stanju notranjega nadzora javnih financ v Republiki Sloveniji za leto 2021*. <https://www.gov.si/assets/organi-v-sestavi/UNP/Dokumenti/SNNJF/Porocila/Leto-2021/Letno-porocilo-2021.pdf>
16. Urad Republike Slovenije za nadzor proračuna (UNP). (2024). *Sektor za notranji nadzor javnih financ*. <https://www.gov.si/drzavni-organi/organi-v-sestavi/urad-za-nadzor-proracuna/o-uradu/sektor-za-notranji-nadzor-javnih-financ/>
17. Vesel, T. (2014). *Bdimo nad potmi javnega denarja: zbornik prispevkov: 20 let delovanja Računskega sodišča Republike Slovenije*. https://www.rs-rs.si/fileadmin/user_upload/Datoteke/Prirocniki-projekti/Dodatni_projekti/zbornik_RSRS_20-let.pdf

FORENZIČNO RAČUNOVODSTVO I SIGNALI ZA POTENCIJALNE FINANSIJSKE PREVARE

Denis Šundrić¹, Erdin Hasanbegović², Semina Škandro³

SAŽETAK

Upotreba postupaka forenzičkog ispitivanja počela je prije nekoliko stoljeća, ali je od tada postala osnovna metodologija za razotkrivanje potencijalnih nepravilnosti u trgovini u mnogim oblastima – posebno među onima koje se bave pitanjima novca – tokom prošlog stoljeća. Forenzičari koriste različite discipline kada rade na otkrivanju finansijske prevare koje su počinile organizacije u rasponu od finansijskih orijentisanih kompanija do marketinških firmi koje manipulišu podacima o prodaji ili drugim oblastima koje zahtevaju praćenje protiv korupcije. Iako ne postoji poseban plan za stručnjake za forenzičku reviziju, forenzičke računovođe koriste svoju stručnost u brojnim područjima, uključujući istražne, revizijske i opće kritičko razmišljanje i deduktivne procese kako bi se udubili u stvari koje bi lako mogle izbjeći primjedbu onih koji su manje iskusni i koje inače bi mogle biti skupe greške.

KLJUČNE RIJEČI: *financijski izvještaji, prijevare, računovodstvo, forenzično računovodstvo, forenzična revizija.*

ABSTRACT

The use of forensic examination procedures began centuries ago but has since become a staple methodology to expose potential improprieties in commerce across many fields – notably among those dealing with money matters - over the past century or so. Forensic professionals employ various disciplines when working on uncovering financial frauds perpetrated by organizations ranging from finance oriented companies through to marketing firms who manipulate sales figures or other areas that require monitoring against corruption. Although there is no specific blueprint for forensic audit professionals,

1 Denis Šundrić, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Sarajevu, Sarajevo, e-mail: denis.sundric@gmail.com

2 prof. dr Erdin Hasanbegović, Ekonomski fakultet, Univerzitet Finra, Tuzla, e-mail: erdin.hasanbegovic@hotmail.com

3 prof. dr Semina Škandro, Fakultet poslovne ekonomije, Sveučilište/Univerzitet "Vitez", Travnik, e-mail: seminaskandro@hotmail.com

forensic accountants employ their expertise in a number of areas including investigative, auditing and general critical thinking and deductive processes to delve into matters that could easily escape the notice of those who are less experienced and which could otherwise be costly mistakes.

KEY WORDS: *financial reports, frauds, accounting, forensic accounting, forensic, auditing.*

UVOD

Forenzičko računovodstvo kako ga trenutno doživljavamo vuče svoje porijeklo dalje niz historiju do oko 1817. godine kada su finansijski dokumenti poslužili kao dokaz tokom suđenja Meyer protiv Seftona. Godine 1946., jedan cijenjeni partner koji je radio u računovodstvenoj kompaniji napisao je članak pod nazivom "Forenzičko računovodstvo – njegovo mjesto u današnjoj ekonomiji" nazivajući ovu oblast "forenzičko računovodstvo". Porast interesovanja za forenzičko računovodstvo pojavio se tokom prvih godina ovog veka zbog povećane potrebe za pronalaženjem dokaza o finansijskim zločinima koji bi se mogli izneti pred sudovima. Od 1960-ih godina, Američki federalni ured za Istrage (FBI) je uposlio više od 600 specijalnih agenata računa. Danas i dalje posjeduju sličan broj zaposlenika u odjelu za finansijski kriminal. Spomenuti odjel bavi se slučajevima finansijskih prijevара, internet kriminala, pranja novca i drugih kaznenih djela u području gospodarskog kriminala (Šestanović & Palac, 2008).

CILJEVI FORENZIČNE REVIZIJE

Primarni ciljevi forenzičke revizije su sljedeći:

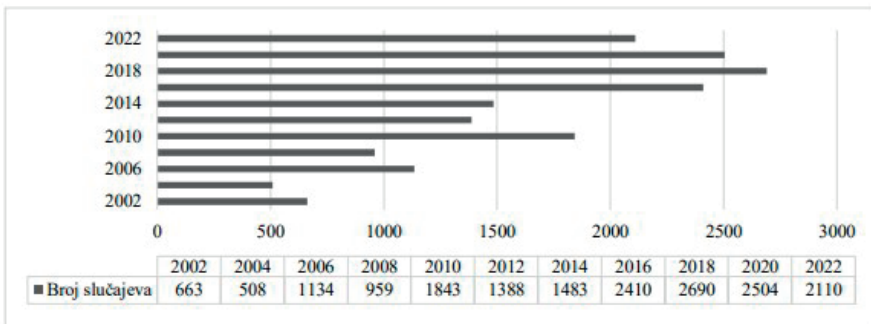
- identifikacija oblasti sa mogućim nepravilnostima ili prevarama,
- otkrivanje određenih nepravilnosti ili prijevara,
- procjena nivoa rizika u vezi sa uočenim nepravilnostima, namjernim ili nenamjernim, visokim ili niskim nivoom nepravilnosti, i velika ili mala opasnost povezana sa izvršenim prijevarama,
- promovisanje dokaza (Belak, 2011).

Izbor ciljeva zavisi od svrhe koju je konstruisao klijent za koju je forenzička revizija namijenjena. Na primjer, za izvještaj o evaluaciji potencijalnog partnera potrebna je samo procjena od strane forenzičkog revizora o mogućim nepravilnostima velikih razmjera i visokim rizicima od prijevara. Kada se poduzimaju pravni postupci protiv nekoga ko je uključen u lažne radnje neophodni su konkretni dokazi. Preventivne metode i forenzičke istrage su glavne istražne tehnike koje koriste stručnjaci koji se bave potencijalnim slučajevima prevare. Prevencija uključuje obeshrabrivanje pojedinaca da se uključe u eksploatorske aktivnosti prije nego što se dogode procjenom

znakova upozorenja i poduzimanjem brzih mjera kada je to potrebno. Suprotno tome, forenzička istraga se fokusira na potvrđivanje sumnje o prijevartnom ponašanju koje se već dogodilo ili identifikaciju neotkrivenih slučajeva kroz rigoroznu istragu i analizu (Belak, 2011).

Svakodnevno se svjedoči kako prevare u svijetu računovodstva mogu dovesti do ozbiljnih finansijskih kriza i bankrota kompanija. Ovi manipulativni postupci često imaju dalekosežne posljedice koje nije moguće prikriti. U takvim situacijama, najviše pate korisnici finansijskih izvještaja koji slijepo vjeruju u njihovu istinitost. Uzroci ovakvih manipulacija su mnogobrojni. Često se javljaju zbog nemogućnosti kompanija da održe zdrav novčani tok ili zbog nerealnih računovodstvenih procjena. Također, prevelika želja za postizanjem visoke profitabilnosti ili prekomjerna zaduženost kompanija mogu biti pokretači ovakvih neetičnih postupaka. Ovakve situacije naglašavaju važnost rigoroznog nadzora i transparentnosti u finansijskom izvještavanju. Regulatorna tijela i nezavisni revizori moraju aktivno djelovati kako bi otkrili i spriječili ovakve oblike prevara. Također, edukacija korisnika finansijskih izvještaja o rizicima i metodama manipulacije može doprinijeti smanjenju štetnih posljedica koje proizlaze iz ovakvih situacija.

Grafikon 1. Učestalost prevara kroz godine



Izvor: Prilagodeno prema: ACFE Report to the Nations (2002-2022). Dostupno na: <https://www.acfe.com/fraud-resources/report-to-the-nations-archive>. (20.03.2024)

POKAZATELJI LAŽIRANJA FINANSIJSKIH IZVJEŠTAJA

Forenzičke računovođe započinju svoje istrage ispitivanjem internih i eksternih pokazatelja falsifikovanja finansijskih izvještaja. Ovi faktori pružaju širok spektar mogućih dokaza za lažne aktivnosti. Nakon otkrivanja vanjskih indicija, forenzičari istražuju unutrašnje.

Kako ističe Belak (2017), ciljevi interne forenzičke analize obuhvataju nekoliko važnih koraka. To uključuje identifikovanje potencijalnih oblasti

prekršaja kako bi se olakšale fokusiranije istrage, utvrđivanje stvarnih incidenata prekršaja, procena potencijalnih rizika povezanih sa ovim incidentima i podnošenje prihvatljivih dokaza.

Kako bi stvorili iluziju da su finansijski stabilni i prosperitetni, neke kompanije mogu manipulirati svojim finansijskim izvještajima. Neki pokazatelji koji bi mogli ukazivati na prijevarne aktivnosti uključuju:

- potraživanja se otpisuju više nego inače,
- dugoročna imovina se otpisuje u neuobičajeno velikim iznosima,
- prilivi gotovine koji ne odgovaraju brojkama prodaje ili dugovanim iznosima,
- prekomjerna potrošnja na usluge koje su nejasno definirane (kao što je istraživanje tržišta),
- naduvane fakture za usluge povezanih ili prijateljskih firmi,
- ne uzimajući u obzir nedostatke inventara,
- korištenje kopiranih računa umjesto originala kao dokumentacije za izvršena plaćanja,
- prijem računa isključivo putem e-pošte,
- veći iznos fakturisanja od uobičajenog u odnosu na veličinu kompanije i industrijske norme,
- neusklađenosti kasa ili prekoračenja ili manjka. Prekomjerna potrošnja za nabavku materijala, proizvodnju, proizvodnju i nabavku ukazuju na naduvane troškove.

Ovi signali mogu ukazivati na lažne aktivnosti koje se odvijaju unutar kompanije (Belak, 2017).

Prilikom analize preduzeća eksterni indikatori se ispituju kroz njihove finansijske izvještaje koje sama objavljuje. Forenzičari i eksperti za analitiku analiziraju ove izvještaje, ali njihov posao je vrlo složen jer ne mogu sa sigurnošću utvrditi postoji li prijevara ili ne. Ako nema prijave i iznose optužbe, mogu se suočiti s optužbama za klevetu. Neki eksterni pokazatelji finansijske prevare uključuju povećanje prihoda, smanjenje troškova i rashoda, neočekivano velike gubitke i skrivene obaveze.

Opći vanjski faktori upozorenja prisutni su prema Belaku (2017): neuobičajena odstupanja u ukupnim ili pojedinačnim troškovima u odnosu na prethodnu godinu, nelogične promjene u strukturi bilansa uspjeha, nesklad između izvještaja o novčanim tokovima i bilansa uspjeha, čak i dobit tokom nekoliko godina uprkos značajnim promjenama prihoda, naglim povećanjem vremenskih rokova, dobrim rezultatima prikazanim nakon značajnog pada prihoda, nelogičnim naglim povećanjem potraživanja od kupaca ili stavkama rezervi sa velikim odstupanjima u stavkama amortizacije ili drugim приходima u odnosu na prihode od prodaje. Pored gore navedenih faktora, objašnjeni su razlozi iza utjecaja vanjskih pokazatelja na poslovanje kada ih

forenzičke računovođe promatraju eksterno, zajedno s drugim pokazateljima koje dijele stručnjaci:

- značajno povećanje nefizičkih svojstava,
- loše prognoze likvidnosti zbog negativnog novčanog toka i
- značajni neočekivani gubici.

Izraz “finansijske smicalice” kako ga je nazvao Howard M. Schilit podrazumijeva namjerne aktivnosti usmjerene na skrivanje ili pogrešnu interpretaciju pravih finansijskih operacija i sadrži uvjerenja o subjektima koji su u njih uključeni. Nakon što je detaljno ispitao ovaj fenomen, Schilit je identificirao sedam praksi povezanih s finansijskim smicalicama. Prvih pet načina služe za uvećanje zarade u tekućoj godini, dok posljednja dva odlažu zarade na buduće periode:

- prihod od rezervacija prije njegove aktualizacije,
- stvaranje fiktivnih tokova prihoda,
- povezivanje profita sa kratkoročnim transakcijama,
- odlaganje plaćanja tekućih troškova za kasnija razdoblja,
- izostavljanje ili suzbijanje obaveza u objavama i evidenciji,
- odlaganje priznavanja prihoda do kasnije,
- ubrzanje budućih troškova u raniji vremenski okvir.

CRVENE ZASTAVICE KAO SIGNALI PREVARE

Kako bi se efikasno spriječili slučajevi prijevare, uključivanje crvenih zastavica je od suštinskog značaja. Uspostavljanjem protokola koji imaju za cilj identifikaciju tipičnih signala (crvenih zastavica) u svakodnevnom poslovanju praksa koji ukazuju na moguće pokušaje obmane i uočavanje bilo kakvog neobičnog ponašanja pojedinaca uključenih u transakcije, može doći do smanjenja potencijalnih rizika od lažnih aktivnosti koje se u konačnici dešavaju. Takođe treba napomenuti da predstavljanje indikatora ne podrazumijeva nužno prethodnu ili naknadnu umješnost u nedozvoljene radnje; prilično pažljivo ispitivanje svake jedinstvene situacije omogućava pravilnu analizu prije poduzimanja potrebnih radnji. Crvene zastavice u računovodstvu su indikacije moguće prevare unutar računovodstvenog procesa entiteta. Prema Albrechtu (2012), neki primjeri ovih crvenih zastavica uključuju visok saldo prijavljenih prihoda i računa prodaje, malo prodajnih popusta i povrata, nedostatak računa ispravka vrijednosti, prekomjerno povećanje potraživanja od kupaca, uglavnom obračunati prijavljeni prihod, nedostatak originalnih dokumenata, propust da se prijave važni bankovni računi i nedosljednosti između prihoda, prodaje i prijema plaćanja ili drugih pratećih dokaza. Bozkurt (2000) dodaje da su velike i visoko profitabilne transakcije izvršene pred kraj perioda, neadekvatna struktura ka-

pitala, prekomjerno zaduživanje uz visoke kamatne stope i rastući iznos dospjelih dugova također su znakovi kojih trebaju biti svjesni. Singleton i Singleton (2010) upozoravaju da nedovoljno objašnjenje u fusnotama bilansa stanja, periodične razlike, stvaranje fiktivnog prihoda i nepravilna procjena vrijednosti imovine također mogu da ukazu na lažne aktivnosti.

Osim toga DiNapoli (2010) navodi neobjavljene promjene u završnim računima; stalne promjene na bankovnim računima; prevelike količine odbijenih čekova; kao i značajna odstupanja u broju gotovine kao drugi potencijalni pokazatelji. Još neki od primjera crvenih zastavica su:

- Slabe interne kontrole: nedostatak podjele dužnosti, odsustvo nadzora ili neadekvatne interne kontrole povećavaju rizik da prevarne aktivnosti ostanu neotkrivene ili neprijavljene, kao i sprečavanje rada internog revizora.
- Neuobičajene računovodstvene prakse: odstupanja od opšteprihvaćenih računovodstvenih principa (MRS-MSFI), kao što su nepravilno priznavanje prihoda, fiktivna imovina ili prihodi ili vanbilansne transakcije mogu ukazivati na pokušaje manipulisanja finansijskim izvještajima.
- Nepravilnosti u finansijskim izvještajima: nedosljednosti, kao što su neobjašnjiva prilagođavanja, neevidentirane obaveze ili nedosljedne profitne marže, mogu izazvati sumnju u tačnost ili integritet finansijskog izvještavanja.
- Lažni ili izmijenjeni dokumenti: falsifikovani ili izmijenjeni dokumenti, kao što su fakture, ugovori ili bankovni izvodi, mogu se koristiti za lažno predstavljanje finansijskih informacija ili stvaranje fiktivnih transakcija.
- Preveliki ili neobjašnjivi troškovi: neuobičajeno visoki ili raskošni troškovi, posebno kada nisu podržani legitimnim poslovnim ciljevima, mogu ukazivati na lažne aktivnosti ili ličnu upotrebu sredstava kompanije.
- Neuobičajne ili neobjašnjene transakcije: transakcije koje su neuobičajne po prirodi, veličini ili učestalosti u poređenju sa tipičnim poslovnim operacijama mogu zahtijevati dalju istragu. Primjeri uključuju velika plaćanja nepoznatim dobavljačima ili česte transakcije ispod praga za prijavu.
- Neadekvatna dokumentacija: nedostatak ili nepotpuna evidencija, kao što su nedostajuće fakture, priznanice ili prateća dokumentacija, može ukazivati na pokušaje sakrivanja transakcija ili manipulacije finansijskim izvještajima.
- Veliki obim povrata novca kupcima.
- Neuobičajno velike zalihe.

- Posjedovanje samo kopija umjesto originalnih računa i dokumenata.
- Neusklađenost priliva novca sa prihodima i potraživanjima.
- Fiktivni računi sa povezanim društvom.
- Neusklađenost odliva novca sa obavezama.

ZAKLJUČAK

Danas se naučna dostignuća koriste kako bi se donijele argumentovane i činjenicama zasnovane sudske presude. Zbog toga, forenzičko računovodstvo i forenzička revizija smatraju se prednostima u rasvjetljavanju finansijskih prevara u izvještajima, razjašnjavanju odnosa i transakcijama te sprečavanju i otkrivanju finansijskih prevara koje mogu biti predmet sudskog postupka. Rezultati dosadašnjih istraživanja pokazali su da forenzičko računovodstvo i revizija imaju budućnost te da mogu otkriti nepravilnosti u poslovanju preduzeća u svim oblastima primjenom računovodstvenih principa. Sveobuhvatno znanje omogućava forenzičkom računovodstvu i reviziji prikupljanje dokaza za pitanja sudskih sporova. Lažna finansijska izvještavanja i korporativni skandali ozbiljno su poljuljali povjerenje u kvalitet finansijskog izvještavanja i njegovu kontrolu. Ovo je nanijelo veliku štetu ne samo samim kompanijama, već cijeloj privredi. Imajući u vidu sve ovo, zaključak je da je forenzička revizija postala vrlo važna za zaštitu imovine različitih tehnika kriminalnih radnji kao metoda detektovanja prevara u preduzećima.

LITERATURA

1. Albrecht, W. S. & Romney, M. B. (1986). Red-Flagging Management Fraud: A validation. *Advances in Accounting* (3): 323 – 333.
2. American Institute of Certified Public Accountants (AICPA). (2009). Consideration of fraud in a financial statement audit. Statement on Auditing Standard No. 99. New York, NY: AICPA
3. Belak V. (2017). Lažiranje finansijskih izvještaja, prijevara i računovodstvena forenzika, Belak Excellens d.o.o., Zagreb.
4. Belak V. (2011). Poslovna forenzika i forenzično računovodstvo, Belak Excellens d.o.o., Zagreb.
5. Bešvir, B. (2010). Forenzična revizija i računovodstvo, *Revizija i Finansije*, 8 (10).
6. Bozkurt, S., Moreno, L. and Neretnieks, I. (2000). Long-Term Processes in Waste Depots. *Science of the Total Environment*.
7. Rezaee, Z. (2002). *Financial Statement Fraud- Prevention and Detection*. New York: John Wiley & Sons, Inc.
8. Singleton, T. W. (2010). *Fraud auditing and forensic accounting* (Vol. 11). John Wiley & Sons.
9. Šestanović, A. & Palac, T. (2008). *Interdisciplinarna obilježja forenzičnog računovodstva*.

POTREBE ZA JAČANJEM ULOGE FORENZIČKOG RAČUNOVODSTVA U SAVREMENIM POSLOVNIM SISTEMIMA U CILJU BRZOG OTKRIVANJA PREVARA

Ana Anufrijević¹

SAŽETAK

U uslovima sve složenijeg poslovnog okruženja javila se potreba za stručnjacima koji će biti sposobni da razumeju pravne radnje i mere u pravnom postupku, sposobni da obavljaju finansijsku analizu, sprovode istragu, odnosno vrše veštačenja na zadate okolnosti, vrše revizorske poslove na nivou koji su prihvatljivi za sudove. Brojnost prevara u računovodstvenim izveštajima veoma pogađa korporativnu praksu. Rad treba da podstakne akademsku i stručnu zajednicu da postoji evidentna potreba za stručnjacima u forenzičkom računovodstvu, da podstakne rasprave i buduća istraživanja ovog problema i predloži mere za razvoj profesije u nacionalnim okvirima.

KLJUČNE REČI: forenzičko računovodstvo, razvoj, revizija, prevare.

ABSTRACT

In an increasingly complex business environment, there is a growing demand for professionals capable of understanding legal procedures and measures within legal frameworks, conducting financial analysis, carrying out investigations, performing forensic examinations under given circumstances, and conducting audit activities at a level acceptable to courts. The rising number of fraud cases in accounting reports significantly impacts corporate practices. This paper aims to encourage the academic and professional community to recognize the need for experts in forensic accounting, stimulate discussions and future research on this issue, and propose measures for developing the profession within national frameworks.

KEY WORDS: forensic accounting, development, audit, fraud.

¹ prof. dr Ana Anufrijević, Univerzitet „Union – Nikola Tesla“, Beograd, e-mail: anufrijevana@hotmail.com

UVOD

Moralni hazard oduvek je bio ispitivan i o njemu se polemisalo u mnogim naučnim disciplinama. Ne postoji tačan i jasan odgovor na pitanje zbog čega ljudi odustaju od svojih etičkih i/ili moralnih normi. Postoji i određeno tumačenje prema kome ljudski mozak u trenutku donošenja loših odluka ima spoznaju da su one zapravo ispravne. Kada su u pitanju privredni subjekti koji su u nepovoljnu situaciju krize dovedeni neispravnim odlukama, forenzičko računovodstvo ima zadatak da ispita poreklo i tok ove odluke kroz finansijske izveštaje i dokumentaciju koja iste prati. U svetu savremene i ubrzane tehnologije povećavaju se sa jedne strane mere bezbednosti i mere za pronalaženje nastalih pogrešnih odluka, ali sa druge strane raste i sofisticiranost prevara koje pogrešne odluke skoro uvek imaju kao motiv i cilj.

Prevara je postala veliki i globalni problem, prisutna je u svim zemljama, na svim kontinentima i u svakom privrednom društvu prisutan je rizik od prevara. Kako je prisutna u svim ekonomskim sferama, ekonomije svih zemalja usmeravaju ogromne napore za sprečavanje i suzbijanje prevara. Takođe, svedočimo i globalnoj prisutnosti brojnih računovodstvenih skandala (Enron, WorldCom, Parmalat i dr.) koji poseduju *déjà vu* efekat, što implicira da je probuđena svest javnosti i kreatora regulatornih mera da do netačnog (prevarenog) finansijskog izveštavanja može doći bilo gde i bilo kada. Kroz istoriju čovečanstva prevara je uvek predstavljala sastavni deo ljudske pohlepe. U korporativnom svetu prevara je postala pored pohlepe i rezultat brojnih pritisaka, što je rezultiralo da korisnici finansijskih izveštaja izveštaje posmatraju sa dozom nepoverenja i dosta su skeptični prema njima.

Ovaj rad će fokus staviti na metodologije koje u svom radu primenjuju forenzičke računovođe i koja su direktno usmerene na otkrivanje i sprečavanje kriminalnih radnji u finansijskim izveštajima. Od forenzičkih računovođa očekuje se da poseduju različita specijalizovana znanja, kao što su računovodstvo, ekonomija, bankarstvo, revizija, pravo i regulatorni okvir, kriminalistika, razne istražne radnje i sl. Cilj je da se primenom mera i radnji forenzičkog alata obezbede kako kvalitetne informacije, tako i validni materijalni dokazi neophodni za donošenje ispravnih zaključaka i postupanja u skladu sa zakonom, putem sudske prakse. Veliku ulogu u otkrivanju prevara poseduju i stalni sudski veštaci ekonomsko-finansijske oblasti koji imaju znanja za stručno delovanje iz oblasti računovodstva i poreza.

METODOLOŠKI OKVIR ISTRAŽIVANJA

Teorijska osnova istraživanja biće bazirana na pojmovnom određenju računovodstvenih manipulacija, definisanju istih, kao i računovodstvenih

postupaka i aktivnosti koje rezultiraju značajnim greškama i/ili prevarama u finansijskim izveštajima.

U radu će biti korišćene sledeće analitičke osnovne metode: analiza, apstrakcija, specijalizacija i dedukcija, kao i sintetičke metode: sinteza, konkretizacija, generalizacija i indukcija, dok će kao opšta naučna metoda biti korišćena analitičko deduktivna metoda. Rad će se baviti sledećim istraživačkim pitanjima:

1. U kojoj meri će foranzičko računovodstvo pomoći u sprečavanju prevara?
2. Kako forenzičko računovodstvo može pomoći u smanjivanju koruptivne prakse?
3. U kojoj meri će foranzičko računovodstvo pomoći u procesuiranju počinitelaca krađe?

RAZVOJ FORENZIČKOG RAČUNOVODSTVA

Iako se na prvi pogled može činiti mladom i novom, literatura iz oblasti istorije delovanja forenzičkog računovodstva smatra da je ovo jedna od najstarijih profesija na svetu. Još u Starom Egiptu pominje se da je postojala profesija revizora (Fahad, 2017). Tragove forenzičkog računovodstva arheologija je pronašla na papirusima i glinenim pločama, koji datiraju u periodu između 3.300 i 3.500 godine pne, gde su pisari nadgledali novčane transakcije. Hamurabijev zakonik iz 1.800 godine pne ističe problem prevare ukoliko pastir proda ili lažno prikaže broj ovaca koje čuva. Takođe, tragove forenzičkog računovodstva i pokušaja da se spreče i sankcinišu prevare pronalazimo i u Indiji između 321. i 184. godine pne, gde u pronađenim dokumentima postoji detaljna lista popisa krivičnih dela koja se svrstavaju pod prevarom.

Etimološko značenje reči forenzika potiče od latinske reči *forensic* što znači forum ili onaj koji je na trgu. Reč je nastala u Sarom Rimu, jer su se na trgovima dešavale radnje prodaje, raznih državnih poslova, ali je trg ujedno bio i mesto na kome su se odvijala suđenja.

Danas je izvesno da bez podrške i iskaza veštaka, sudski postupci u prevarama i utajama poreza ne bi mogli biti okončani jer jedino veštaci ekonomsko – finansijske struke poseduju znanja i veštine za pravilno utvrđivanje ovih radnji, koje rezultiraju prevarama. Potreba za obrazovanjem stručnjaka u ovoj naučnoj disciplini sve je više vidljiva i već se primenjuje. U tom delu posao akademske zajednice koja se bavi ovom problematikom je nastanak posebnih forenzičkih standarda i procedura (Kumari-Tiwari & Debnath, 2017).

Kada je reč o relevantnoj literaturi koja izdvaja forenzičko računovodstvo kao posebnu disciplinu, prvi put je pomenuto 1824. god. u Glazgovu u Škotskoj (Ramaswamy, 2007), a smatra se da je prvi udžbenik nastao davne 1989. godine i njegov autor je bio *Francis S. Dykeman*, dok je već 2011. godine Belak forenzičko računovodstvo definisao kao primenu istražnih i analitičkih veština koje za cilj imaju otkrivanje manipulacija u finansijskim izveštajima koje odstupaju od računovodstvenih standarda, revizorskih standarda, zakona o porezu i ostalih zakonskih odredbi (Belak, 2011). Koletnik i dr. pod forenzičkim računovodstvom podrazumevaju posebnu savetodavnu delatnost koja se bavi ispitivanjem, dokazivanjem i sprečavanjem društveno kriminalnih i drugih nezakonitih radnji (Koletnik et al., 2011). Mišljenja Bologna i Lindquista po pitanju forenzičkog računovodstva kao posebne discipline ogleđa se u tome da je posmatraju kao finansijsku istragu koja može da dovede do sudskog postupka, te oni posebno ističu da se forenzičko računovodstvo odnosi na primenu finansijskih informacija i činjenica u rešavanju sudskih postupaka (Bologna & Lindquista, 2003). Sa druge strane, Owojori i Asaolu ulogu forenzičkog računovodstva vide isključivo u kontekstu veštine, odnosno prakse korišćenja računovodstvenih, revizorskih i istražnih kompetencija u pravnim pitanjima i primeni posebnih uloga u dokazivanju ekonomskih transakcija (Owojori & Asaolu, 2009). AICIPA Američki institut ovlašćenih javnih računovođa definiše forenzičko računovodstvo kao usluge koje obuhvataju primenu specijalizovanih znanja i istraživačkih veština koje poseduju ovlašćene javne računovođe, odnosno forenzičke računovodstvene usluge koriste specijalizovane veštine praktičara iz oblasti računovodstva, revizije, ekonomije, poreskih i drugih veština. Poslovi forenzičkog računovodstva podrazumevaju sakupljanje, tumačenje i analizu dokaznog materijala kako bi se ispunili visoki standardi suda, a podrazumevaju jake istraživačke veštine i specijalizovano znanje (Aicipa, 2010).

Sa brojem i učestalošću prevara koje su dovele do ogromnih finansijskih gubitaka, proširio se i spektar delovanja računovodstvenih operacija, što je uticalo i na razvoj prakse forenzičkog računovodstva (Effiok & Eton, 2013). Prihvatanje činjenice da se prevara može dogoditi bilo gde, postala je veoma izražena u očima javnosti i kreatora regulatornih okvira (Dalnial et al., 2014). Sveprisutnost činjenice da investitori gube kapital i prinose, da poverioci ne mogu na naplate potraživanja, da se zaposlenima ne isplaćuju zarade u celosti ili po ugovorenim parametrima koje zakonodavac reguliše dovodi u pitanje kredibilitet računovodstvene profesije. Stoga se od forenzičkih računovođa sve više očekuje, a posebno se očekuje da raspoložu specijalizovanim i stručnim znanjima poput osnova računovodstva, upravljačkog računovodstva, ekonomije, bankarstva, prava i pravnih regulativa, poreza, kriminalistike i određenih istražnih radnji. Cilj je da se na osnovu mera i sprovedenih

radnji, uz primenu forenzičkih alata i tehnika obezbede kvalitetne i nesporne informacije i/ili validni materijalni dokazi, koji bi bili neophodni u sudskim procesima donošenja objektivnih zaključaka i sudskih presuda. U liku profesije forenzičkog računovođe, danas se nalaze registrovani stalni sudski veštaci iz ove važne oblasti.

Sa druge strane, svedoči i činjenica da učesnici na tržištu ulažu značajne napore i trude se da predvide i umanje rizike svog poslovanja. Svaka poslovna kriza predstavlja neželjeno stanje koje ugrožava ostvarenje osnovnih ciljeva privrednog subjekta, kao neminovnost se nameće preduzimanje adekvatnih mera i radnji radi sprečavanja kriznih situacija. Upravo je i blagovremeno saznanje najbitniji preduslov za sprečavanje daljih kriznih delovanja. Iz tog razloga je od velikog značaja primena prognostičkih modela kojima je moguće predvideti poslovne probleme, eventualne poteškoće i u krajnjoj liniji i nastupanje stečaja i proglašenje bankrotstva.

Prema Spalević i Dimitrijević (2017) porast zabrinutosti za kontinuitet poslovanja i *cyber* rizike ukazuje na potrebu privrednih društava da budu otpornija na spoljne pretnje u vidu *cyber* napada. U cilju uspešnosti u suprotstavljanju prevarama i povratku poverenja u finansijske izveštaje, razvoj forenzičkog računovodstva kao posebne naučne discipline podrazumeva ispitivanje i interpretaciju dokaza i činjenica, ali i davanja određenog stručnog mišljenja. Vuković i dr. opravdano ističu da „Pružanje računovodstvenih, relevantnih, uporedivih i pouzdanih finansijskih informacija prezentacijom finansijskih izveštaja treba proglasiti primarnim zadatkom i ulogom uprave, interne revizije, odbora za reviziju, eksternog revizora, forenzičkih računovođa i revizora, ali i regulatornih i nadzornih tela koje treba da stvore adekvatan normativni okvir i obezbede njegovu striktnu primenu“ (Vuković-Perdud et al., 2018).

FINANSIJSKO – RAČUNOVODSTVENE PREVARE

Kako bismo na pravi način razumeli svrhu i značaj prevara u finansijskim izveštajima, potrebno je napraviti jasnu razliku između prevare i greške. Bez obzira na činjenicu da je posledica ista, prezentovanje netačnih finansijskih informacija, između grešaka i prevara postoje značajne suštinske razlike. Čin prevare, za razliku od greške, karakteriše postojanje svesne namere odgovornih lica da lažno predstave podatke radi ostvarenja nekih posebnih interesa. Ti interesi mogu biti prikazivanje uvećanih efekata poslovanja ili prikazivanje poslovanja sa gubitkom. Precizna pravna definicija finansijsko-računovodstvene prevare ne postoji ili barem nije usaglašena, jer je opšte poznato da se termin prevare koristi za opisivanje nedozvoljenih radnji poput: obmane, podmićivanja, krivotvorenja, iznude, korupcije, kra-

đe, učestvovanja u zaveri, proneveri, nezakonitom i/ili neosnovanom prisvajanju tuđe imovine, davanje netačnih podataka, skrivanje materijalnih činjenica, zloupotrebe i dr. Ipak, sasvim je jasno da finansijsko-računovodstvena prevara predstavlja namernu obmanu koja je učinjena radi ostvarenja ličnog cilja ili cilja privrednog društva ili kako bi se nanela šteta drugom licu. Prema Rezaee i Riley finansijske prevare su namerno, promišljeno, netačno tvrđenje ili izostavljanje materijalnih iskaza ili računovodstvenih podataka, koji posmatrano sa ostalim informacijama u celini, navode na to da počinilac promeni ili preuredi svoju procenu ili odluku (Rezaee & Riley 2010).

Prema MFSI greške mogu nastati prilikom priznavanja, odmeravanja, prikazivanja ili obelodanjivanja elemenata finansijskih izveštaja. Ukoliko finansijski izveštaji sadrže bilo kakve materijalno značajne greške ili beznačajno/nematerijalne greške, a koje su napravljene namarno, s ciljem da se postigne određena prezentacija finansijske pozicije, finansijskih performansi i tokova gotovine kompanije, tada greška suštinski predstavlja nenameran propust ili pogrešan iskaz koji može da podrazumeva matematičke greške, pogrešnu interpretaciju činjenica, propuste ili pogrešnu primenu računovodstvenih politika, standarda, standarda revizije i sl. (Đekić et al., 2016). U računovodstvenoj literaturi navodi se da se kao posledica grešaka smatraju:

- primena pogrešne metodologije u prikupljanju ili obradi podataka koji se koriste u sastavljanju finansijskih izveštaja,
- pogrešno računovodstveno prosuđivanje nastalo usled propusta ili pogrešnog prikazivanja činjenica,
- neadekvatne primene računovodstvenih načela koji se mogu odnositi na iznos, merenje utrošaka, prikazivanje, klasifikovanje, kao i način prikazivanja i obelodanjivanja.

Uvođenjem termina manipulacija u računovodstvu, moguće je zaključiti da manipulativne radnje bilo prevare bilo grešaka imaju za cilj dva raličita ishoda: 1. povećanje dobitka i 2. smanjenje gubitka. U opštem smislu, motivi za manipulaciju pomoću finansijskih izveštaja vođeni su prikazivanjem lošijih rezultata poslovanja privrednog društva, dok je motiv menadžmenta privrednog društva da manipuliše informacijama koje se nalaze u izveštajima u cilju stvaranja povoljnije slike privrednog društva (Negovanović, 2011). Remenarić i saradnici ističu da se za postizanje ovakvih operacija koriste tkzv. „rupe u zakonu“ u samom zakonodavstvu ili ignorisanje zakonskog okvira (Remenarić et al., 2018). Pod manipulacijom moguće je definisati iskorišćavanje fleksibilnosti unutar računovodstvenih propisa i pravila s ciljem kreiranja finansijskih izveštaja koji odgovaraju menadžmentu privrednog društva. Taj se proces neretko odvija u granicama dozvoljenog i uglavom ga je jako teško osporiti, jer je privrednim subjektima dozvoljeno da biraju one sisteme obračuna i bilansiranja koji odgovaraju njihovoj delatnosti.

Međutim, kada računovođa pređe dozvoljenu granicu računovodstvenih pravila i zakonskih propisa, to prelazi u područje kriminalne delatnosti. Budimir i dr. računovodstvene manipulacije predstavljaju kao računovodstvenu praksu koja svesno odstupa od računovodstvenih standarda u cilju pružanja željenih, a nestvarnih podataka o prinosnom i finansijskom položaju preduzeća. Prema njima, računovodstvene manipulacije uvek daju prednost kratkoročnim ciljevima koje ima menadžment privrednog društva u odnosu na dugoročne ciljeve tog društva. Prezentovanje finansijskih izveštaja koji ne pokazuju pravu sliku performansi privrednog društva, uvek dovode do nastanka različitih vrsta šteta. Privredna društva pored finansijskih gubitaka koji nastaju zbog loših odluka, mogu da se sretnu i sa drugim oblicima šteta kao što su gubici poverenja korisnika, poverilaca i investitora u finansijske izveštaje. Globalizacija privrede i konsolidovanje svetskog finansijskog tržišta doveli su do većeg značaja tačnih i zdravih finansijskih izveštaja (Budimir et al., 2022).

Međunarodni revizorski standardi prevaru definišu kao namernu radnju sticanja nepravedne ili nezakonite prednosti varanjem, koju čine jedno ili više lica iz menadžmenta, nadzornog odbora ili treća strana (MRS 240). Zajedničke karakteristike prevara, bez obzira na pojavni oblik jesu:

- netačno iskazivanje činjenica koje su od značaja za donošenje poslovnih odluka,
- postojanje svesti pojedinca da su podaci koji se prezentuju netačni,
- lice koje prima informacije kao pouzdane i relevantne za poslovno odlučivanje,
- nastanak štete u poslovanju kao posledica svega što je prethodno navedeno.

Kao najčešći vid prevare pojavljuje se protivpravno prisvajanje sredstava. U najvećem broju slučajeva ovu prevaru vrše zaposleni u privrednom društvu, samostalno ili u dogovoru sa trećim licima. U ovom slučaju zaposleni koriste svoju poziciju kako bi izvršili zloupotrebu resursa privrednog društva. Kako bi došlo do računovodstvene prevare, privredno društvo mora namerno da falsifikuje računovodstvenu dokumentaciju. Na primer, ukoliko privredno društvo prijavi prihode u određenom kvartalu, a zatim ih revidira, računovodstvena prevara se nije dogodila, jer u većini slučajeva može se dogoditi da ovakva greška nije bila namerna. Međutim, pod pretpostavkom da menadžment javno kotiranog akcionarskog društva transparentno daje lažne izjave o perspektivama firmi investitoru, takođe ne bi automatski predstavljalo računovodstvenu pravaru, osim ukoliko finansijski izveštaji nisu falsifikovani. Ujedno je to i razlog zbog koga određeni slučajevi korporativnih prevara ostaju neotkriveni. Efekti računovodstvenih prevara ne nalaze se samo na zainteresovanim stranama određenih firmi. Indirektne

metode koje se koriste za procenu ove namerno i profesionalno skrivene prakse uključuju ispitivanje efekata računovodstvenih prevara na druga pravna lica i pokušaja otkrivanja istih u drugim trenucima. Stoga, računovodstvena prevara ima efekte na tržište i investitore u širem smislu. Prema Amatu, najčešće prevare u povećanju prihoda se u praksi dešavaju na sledeće načine:

- fakturisanje i zadržavanje – uključuje fakturisanje proizvoda kupcima, dok se isporuka odgađa držanjem u magacinu, a prihod se evidentira,
- slanje veće količine proizvoda distributerima ili prodavcima nego što mogu da prodaju i evidentiranje poslatog kao da je prodaja, iako će biti vraćeno; ovakvi poslovi uključuju pomeranje budućih prodaja u sadašnji period, veštačkim povećanjem prihoda dok činjenje toga pre nego što je prodaja završena zanemaruje računovodstveno načelo da prihod može biti priznat samo jednom kada je ostvaren,
- evidentiranje izmišljenih prodaja – izdavanje lažnih faktura ili evidentiranje prodaje koja se nikada nije dogodila (Amat, 2019).

Praksa forenzičkog računovodstva je tokom 2017. godine bila upoznata sa tzv. slučajem Roadrunner koji je bio optužen od strane SEC-a (*U.S. Securities and Exchange Commission*) za prevaru koja je trajala od 2013. do 2017. godine u vezi sa optužbama koje su uključivale nekoliko vrsta računovodstvenih prevara:

- Manipulisanje finansijskim izveštajima – kompanija Roadrunner je manipulirala vrednostima u finansijskim izveštajima, kako bi izveštaji o dobiti odgovarali prethodnim smernicama i projekcijama analitičara. Primenjivane su taktike poput odlaganja nastalih troškova i raspodele istih tokom nekoliko kvartala.
- Netačno predstavljanje imovine i potraživanja – Roadrunner kompanija nije vršila otpise imovine koja je bezvredna i otpis nenaplativih potraživanja.
- Manipulacije obavezama za ostvarivanje dobiti – kompanija je manipulirala obavezama za ostvarivanje dobiti povezanim sa svojim akvizicijama. Ovo je stvorilo jaz prihoda koji bi se mogao koristiti u budućim kvartalima kako bi se pokrili troškovi.
- Skrivanje prevare od revizora – aktivnosti računovodstvenih prevara bile su skrivene od nezavisnog revizora kompanije Roadrunner (*U.S. Securities and Exchange Commission*).

Važnost uočavanja i procesuiranja prevara je od nemerljivog značaja za pravni i privredni sistem. Jedan od većih sudskih sporova koji je takođe vodio SEC u SAD kao tužilac protiv Waste Management, Inc. okončan je marta 2022. godine sa utvrđenim prevarama koje su tokom suđenja dokazivane i koje prevare su između ostalog nastale na radnjama tuženog na taj

način što je izbegavao troškove amortizacije produžavanjem životnih vekova kamiona za otpad, uz istovremeno neobrazloženo povećavanje njihove vrednosti za rashodovanje. Na taj način su kamioni koji su više korišćeni i koji su stariji počinjali da vrede više. Takođe, u ovom sudskom postupku dokazane su i sledeće radnje koje predstavljaju računovodstvene prevare:

- druge nedokumentovane izmene u procesima amortizacije,
- neevidentiranje troškova za smanjenje vrednosti deponija, dok su se popunjavale otpadom,
- neevidentiranje troškova napuštenih projekata za razvoj deponija,
- smanjenje obaveza iz poslovnih tokova,
- nepravilno bilansiranje različitih troškova,
- nestvaranje adekvatnog nivoa rezervi za plaćanje poreza na prihod i drugih troškova.

Tipični primeri okolnosti koji mogu ukazivati na namernu grešku u finansijskim izveštajima su:

- nerealni rokovi za sprovođenje revizije koje nameće rukovodstvo preduzeća,
- neprihvatanje rukovodstva da saraduje sa revizorima ili sa drugim eksternim kontrolorima (forenzičke računovođe),
- određena ograničenja u obimu revizije nametnuta od strane rukovodstva – nepostojanje dovoljne saradnje rukovodstva sa revizijom ili odbijanje da se pruži sva potrebna dokumentacija koju zahtevaju revizori,
- agresivna primena računovodstvenih načela od strane rukovodstva i lica odgovornih za sastavljanje finansijskih izveštaja,
- kontradiktorne informacije koje pružaju rukovodstvo i zaposleni,
- ručno pisani dokumenti koji se u svakodnevnom poslovanju obično elektronski štampaju,
- nepotpuna ili neadekvatna računovodstvena evidencija,
- poslovne promene koje ne prati dokumentacija,
- neobične poslovne promene na kraju godine koje se nisu do sada javljale u poslovanju preduzeća ili vrlo retko,
- nesaglasnost između sintetičkih i analitičkih računa,
- neadekvatna kontrola nad kompjuterskom obradom poslovanja preduzeća,
- dokazi o neopravdano lagodnom životnom stilu članova rukovodstva ili zaposlenih u preduzeću (Stančić et al., 2013).

Empirijsko iskustvo nam je pokazalo da postoji i jaka posledična veza između neadekvatnog finansijskog izveštavanja i postupka stečaja. Naime, sve je prisutnija pojava namerno izazvanog stečaja, „gde uprava privrednog subjekta nastoji da ošteti poverioce umanjivanjem imovine, a to znači uma-

njenje obaveze prema poveriocima“ (Cvetković & Barjaktarović, 2023). Najčešći oblici namernog umanjenja imovine vrše se njenim prenošenjem na druga pravna ili fizička lica i to na sledeće načine: neracionalnim trošenjem sredstava ili čak njihovim otuđivanjem ispod svake vrednosti, prekomernim zaduživanjem, preuzimanjem nesrazmernih obaveza, zaključivanjem ugovora sa društvima i/ili licima koja su nesposobna za plaćanje, propuštanjem blagovremene naplate potraživanja, uništenjem ili prikrivanjem imovine i ostalim radnjama koje nisu u skladu sa savesnim i etičkim poslovanjem, a koje za posledicu imaju pokretanje stečajnog postupka.

Namerno izazvani stečaj, kao pojavni oblik zloupotrebe stečaja privrednog društva postao je veoma česta pojava (Škarić-Jovanović, 2011). Najčešći razlozi su: izbegavanje obaveza prema državi, drugim privrednim subjektima, fizičkim licima i zaposlenima, koji u tom slučaju ostaju kako bez plata, tako i bez uplaćenih doprinosa za zdravstveno i socijalno osiguranje. Primer koji modelira često u praksi je po sledećem principu: osnivač prezadužuje privredno društvo, pa zbog nemogućnosti izmirenja obaveza imovinu tog privrednog društva prebacuje na svoje drugo privredno društvo ili na privredno društvo u vlasništvu povezanog lica, pri čemu prvo privredno društvo koje je zadužio prepušta stečaju, što za cilj ima smanjenje obaveza prema poveriocima.

ADEKVATNO PREPOZNAVANJE RAČUNOVODSTVENIH PREVARA

Adekvatan pristup otkrivanju kriminalnih radnji ili radnji prouzrokovanih iz tzv. „kreativnog računovodstva“ usled njihove složenosti i sofisticiranosti, kao važan segment ističe momenat upozorenja, odnosno prepoznavanje indikatora rizika koji mogu ukazivati na računovodstvene prevare ili primenu kreativnog računovodstva. Prema Maliniću (2009), kreativno finansijsko izveštavanje podrazumeva namerno, unapred smišljeno manipulisane informacijama u finansijskim izveštajima u cilju stvaranja pogrešne predstave o finansijskom položaju i uspehu privrednog društva, sračunato na obmanjivanje pojedinih interesnih grupa, prvenstveno investitora. Dakle, kreativna računovodstvena praksa obavezno podrazumeva neprofesionalnu i neetičku, a neretko i protivzakonitu primenu računovodstvenih pravila, kojima se udaljavaju prikazane performanse privrednog društva od realnih performansi.

Suštinski alat koji foranzički računovođa treba da poseduje jesu veštine i znanja koja ga čine kompetentnim za obavljanje istražnog računovodstva. Alat koji se primenjuje prilikom istražnog računovodstva ima za cilj detektovanje i razotkrivanje prevare kada postoji sumnja da je učinjena destruk-

tivna inkriminisana radnja u finansijskim izveštajima, odnosno kada se poslovanje klijenata preventivno proverava. Istražno računovodstvo je dugotrajan proces i podrazumeva sveobuhvatno istraživanje kriminalnih radnji (Čudan & Cvetković, 2019).

Posebnu pažnju u prepoznavanju karakterističnih znakova prevare u računovodstvu dali su Brown i saradnici (1999) koji su u zavisnosti od karakteristika njihovih zakonodavnih ambijenata izvršili segmentaciju važnih znakova koji mogu ukazati na pojavu malverzacija. Shodno tome, u cilju efikasnog otkrivanja prevara u privrednom društvu potrebno je prepoznati tzv. „crvene zastavice“ (znake upozorenja) koji mogu ukazivati na prisustvo prevara:

- naglo otpuštanje radne snage i napuštanje privrednog subjekta od strane zaposlenih, menadžmenta i osoblja,
- prikrivanje imovine,
- namerno propuštanje vođenja pojedinih poslovnih evidencija i retroaktivno ubacivanje poslovnih evidencija,
- uništenje dokumentacije (nedostajuća ili nepotpuna poslovna dokumentacija),
- učestale dopune i ispravke u finansijskim izveštajima i izveštajima o poslovanju,
- nemogućnost stupanja u kontakt sa vlasnicima i odgovornim licima u blokiranom pravnom licu,
- neosnovano i iznenadno povećanje plata, bonusa, nagrada ili podizanja gotovine,
- nemogućnost pronalaženja lokacije dužnika, odnosno blokiranog pravnog lica,
- prenos imovine insajderima bez osnova ili na osnovu fiktivnih dokumenata,
- prijava krađa, gubitaka ili požara,
- osnivanje novog privrednog društva u istoj grani,
- falsifikovanje „kreditne reference“,
- očigledna nesrazmera između imovine i obaveza u finansijskim izveštajima i dr.

Prema istraživanju koje su sproveli Gabrić i Miloško manipulacije koje se sprovode u finansijskim izveštajima Federacije Bosne i Hercegovine mogu biti grupisane iz sledeća tri izvora (Gabrić & Miljko, 2018):

- motivi koji su povezani sa podsticajem tržišta kapitala,
- motivi koji su povezani sa ugovornim podsticajima i
- motivi koji su povezani sa regulatornim podsticajima.

Navedenim istraživanjem autori su pokazali da najveći broj računovodstvenih prevara dolazi iz grupacije motiva koji su povezani sa ugovornim

podsticajima. Naime, preduzeća koja imaju značajne iznose finansijskih obaveza motivisana su za iskazivanje što boljeg rezultata. Takođe, istraživanja je pokazalo da motivi koji su povezani sa tržištem kapitala kao i motivi vezani za regulatorne podsticaje ne predstavljaju značajnu motivaciju za računovodstveno manipulisanje u finansijskim izveštajima.

Adekvatno bilansiranje pozicija u finansijskim izveštajima zahteva dobro poznavanje prirode poslovanja organizacije i društveno i prirodno okruženje u kojima organizacije posluju.

Kada govorimo o specifičnim znanjima i veštinama neophodnim za prepoznavanje prevara koje foranzičke računovođe danas trebaju da poseduju, one se zasnivaju se na sledećih pet oblasi (Koornhof & Plessis 2000):

- softver za analizu podataka,
- sajber kriminal i bezbednost,
- digitalna forenzika,
- procena gubitaka i šteta i
- remedijacija i rešavanje sukoba.

Ubrzan tehnološki proces doveo je do ubrzane digitalizacije, koja se ujedno nametnula i kao obavezujuća u svim sferama računovodstva, tako da danas možemo da govorimo i o digitalnom forenzičkom računovodstvu. U digitalnoj računovodstvenoj forenzici koja se sastoji od računovodstva, kriminologije, kompjuterske forenzike, parnice i istražne usluge revizije poslovnih problema, koriste se kompjuterski i informacioni sistemi znanja, zajedno sa pravnim znanjima i znanjima iz računovodstvenih politika u svrhu analiziranja i dobijanja pravno prihvatljivog digitalnog dokaza, njegove obrade i čuvanja na zakonski prihvatljiv način. Takođe kao i tradicionalna forenzika, ona može da se koristi za istrage koje su usmerene ka pravnim ili zakonskim pitanjima i sporove koji se vode pred nadležnim sudovima. Digitalna foranzika u računovodstvu mora da se oslanja na pravnoj prihvatljivosti prikupljenih digitalnih dokaza. Digitalni dokazi mogu biti veoma osetljivi, odnosno nestabilni su i mogu se lako izgubiti ili mogu biti iskrivljeni. Stoga je od važnosti napomenuti jasan preduslov, kao i potrebu da se oni sačuvaju i da se sa njima rukuje na način koji će osigurati da nisu, niti će biti izmenjeni ili uništeni.

Brojnost alata za prepoznavanje radnji koje imaju karakter malverzacija raste, ali je prisutna i činjenica da raste i sofisticiranost malverzacija i prevara i to kako u relanom računovodstvenom ambijentu, tako i u digitalnom. Takođe, dužina prisutnosti prevara u svetu ekonomije i finansija koja obitava od pre nove ere, samo je prenetna na računovodstvo, pa je posebna pažnja kako u naučnom, akademskom, tako i u praktičnom smislu neophodna za razumevanje ove problematike. Razvoj profesije forenzičkog računovodstva ima stoga dalekosežnu perspektivu i značaj.

ZAKLJUČAK

Osnovni cilj procesa finansijskog izveštavanja jeste postizanje maksimalne informacijske koristi od finansijskih izveštaja. Da bi ovaj cilj bio postignut, neophodno je da finansijski izveštaji budu realno i objektivno prezentovani. Međutim, postojanje računovodstvenih manipulacija u finansijskim izveštajima umanjuje njihovu informacionu vrednost, odnosno gubi se korisnost, i gubi se i osnova za realnu poslovnu sliku različitih interesnih grupa. Stoga je permanentno aktuelno pitanje zbog čega nosioci finansijskog izveštavanja, u prvom planu menadžment, preduzimaju računovodstvene postupke koji za rezultat imaju računovodstvene manipulacije u finansijskim izveštajima.

U savremenim poslovnim sistemima, potreba za jačanjem uloge forenzičkog računovodstva je narasla izuzetno brzo, posebno u svetlu savremenih izazova i rizika u poslovnom okruženju. Prevare i korupcija predstavljaju značajne probleme koji mogu naneti značajnu štetu kompanijama, njihovim akcionarima i korisnicima. Zbog toga je forenzičko računovodstvo postalo neophodna komponenta upravljanja rizicima i zaštite imovine. Pre svega, forenzičko računovodstvo igra ključnu ulogu u brzom otkrivanju i predupređivanju prevara. Korišćenjem naprednih tehnologija i metoda, forenzičke računovođe mogu proučiti finansijske transakcije i analizirati podatke kako bi otkrili neočekivane ili potencijalno prevarantne aktivnosti. Ova veština igra ključnu ulogu u zaštiti kompanija od finansijskih gubitaka i oštećenja reputacije.

Dodatno, forenzičko računovodstvo takođe ima značajnu ulogu u pravnom procesu. Podaci i dokazi koje obezbeđuju forenzičke računovođe mogu biti od suštinskog značaja za ishod sudskog postupka i za određivanje odgovornosti u slučaju prevare ili korupcije.

Uzimajući u obzir ove činioce, može se zaključiti da je uloga forenzičkog računovodstva u savremenim poslovnim sistemima od ključnog značaja za efikasno funkcionisanje kompanija i zaštitu njihovih interesa. Uz postojeće i neprekidno razvijanje tehnologije i metoda, ova oblast će nastaviti da se razvija i da igra suštinsku ulogu u borbi protiv prevara i korupcije u budućnosti.

LITERATURA

1. Amat, O. (2019). *Detecting Accounting Fraud Before It's Too Late*, John Wiley & Sons.
2. Belak, V. (2011). *Poslovna forenzika i forenzičko računovodstvo – borba protiv prijevera*, Belak Excellence, Zagreb.
3. Bologna, J. & Lindquist, R. (2003). *Fraud Auditing and forensic accounting*, New Jersey: John Wiley and Sons.
4. Brown, J. B., Netoles, B., Rasnak, S. T., Tighe, M. (1999). *Identifying Bankruptcy Fraud*, Credit Research Foundation.

5. Budimir, N., Hercegovac, B., Budimir, T. (2022). Računovodstvene manipulacije, *Tranzicija*, Vol. 25, No 50, 83 – 99.
6. Cvetković, D., Barjaktarević, M. (2023). Forenzičko računovodstveni aspekt stečaja, *Revizor*, 4(104), 49 – 62.
7. Čudan, A., Cvetković, D. (2019). Forenzičko računovodstvo u funkciji ekonomsko-finansijskog veštačenja, *Žurnal za bezb(j)ednost i kriminalistiku*, 41 – 55.
8. Đekić, M., Filipović, P., Gavrilović, M. (2016). Forenzičko računovodstvo i finansijske prevare u svetu. *Ekonomija: teorija i praksa*, 9(4), 71 – 86.
9. Gabrić, D., Miljko, M. (2018). Računovodstvene manipulacije u finansijskim izvještajima poduzeća – istraživanje motivacije i poticaja. *Ekonomska misao i praksa*, 27(1), 3 - 27.
10. Koletnik, F., Koletnik–Korošec, M. (2011). Razumijevanje forenzičkog računovodstva – prvi dio, *Računovodstvo, revizija i finnacije*, No. 5, 21 – 26.
11. Koornhof, C., Plessis, D. (2000). Red flagging as an indicator of financial statement fraud: The perspective of investors and lenders, *Meditari Accountancy Research*, 8(1), 69 – 93.
12. Malinić, D. (2009). Savremeni izazovi integralnog istraživanja kvaliteta finansijskih izvještaja. *Ekonomika preduzeća*, 57 (3–4), 60 - 74.
13. Međunarodni revizorski standard 240 – Revizorske odgovornosti u vezi sa prevarama u reviziji finansijskih izvještaja.
14. Negovanović, M. (2011). Kreativno računovodstvo i krivotvorenje finansijskih izvještaja – treći dio, *Računovodstvo, revizija i finnacije*, 3/11, 82 - 87.
15. Owojori & Asaoly. (2009). The role of forensic accounting in solveing the vexed problemof corporate world, *European journal od accounting and economics studies*, No. 3(1): 63 – 68.
16. Ramaswamy, V. (2007). New frontiers – Traning Forensic Accountants Within the Accounting Program, *Journal of College Teaching & Learning*, Vol 4 No 9, 62 – 96.
17. Remenarić, B., Kenfelja, I., Mijoč, I. (2018). Creative Accounting - Motives, Techniques and Possibilities of Prevention, *Ekonomski vjesnik/ Econviews - Review of Contemporary Business, Entrepreneurship and Economic Issues*, 31(1), 193 - 199.
18. Rezaee, Z., Riley, R. (2010). Financial statement fraud - Prevention and detection. New Jersey: John Wiley and Sons.
19. Spalević, Ž., Dimitrijević, K. (2017). Forenzičko računovodstvo i revizija u digitalnom okruženju, *Kultura polisa*, XIV, br. 33, 203 – 216.
20. Stančić, P., Dimitrijević, D., Stančić, V. (2013). Forenzičko računovodstvo – odgovor profesije na prevare u finansijskim izvještajima, *Teme*, br. 4, 1879 – 1897.
21. Škarić-Jovanović, K. (2011). Finansijsko izvještavanje preduzeća u bankrotstvu. *Acta economica*, 9(14), 9 – 21.
22. Vuković – Perduv, V., Čeklić, J., Čeklić, B. (2018). Uloga forenzičkog računovodstva u korporativnom upravljanju privrednim društvima, *Poslovne studije*, Vol. 10, No.19 – 20, 105 – 117.

UTICAJ INTERNE REVIZIJE U PROCESU UPRAVLJANJA RIZICIMA U ORGANIZACIJI

Azira Osmanović¹, Damir Šarić², Ankica Čanić³

SAŽETAK

Menadžment organizacije ima zadatak realizovati poslovne ciljeve, međutim realizaciju poslovnih ciljeva često u pitanje dovode rizici, i zbog toga je vrlo važno pratiti i upravljati rizicima. U zavisnosti od veličine i djelatnosti organizacije interna revizija pruža podršku menadžmentu u oblikovanju, uspostavljanju ili poboljšanju procesa upravljanja rizicima. Predmet ovog rada je utvrditi uticaj interne revizije u procesu upravljanja rizicima kod bosanskohercegovačkih organizacija. Cilj ovog rada je utvrditi implikacije rada interne revizije na proces upravljanja rizicima. U Bosni i Hercegovini još uvijek nisu uspostavljene jedinice interne revizije u mnogim organizacijama, ali u onim organizacijama gdje su uspostavljene vidljiva su značajna poboljšanja u radu. Zakonska regulativa kojom se reguliše rad interne revizije doprinosi kvaliteti tog procesa, iako još uvijek postoji mnogo prostora za unapređenje. Glavna intencija ovog rada je pružanje informacija o aktivnostima interne revizije u procesu upravljanja rizicima, i ograničenjima koja se mogu javiti, te isticanju doprinosa uspostavljanja interne revizije kako bi se popravili rezultati poslovanja, s jedne strane, odnosno ostvarili zacrtani poslovni ciljevi, s druge strane.

KLJUČNE RIJEČI: *interna revizija, proces interne revizije, rizik, upravljanje rizicima.*

ABSTRACT

The organization's management has the task of realizing business goals, however, the realization of business goals is often threatened by risks, and it is very important to monitor and manage risks. Depending on the size and activity of the organization, internal audit provides management support in designing, establishing, or improving the risk management process. The subject

1 dr Azira Osmanović, Univerzitet u Tuzli, Tuzla, e-mail: azira.osmanovic1@gmail.com

2 prof. dr Damir Šarić, Zavod zdravstvenog osiguranja Tuzlanskog kantona, Tuzla, e-mail: damir-saric@hotmail.com

3 MSc Ankica Čanić, Porezna uprava Federacije Bosne i Hercegovine, Kantonalni porezni ured, Tuzla, e-mail: ankiacanic@gmail.com

of this paper is to determine the impact of internal audit in the process of risk management in Bosnian organizations. The main focus of this paper is to determine the implications of internal audit work so far on the process of risk management. In Bosnia and Herzegovina, internal audit units have not yet been established in many organizations, but in the organizations where they have been established, significant improvements in work are visible. The legal regulation that regulates the work of internal audit contributes to the quality of that process, although there is still a lot of space for improvement. The main intention of this paper is to provide information on internal audit activities in the risk management process, and limitations that may occur, and to highlight the contribution of establishing internal audit to improve business results, on the one side, or to achieve business goals, on the other side.

KEY WORDS: *internal audit, internal audit process, risk, risk management.*

UVOD

Kako raste i razvija se organizacija, stvara se i sve veći pritisak da se identifikuju svi poslovni rizici s kojima se suočava. Važno je identificirati socijalne, etičke i rizike životne sredine, ali i finansijske i operativne rizike. Pored značaja identifikacije rizika važno je na adekvatan način upravljati rizicima u organizaciji. S tim u vezi interna revizija može značajno da doprinese upravljanju rizicima. U revizijskoj literaturi, ali i praksi u posljednjih se nekoliko godina naglašava važnost pristupa revidiranju utemeljenom na rizicima. Interna revizija treba aktivno da doprinosi stvaranju dodatne vrijednosti, kontinuirano da procjenjuje, i da svojim preporukama utiče na poboljšavanje procesa upravljanja rizicima u organizaciji. Funkcija interne revizije temelji se na principu nezavisnosti i objektivnosti. Ukoliko se nezavisnost u radu interne revizije dovede u pitanje svrha rada interne revizije gubi smisao. Interna revizija polazi od objektivnog uvjerenja i konsultantske aktivnosti, i ima zadatak da unaprijedi poslovanje organizacije, pri čemu doprinosi ostvarivanju ciljeva poslovanja na način da se bolje upravlja rizicima u poslovanju, da se uspostave efikasne kontrole i procesi rukovođenja. Na takav način veći su izgledi da će se ostvariti strateški ciljevi organizacije. U savremenim uslovima poslovanja paralelno s rastom i razvojem organizacije, a kao posljedica sve veće složenosti i promjenjivosti uslova u kojima se posluje, razvija se nova paradigma interne revizije. U takvim savremenim uslovima poslovanja interna revizija treba da aktivno doprinosi stvaranju dodatne vrijednosti, da kontinuirano vrši vlastite procjene rizika, i da kroz svoju savjetodavnu ulogu doprinosi poboljšanju procesa upravljanja rizicima u organizaciji. Ono što se nikako ne smije zanemariti jeste činjenica da in-

terna revizija nema odgovornost za upravljanje rizicima, i da je ta odgovornost isključivo na rukovodiocu organizacije.

METODOLOŠKI OKVIR ZA USPOSTAVLJANJE INTERNE REVIZIJE

Pojam interne revizije i temeljni principi rada

Globalni institut internih revizora Međunarodnim standardima za profesionalno obavljanje interne revizije (2017) internu reviziju definiše kao nezavisnu, objektivnu i savjetodavnu aktivnost koja je rukovodena filozofijom dodatne vrijednosti s namjerom poboljšanja poslovanja organizacije. Interna revizija pomaže organizaciji da ostvari svoje ciljeve uvodeći sistemski i discipliniran pristup procjenjivanju i poboljšanju djelotvornosti upravljanja rizicima, kontrole i korporativnog upravljanja. Zakonom o internoj reviziji u javnom sektoru u Federaciji Bosne i Hercegovine (Službene novine FBiH br.101/16) interna revizija definiše se kao nezavisno, objektivno uvjeravanje i konsultantska aktivnost kreirana sa ciljem da se doda vrijednost i unaprijedi poslovanje organizacije.

Iako definicija interne revizije prije svega polazi od njene nezavisnosti i objektivnosti, primjeri iz prakse pokazuju da je izuzetno teško postići tu nezavisnost obzirom da se interni revizori u Bosni i Hercegovini zapošljavaju na osnovu konkursa koje raspisuje organizacija, a izbor internog revizora određuje rukovodilac organizacije. Rukovodilac organizacije je taj koji ocjenjuje rad internog revizora, što u značajnoj mjeri može da utiče na nezavisnost internog revizora. Misija interne revizije je poboljšati i zaštititi vrijednost organizacije pružanjem na riziku utemeljenog i objektivnog angažmana s izražavanjem uvjerenja, savjeta i uvida, pri čemu interni revizori imaju zadatak da svojim radom doprinesu povećanju efikasnosti i djelotvornosti korporativnog upravljanja, upravljanja rizicima i kontrolnih procesa. Osnovni principi za profesionalno obavljanje interne revizije polaze od nezavisnosti i objektivnosti, kompetentnosti i dužne profesionalne pažnje, i integriteta i povjerljivosti.

Na osnovu Međunarodnih standarda za profesionalno obavljanje interne revizije određeno je sljedeće:

- Standardom 1220. A3 interni revizori moraju obratiti pažnju na ključne rizike koji bi mogli uticati na ciljeve, poslovne aktivnosti ili resurse.
- Standardom 2010 glavni interni revizor mora utvrditi planove koji se temelje na procjeni rizika kako bi se odredili prioriteta funkcije interne revizije koji su dosljedni ciljevima organizacije.

- Standardom 2120 navedeno je da funkcija interne revizije mora procijeniti efikasnost procesa upravljanja rizicima i pridonijeti njegovom poboljšanju.
- Standardom 2200 interni revizori moraju izraditi i dokumentirati plan za svaki angažman, pri čemu planom moraju biti obuhvaćene strategije, ciljevi i rizici organizacije koji su relevantni za određeni angažman.
- Standardom 2210. A1 interni revizori moraju provesti preliminarnu procjenu rizika koji su relevantni za aktivnost koja se provjerava.

Standardi interne revizije u organizacijama u javnom sektoru u Federaciji BiH dijele se u dvije kategorije i to atributivni i radni standardi, a koji je primjenjuju na sve usluge interne revizije. Atributivni standardi opisuju karakteristike organizacije i pojedinaca koji obavljaju poslove interne revizije, odnosno odnose se na svrhu, ovlaštenje i odgovornost, zatim na nezavisnost i objektivnost, stručnu i dužnu profesionalnu pažnju, i osiguranje i poboljšanje kvaliteta rada interne revizije. Radni standardi opisuju prirodu poslova interne revizije i određuju kriterije na osnovu kojih se ocjenjuju kvalitet rada interne revizije. Radni standardi odnose se na upravljanje internom revizijom, prirodu posla interne revizije, planiranje angažmana, provođenje angažmana, saopćavanje rezultata, praćenje napretka i izvještavanje o prihvaćenom riziku.

Organizacija i uspostavljanje interne revizije

Za uspostavljanje i funkcionisanje adekvatne i efikasne funkcije interne revizije u organizaciji odgovorno je najviše upravljačko tijelo. S tim u vezi, interna revizija uspostavlja se na najvišem organizacionom nivou i direktno je odgovorna rukovodiocu organizacije.

Zakonom o internoj reviziji u javnom sektoru FBiH (Službene novine FBiH br.101/16) interni revizori treba da procjenjuju adekvatnost i efikasnost sistema finansijskog upravljanja i kontrole u smislu:

1. identifikacije rizika, ocjene rizika i upravljanja rizikom od uprave organizacije,
2. ispunjavanja zadataka i postizanja definisanih ciljeva organizacije,
3. ekonomične, efikasne i djelotvorne upotrebe resursa,
4. usklađenosti sa uspostavljenim politikama, procedurama, zakonima i regulativama,
5. čuvanja sredstava organizacije od gubitaka kao rezultata svih vidova nepravilnosti,
6. integriteta i vjerodostojnosti informacija, računa i podataka, uključujući procese internog i eksternog izvještavanja.

U početku se smatralo da interna revizija ima zadatak da revidira računovodstvene informacija, međutim danas je to zadatak eksterne revizije, a

interna revizija danas podrazumijeva revidiranje cjelokupnog poslovanja u organizaciji. Interna revizija kontrolira sve poslovne procese u organizaciji. Cilj funkcije interne revizije podrazumijeva ostvarenje zacrtanih poslovnih ciljeva, te aktivno sudjelovanje u procesu korporativnog upravljanja (Tušek, Žager & Barišić, 2014). Jasnò je da u današnjem poslovanju organizacija ima stalne zakonske promjene, nova tehnološka rješenja, nove procese, proširenje poslovanja, a stalni je pritisak javnosti na organizacije u vidu podizanja transparentnosti poslovanja, pri čemu se stvaraju neki novi zadaci za funkciju interne revizije (Pirzada, 2013).

Kako bi opravdala svrhu zbog koje je uspostavljena unutar organizacije, interna revizija u novije vrijeme ima zadatak da poboljša poslovanje, utvrdi usklađenost poslovanja sa zakonskim propisima, izvrši vrednovanje uspostavljenih internih kontrola i doprinese poboljšanju sistema uspravljanja rizikom, pri čemu se posebna pažnja treba posvetiti savjetodavnim uslugama.

Odgovornost interne revizije je također i komunikacija s menadžmentom o uočenim nedostacima i prijedlozima za poboljšanje, pri čemu se komunikacija odvija usmeno, ali obavezno i pisanim putem, te je finalni rezultat interne revizije konačni revizorski izvještaj koji je i glavno sredstvo komunikacije između internog revizora i korisnika izvještaja koji se dostavlja određenim nivoima upravljačkih struktura u organizaciji (Pretnar Abičić, 2015). U izvještaju kojeg sačinjavaju interni revizori prikazani su ciljevi interne revizije, obim interne revizije, revizorsko mišljenje, nalazi i preporuke.

RIZICI U ORGANIZACIJI

Pojam rizika

Rizik se definiše kao vjerovatnoća nastanka nekog neželjenog događaja koji će imati posljedice na ostvarivanje ciljeva organizacije. Na osnovu Smjernica za upravljanje rizicima u javnom sektoru u FBiH rizik treba razmatrati isključivo kao buduće događaje koji su prijetnja ostvarenju ciljeva, programa ili pružanja kvalitetnih usluga građanima, međutim rizici su također i propuštene prilike za poboljšanje poslovanja, prilagođavanje promijenjenim okolnostima i očekivanjima građana. Kako bi se izbjegli negativni finansijski efekti važno je pravovremeno uočiti rizike i poduzeti odgovarajuće mjere.

Svaki rizik obuhvata tri osnovna elementa, a to su:

- rizični događaj,
- vjerovatnoća i
- uticaj.

Kada se govori o rizičnom događaju tada se podrazumijevaju svi budući događaji koji na neki način mogu da dovedu u pitanje ostvarivanje postavljenih poslovnih ciljeva, bez obzira da li se radi o strateškim ili nekim drugim ciljevima. Rizični događaji mogu rezultirati finansijskim gubicima, ali mogu biti i uzročnici brojnih drugih negativnih posljedica. S druge strane vjerovatnoća podrazumijeva mogućnost da se pojavi rizik. Uticaj rizika su posljedice sa kojim bi se organizacija mogla suočiti ukoliko se suoči sa rizikom.

Vrste rizika

U pogledu prirode i vrste rizika najšira podjela rizika je na inherentni i rezidualni. Inherentni rizik predstavlja nivo rizika u slučaju nepostojanja kontrola i faktora koji ublažavaju rizike. Rezidualni rizik je rizik koji ostaje nakon što rukovodstvo poduzme radnje za smanjenje uticaja i vjerovatnoće nepovoljnog događaja, uključujući kontrolne aktivnosti kao odgovor na rizik.

Prilikom procjene vjerovatnoće neuspjeha organizacije korisno je da se razmotre kategorije rizika. Postoje brojne podjele rizika, međutim najčešće se dijele na:

- strateške rizike koji mogu značajno ugroziti ostvarivanje strateških ciljeva organizacije,
- finansijske rizike koji su vezani za finansijsku stabilnost i likvidnost, odnosno za način upravljanja prihodima i rashodima u finansijskom planu organizacije,
- operativne rizike koji se odnose na provođenje aktivnosti ili procesa u organizaciji,
- pravne rizike koji se odnose na usklađenost poslovanja sa zakonskim propisima,
- reputacijske rizike koji se javljaju ako je ugrožen ugled organizacije,
- socijalne rizike koji nastaju usljed promjena u demografskim, rezidentnim i socioekonomskim trendovima,
- rizike upravljanja koji se odnose na ciljeve organizacije i ulogu i odgovornost rukovodioca organizacije,
- kadrovske rizike koji su vezani za ljudske resurse, njihovo zapošljavanje, zdravlje, sigurnost, edukaciju, zadovoljstvo uslovima rada i slično,
- tehnološke rizike koji se odnose na kapacitete vezane za upravljanje tehnološkim promjenama.

Međutim, pored ovih razika postoje i drugi koji se u zavisnosti od djelatnosti organizacije mogu pojaviti i negativno uticati na ostvarivanje poslovnih ciljeva.

Upravljanje rizicima

Upravljanje rizicima je proces identifikovanja, analiziranja, procjenjivanja, nadziranja i saopštavanja rizika povezanih s bilo kojom aktivnosti, funkcijom ili procesom na način kojim će se osposobiti organizacija za minimizaciju gubitaka i maksimizaciju mogućnosti proaktivnog pristupa. Za uspješno upravljanje rizicima odgovorno je rukovodstvo, međutim neophodno je kod upravljanja rizicima uključiti sve zaposlene. Važno je da se o rizicima razmišlja blagovremeno i da se na sistemitičan način upravlja rizicima. Upravljanje rizicima podrazumijeva proces koji se sastoji iz četiri faze koje su međusobno povezane, i to:

- prava faza podrazumijeva utvrđivanje rizika,
- druga faza odnosi se na procjenu rizika,
- treća faza odnosi se na postupanje po rizicima,
- četvrta faza odnosi se na praćenje i izvještavanje o rizicima.

Obzirom da se rizici stalno mijenjaju, upravljanje rizicima treba posmatati kao kontinuiran proces. Upravljanje rizikom podrazumijeva da organizacija sistematično i najmanje jednom godišnje vrši formalno identifikovanje rizika, procjenu rizika po ostvarivanje ciljeva korisnika, da priprema plan za postupanje po riziku, i da osigurava stalno praćenje najznačajnijih rizika. Za uspješno upravljanje rizicima u organizaciji neophodno je da se identifikuju rizici koji mogu ugroziti ostvarivanje ključnih ciljeva poslovanja, procesa ili nekih poslovnih aktivnosti, pored toga važno je da se vodi registar rizika koji će se ažurirati najmanje jednom godišnje. Za upravljanje rizicima neophodno je da se značajni rizici procjenjuju u pogledu vjerovatnoće i uticaja. Rukovodioci u organizaciji treba da uspostave proces stalnog praćenja na način da se provjerava da li funkcionišu predložene kontrolne aktivnosti i da li sprečavaju ili ublažavaju određeni rizik. Kada je uspostavljen registar rizika prilikom njegovog ažuriranja potrebno je da se razmotri da li postoje ranije identifikovani rizici, da li su se pojavili novi rizici i da se izvrši ažuriranje vjerovatnoće i uticaja rizika koja je ranije utvrđena, jer se na taj način osigurava efikasnost interne kontrole.

IMPLIKACIJE UKLJUČENOSTI INTERNE REVIZIJE U PROCES UPRAVLJANJA RIZICIMA

Interna revizija po pitanju rizika ima ulogu da nezavisno i objektivno procjenjuje adekvatnost i efikasnost procesa upravljanja rizicima, kao i adekvatnost, efikasnost i efektivnost kontrolnih mehanizama kao odgovora na rizike. Interna revizija prilikom sačinjavanja strateških i godišnjih planova rada analizira i uvažava procjenu rizika od rukovodstva, međutim interna revizija mora vršiti vlastitu procjenu rizika za potrebe svog rada. Interni

revizor ima profesionalnu obavezu i odgovornost da bude podrška rukovodstvu u upravljanju rizicima. U odnosu na proces upravljanja rizicima glavne aktivnosti i zadaci interne revizije su:

- pružanje uvjerenja za procese upravljanja rizicima,
- pružanje uvjerenja o pravilnosti procjene rizika,
- vrednovanje procesa upravljanja rizicima,
- vrednovanje izvještavanja o ključnim rizicima,
- ispitivanje, odnosno prosuđivanje o načinu upravljanja ključnim rizicima.

U skladu sa Standardom 2120 funkcija interne revizije mora procijeniti efikasnost procesa upravljanja rizicima i pridonijeti njegovom poboljšanju. Ovo podrazumijeva da se pri utvrđivanju efikasnosti procesa upravljanja rizicima radi o procjeni internog revizora o tome:

- da li ciljevi organizacije podržavaju njenu misiju i podudaraju li se s njom,
- da li su otkriveni i procijenjeni ključni rizici,
- da li su odabrani odgovori na rizike odgovarajući i usklađeni,
- da li su relevantne informacije o riziku utvrđene i pravodobno priopćene unutar organizacije.

Interna revizija mora ocjenjivati izloženost riziku koji je povezan sa upravljanjem, poslovanjem i informacionim sistemima, a u vezi sa:

- pouzdanošću i integritetom finansijskih i operativnih informacija,
- efikasnošću i efektivnošću operacija i programa,
- zaštitom imovine i
- usklađenosti sa zakonima, propisima, politikama, procedurama i ugovorima.

Uvažavajući Standard 2120 interna revizija mora ocjenjivati mogućnost pojave prevare i načina na koji se u organizaciji upravlja rizikom od prevare. Interni revizori tokom savjetodavnih revizija moraju razmotriti rizike shodno ciljevima revizije, i pri tome je važno da postoji spremnost intrenih revizora da uočavaju druge značajne rizike.

U svoju ocjenu organizacijskih procesa upravljanja rizicima interni revizori treba da ugrade i sva saznanja o rizicima koja su stekli tokom savjetodavnih revizija. Interni revizori značajan doprinos daju rukovodstvu da se uspostavi i unaprijedi proces upravljanja rizicima, međutim važno je da se suzdrže od preuzimanja rukovodeće odgovornosti za upravljanje rizicima.

Efikasne metode za upravljanje rizicima

S ciljem efikasnih internih kontrola potrebno je uspostaviti efikasan sistem odbrane, i na taj način moguće je očekivati uspješnije upravljanje rizicima. Institut internih revizora (eng. *Institute of Internal Auditors*, IIA) je 2020.

godine u novom i ažuriranom Sažetku osnovnih gledišta (eng. *Position Paper*) predstavio Model tri linije odbrane za efikasnije upravljanje rizicima i kontrole koji je nazvan „Model tri linije“, i s tim u vezi navedeno je 6 načela.

Načelo 1. odnosi se na upravljanje organizacijom u kojem se polazi od odgovornosti upravljačkog tijela kroz integritet, vođstvo i transparentnost, postupke (uključujući upravljanje rizicima) menadžmenta kako bi se ostvarili ciljevi organizacije kroz donošenje odluka temeljenih na riziku, i angažmane s izražavanjem uvjerenja i savjetodavne usluge neovisne funkcije interne revizije kako bi pružila jasnoća i sigurnost.

U Načelu 2. polazi se od toga da upravljačko tijelo treba da osigurava odgovarajuće strukture i procese za efikasno upravljanje organizacijom, da organizacijski ciljevi i aktivnosti moraju biti usklađeni s ciljevima dioničara, da se raspodjeljuju odgovornosti i da se osiguravaju resursi menadžmentu za postizanje ciljeva organizacije, i da se osigurava da se ispunjavaju sva zakonska, regulatorna i etička očekivanja, pri čemu će se uspostaviti neovisna i objektivna funkcija interne revizije kako bi pružila jasnoća i sigurnost u napretku prema postizanju ciljeva.

Načelo 3. odnosi se na uloge menadžmenta u prvoj i drugoj liniji odbrane, pri čemu odgovornost menadžmenta za ostvarivanje organizacijskih ciljeva sadrži prva i druga linija odbrane. Uloga prve linije direktno je povezane sa prodajom proizvoda i/ili pružanjem usluga kupcima organizacije. Druga linija polazi od pružanja podrške prvoj liniji s naglaskom na upravljanje rizicima. Ponekad se dešava da prva i druga linija odbrane djeluju zajedno. Druga linija odbrane se može usredotočiti na posebne ciljeve upravljanja rizicima, kao što su: usklađenost sa zakonima, regulativama i prihvatljivo etičko ponašanje, interne kontrole, sigurnost informacija i tehnologije, održivost i kontrola kvalitete. Alternativno, uloge druge linije odbrane mogu obuhvatiti širu odgovornost za upravljanje rizicima, kao što je integrisano upravljanje rizicima. Ono što je važno je da odgovornost za upravljanje rizicima ostaje unutar djelokruga menadžmenta.

Načelo 4. polazi od uloge treće linije odbrane koja se odnosi na intrenu reviziju. Interna revizija pruža neovisnu i objektivnu garanciju i daje savjete o primjerenosti i efikasnosti upravljanja poslovanjem i upravljanja rizicima. O svojim nalazima izvještava menadžment i upravljačko tijelo kako bi promicala i olakšala neprestano poboljšanje.

Načelo 5. polazi od neovisnosti interne revizije od odgovornosti koju ima menadžment što je ključno za objektivnost, ovlast i vjerodostojnost u radu internog revizora. Neovisnost se postiže kroz: odgovaranje za postupke upravljačkom tijelu, nesmetan pristup ljudima, resursima i podacima koji su potrebni za obavljanje zadataka interne revizije, nepristranost i slobodu planiranja i pružanja revizijskih usluga.

Načelo 6. polazi od stvaranja i zaštite vrijednosti pri čemu se usklađenost interesa ostvaruje kroz komunikaciju i međusobnu saradnju sa svim zaposlenicima.

Interna revizija kao podrška procesu upravljanja rizicima

Neizvjesnost postizanja planiranih ciljeva zbog rizika koji mogu ugroziti njihovu realizaciju kontinuirano je prisutna u organizacijama. U prošlosti su se nastojali izbjegavati rizici, međutim došlo se do spoznaje da je teško izbjeći sve rizike koji se javljaju, te se s tim u vezi danas nastoji upravljati rizicima. Efikasnim upravljanjem rizicima povećava se vjerovatnoća uspjeha organizacije, odnosno povećava se vjerovatnoća realizacije poslovnih ciljeva. Interna revizija kao dodatni veći stepen nadzora nad cjelokupnim poslovanjem organizacije ima značajnu ulogu u upravljanju rizicima. Svojim djelovanjem u obliku pružanja uvjerenja i savjetovanja, interna revizija može doprinijeti stvaranju dodatne vrijednosti i to kroz pružanje razumnog uvjerenja o efikasnosti procesa za postizanje dobrog upravljanja rizicima i internih kontrola, a kroz savjetodavne usluge utiče na smanjenje izloženosti rizicima. Interna revizija kroz svoje aktivnosti daje ocjenu izloženosti riziku koja se odnosi na upravljanje organizacijom, poslovanje i informacione sisteme u pogledu njihove pouzdanosti. Glavne aktivnosti interne revizije u procesu upravljanja rizicima u organizaciji ogledaju se u davanju mišljenja i preporuka za procese upravljanja rizicima, za pravilnosti procjene rizika, za vrednovanje procesa upravljanja rizicima, kao i za vrednovanje izvještaja o ključnim rizicima. Značajna podrška interne revizije odnosi se na savjetodavne usluge koje bi trebale uticati na poboljšanje procesa upravljanja rizicima.

Historijski gledajući ulogu interne revizije, ona se poistovjećivala sa ulogom "psa čuvara" ili "policajca organizacije" smatrajući je nužnom za uspostavljanje kontrole unutar preduzeća, ali ne i za ostvarivanje njegovih glavnih ciljeva (Spira & Page, 2003). Iako je rizik oduvijek bio sastavni dio procesa interne revizije, sa novim trendovima u reviziji procjena rizika je u fokusu. Interni revizor ima obavezu i odgovornost procjenjivati proces upravljanja rizicima, kao i procjenjivati adekvatnosti internih kontrola, odnosno da li su interne kontrole uspostavljene sa svrhom smanjenja rizika, koji je prihvatljiv za organizaciju, pri čemu se svi rizici moraju uzimati u obzir.

Tokom godina došlo je do značajne promjene u percepciji o položaju interne revizije u organizaciji. Od uloge „policajca organizacije” interna revizija dolazi do toga da danas aktivno učestvuje i svojim aktivnostima doprinosi stvaranju vrijednosti, odnosno pruža podršku i pomoć organizaciji kako bi ona ostvarila svoje poslovne ciljeve. Kako su sada u djelokrugu interne revizije svi rizici organizacije, često to od internih revizora zahtijeva

dotatne vještine i znanja kako bi mogli izraziti uvjerenje o upravljanju rizicima. Odnos interne revizije sa menadžmentom doživljava pozitivne promjene. Rad internih revizora ranije ogledao bi se u tome da bi prije obavljanja svojih aktivnosti samo obavijestio rukovodioca o započinjanju aktivnosti, uz eventualno prethodno održavanje sastanka na kojem bi se raspravljalo o reviziji i pitanjima rukovodioca vezanim za internu kontrolu. Naredna komunikacija odvijala bi se u toku interne revizije ukoliko bi se ustanovila neka značajna slabost u sistemu internih kontrola, pa bi interna revizija rukovodiocu trebala izložiti svoje preporuke za poboljšanje.

Izazov za interne revizore je što su u djelokrugu interne revizije svi rizici organizacije, što vrlo često zahtijeva od internih revizora dodatne vještine i znanja kako bi mogli izraziti uvjerenje o upravljanju rizicima. Zbog toga i zakonom je omogućeno angažovanje eksperata ukoliko je potrebna pomoć internim revizorima.

Interni revizori značajno doprinose upavljanju rizicima u organizaciji, i mogu da proširi svoje uključivanje u proces upravljanja rizicima u organizaciji, međutim važno je poštovati sljedeće:

- rukovodilac organizacije ostaje odgovoran za upravljenje rizicima,
- priroda odgovornosti internih revizora treba da bude dokumentovana u povelji interne revizije i odobrena od strane rukovodioca,
- interni revizori ne mogu preuzeti ulogu menadžmenta u upravljanju rizicima,
- interna revizija djeluje savjetodavno i daje podršku procesu donošenja odluka od strane rukovodstva.

Danas kada su u djelokrugu interne revizije svi rizici organizacije, neophodno je da interna revizija aktivno saraduje sa rukovodiocima, ali i svim zaposlenim u organizaciji, i na taj način moguće je imati efikasno i uspješno upravljanje rizicima.

ZAKLJUČAK

Tokom poslovanja organizacije se suočavaju i izložene su raznim rizicima. Ukoliko postoji vjerovatnoća da se planirane aktivnosti neće moći realizovati i da će poslovanje biti ugroženo, neophodno je da organizacija vrši prepoznavanje, procjenu i upravljanje potencijalnim rizicima. Rukovodilac organizacije odgovoran je za upravljanje rizicima, pri čemu mu interna revizija može značajno pomoći da proces upravljanja rizikom doprinese stvaranju dodatne vrednosti i da organizacija uspješno posluje. Prilikom upravljanja rizicima, interna revizija treba da pozna i razumije procese upravljanja rizikom, kao i tehnike, metode i koncepte upravljanja.

Od strukture, veličine i djelatnosti organizacije razvijaju se strategije za upravljanje rizicima. Zadatak interne revizije ogleda se u ocjenjivanju funkcionisanja procesa upravljanja rizikom koji je uspostavljen od strane rukovodioca. Sekundarna uloga ogleda se u predlaganju mjera kojima će se uticati na poboljšanje procesa i uklanjanje slabosti i nedostataka, s ciljem smanjivanja rizika na nivo koji je prihvatljiv za organizaciju. Interna revizija savjetodavno doprinosi boljem i efikasnijem procesu upravljanja rizicima, međutim interna revizija ne smije da donosi odluke na koji način će se upravljati rizicima, jer je to odgovornost rukovodioca organizacije. Pristup upravljanju rizicima se mijenao, i danas se upravljanje rizicima posmatra na nivou cijele organizacije. Interna revizija treba da neovisno i objektivno procjenjuje primjerenost, odnosno efikasnost i adekvatnost procesa upravljanja rizicima organizacije.

Na kraju se može zaključiti da postoje obostrane koristi od povezanosti interne revizije i procesa upravljanja rizicima u organizaciji. Zbog pojave novih rizika sa kojima se organizacija nije ranije suočavala proizlazi i potreba za održavanjem i osnaživanjem povezanosti, jer upravo ona povećava efikasnost i efektivnost interne revizije i procesa upravljanja rizicima.

LITERATURA

1. Međunarodni standardi za profesionalno obavljanje interne revizije, Udruženje internih revizora u BiH, priznatog kao IIA u BiH kod IIA Global.
2. Metodologije rada interne revizije u javnom sektoru Federacije BiH, Službene novine FBiH br.20/23.
3. Pirzada, K. (2013). Evaluating the factor of cost and benefit of internal audit. *Research Journal of Finance and Accounting*, 4(14), 72 - 79.
4. Pretnar Abičić, S. (2015). Uloga i odgovornosti revizora u detektiranju prijevornog finansijskog izvještavanja. *Računovodstvo revizija i financije*, 15(3), 177 - 185., Preuzeto sa <https://www.rrif.hr/clanak-16204/>
5. Smjernice za upravljanje rizicima u javnom sektoru u FbiH, Službene novine FBiH br.42/22.
6. Spira, L. & Page, M. (2003). Risk Management: The reinvention of internal control and the changing role of the internal audit. *MCB UP Limited: Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 16 (4), 640 - 661.
7. The Institute of Internal Auditors. (2020). The IIA's Three Lines Model – An Update of The Three Lines of Defense, Dostupno na <https://www.theiia.org/globalassets/site/about-us/advocacy/three-lines-modelupdated.pdf>
8. Tušek, B., Žager, L. & Barišić, I. (2014). Interna revizija, Hrvatska zajednica računovođa i finansijskih djelatnika, Zagreb.
9. Zakon o internoj reviziji u javnom sektoru FbiH, Službene novine FBiH br. 101/16.

ZNAČAJ OBUKA I RAZVOJA ZAPOSLENIH ZA USPEH PREDUZEĆA U SAVREMENIM USLOVIMA POSLOVANJA

Jelena Radivojević¹, Marko Janačković²,

SAŽETAK

Najvrednija imovina svakog preduzeća jesu njegovi zaposleni. Oni doprinose kvalitetu asortimana proizvoda i usluga koje preduzeće nudi tržištu, zadovoljavajući tako potrebe kupaca. Zapravo, zaposleni presudno utiču na ostvarivanje određenog finansijskog rezultata i konkurentne pozicije preduzeća na tržištu. Zato je neophodno konstatno ulaganje u zaposlene, tako da to za preduzeće zapravo i ne predstavlja trošak, već investiciju koja će se višestruko vratiti u budućem periodu. Svakodnevno usavršavanje zaposlenih putem odgovarajućih obuka postaje sve značajnija aktivnost funkcije upravljanja ljudskim resursima. Na taj način šire svoja znanja, usavršavaju postojeće veštine i sposobnosti. Jednostavno, šire svoje postojeće kompetencije potrebne za obavljanje određenih zadataka. Zaposleni tako modifikuju svoje ponašanje u skladu sa savremenim trendovima i potrebama. Različiti programi obuka su zapravo alati koji se koriste u pravcu maksimiziranja performansi zaposlenih, jer oni tako postaju efikasniji, produktivniji, inovativniji. Sve ovo stvara osnovu za ostvarivanje mnogo boljih rezultata preduzeća, jačanje konkurentnosti na domaćem i globalnom tržištu.

KLJUČNE REČI: obuka, razvoj, zaposleni, preduzeće.

ABSTRACT

In the era of rapid penetration of digitization in many social spheres, most business activities of economic entities have undergone a significant transformation. Digital transformation has not bypassed the transport sector, which has encountered numerous challenges, especially those related to the improvement of the quality of service provision by transport and forwarding companies. In such circumstances, the computerization of the management process

1 MSc Jelena Radivojević, Akademija strukovnih studija Južna Srbija, Odsek Visoka poslovna škola, Leskovac, e-mail: nikolic.jelena@vpsle.edu.rs

2 dr Marko Janačković, Akademija strukovnih studija Južna Srbija, Odsek Visoka poslovna škola, Leskovac, e-mail: janackovic.marko@gmail.com

by transport and forwarding companies was a key step in their adaptation to modern market trends. Thanks to the introduction of digital tools and technologies through the digital transformation of traditional business models, these companies are well positioned to gain a competitive advantage in the global transportation market. Through a comprehensive review of the available literature, the aim of the paper is to point out the importance of introducing digitization in the operations of transport and forwarding companies. Accordingly, the paper will review the most successful globally positioned transport and forwarding companies. In addition, in the work itself, significant attention will be paid to the latest trends in the domain of digitization in the global transport market.

KEY WORDS: *training, development, employees, enterprise.*

UVOD

Svako preduzeće je jedinstveni poslovni sistem, formirano da bi se postigli određeni specifični ciljevi. Glavni nosioci na putu njihovog dostizanja jesu zaposleni, pa tako pitanje zadržavanja osoblja, posebno kvalifikovanih i onih spremnih da uče i napreduju, postaje glavna briga menadžera (Ldama & Bazza, 2015). U aktuelnim uslovima poslovanja zaposleni su ključna imovina i glavna pokretačka snaga u svakom preduzeću, i oni usmeravaju svoj rad u pravcu ostvarivanja željenih rezultata. Od presudnog značaja je da svako preduzeće ima dobro obučene radnike, koji poznaju svoj posao, svesni svoje odgovornosti i obaveza da pruže svoj maksimum.

Jako je važno da menadžeri i ostali rukovodioci prepoznaju potrebu radnika za obukom i treningom, jer bi na taj način oni usavršili svoje trenutne kompetencije. Sveobuhvatni programi obuka deluju kao sredstvo za poboljšanje veština i znanja zaposlenih, omogućavajući im zapravo da se bolje ponašaju na svojim trenutnim radnim zadacima (Kumar & Siddika, 2017). Menadžeri, a i svaki zaposleni moraju biti svesni mogućnosti i pogodnosti koje nosi obuka i razvoj, kako bi mogli da svoje zadatke ostvare u svom punom potencijalu (Rodriguez & Walters, 2017). Svako preduzeće treba biti spremno da podrži svoje zaposlene u ispunjavanju njihovih zahteva i želja, jer samo tako će i preduzeće i zaposleni dobiti dugoročne koristi (Kumar & Siddika, 2017). Aktuelna nova saznanja iz delatnosti preduzeća, konstantno poboljšanje sposobnosti i veštine zaposlenih, postaju temelj održive konkurentske prednosti preduzeća na današnjem globalnom tržištu (Rodriguez & Walters, 2017).

Svakako se ne može podceniti aktivna uloga koju zaposleni igraju u procesu stvaranja uspeha preduzeća, tako da njihovo prisustvo raznim obukama postaje imperativ kako bi se maksimizirao njihov učinak i posvećenost na poslu (Nassazi, 2013). Stoga, cilj ovog rada je da objasni koncept obuke i

razvoja, njihove prednosti i prikaže smernice u procesu sprovođenja efikasnih obuka.

OBUKA I RAZVOJ ZAPOSLENIH

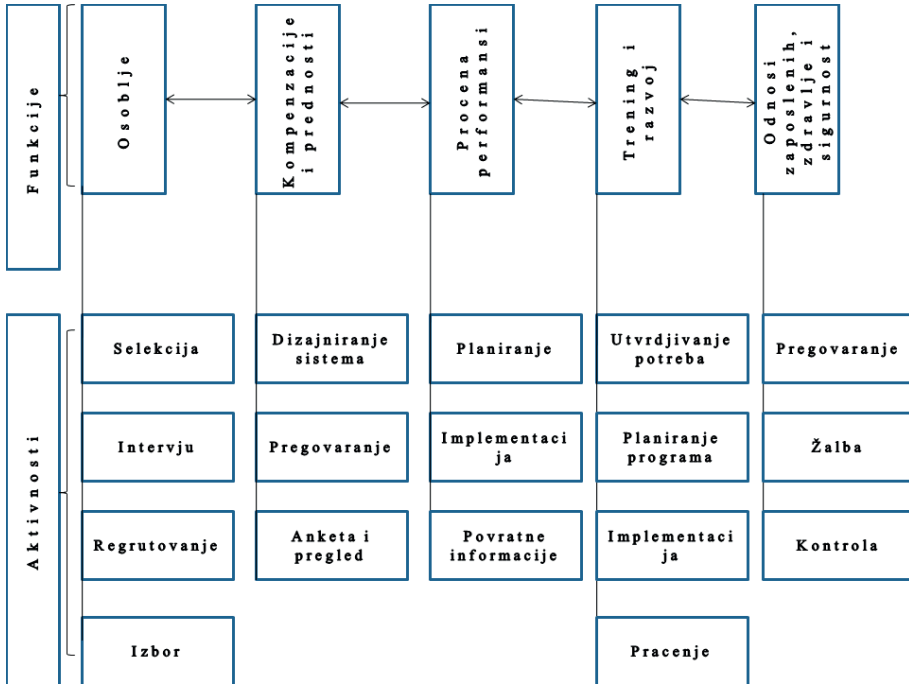
U današnjem svetu, koji se menja strahovitom brzinom, trenutno znanje zaposlenih ali i menadžera u osnovi postaje vrlo brzo neadekvatno i zastarelo, tako da oni moraju stalno da se obučavaju kako bi mogli uspešno da odgovore dinamičkim i tehničkim poslovnim izazovima. Stoga je glavni prioritet konstantno sticanje novih znanja i veština u skladu sa promenljivim tehnologijama i uslovima koje nameće novo doba (Ldama & Bazza, 2015).

Obuka je organizovana aktivnost koja ima za cilj da prenese neophodne informacije, podatke i uputstva u cilju poboljšanja performansi pojedinca, odnosno da proširi njegove postojeće granice znanja, sposobnosti i veština do potrebnog i zeljenog nivoa (Rodriguez & Walters, 2017). Zapravo, obuka se bavi prazninama ili odstupanjima između željenih i stvarnih rezultata i ponašanja zaposlenih (Kum et al., 2014). Smatra se da je obuka najprikladniji izvor motivacije preduzeća za poboljšanje sposobnosti zaposlenih (Tumi, 2022). Tahir sa saradnicima (2014) navodi da je obuka planirani proces učenja gde se zaposleni savetuju kako da obavljaju trenutne i buduće poslove.

Cilj obuke i razvoja zaposlenih jeste eliminisanje jaza između trenutnih performansi koje zaposleni ostvaruju i očekivanih budućih performansi, koje su neophodne i poželjne (Nassazi, 2013). Zapravo, potrebu za obukom i razvojem zaposlenih treba dinamički pratiti, a svaki poslodavac treba da ima obavezne programe obuka za sve zaposlene (Karim et al., 2019).

Poslednjih godina, menadžeri i rukovodioci preduzeća itekako priznaju važnost obuke i razvoja zaposlenih, što snažno utiče na jačanje konkurencije onih preduzeća u kojima zaposleni imaju mogućnost pohađanja brojnih obuka. Danas se obuka i razvoj zaposlenih posmatraju kao kontinuirani proces učenja, koji je neophodan deo razvoja ljudskih resursa preduzeća, a samim tim i kao jedna od funkcija složenog procesa upravljanja ljudskim resursima (Slika br. 1) (Karim et al., 2019).

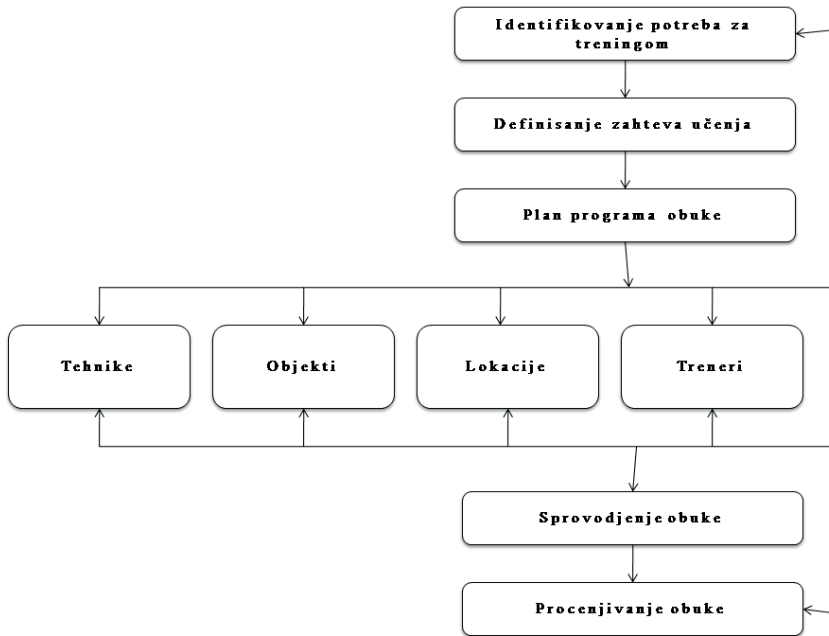
Slika 1. Funkcije upravljanja ljudskim resursima i njihove pripadajuće aktivnosti



Izvor: Nassazi, 2013.

Dobro planiran i efikasan program obuke zaposlenih prikazan je na slici br. 2. Za početak treba biti svestan da se trenutna znanja, veštine i sposobnosti zaposlenih mogu proširiti i unaprediti, što bi rezultiralo boljim rezultatima. Mora tačno da se zna šta je to što se želi obukom dostići, kako bi se adekvatno pristupilo razvoju programa obuke. Neophodno je obezbediti sve potrebne resurse za nesmetano sprovođenje programa. Treba odrediti lokaciju, objekte i tehnike kojim se program obuke realizuje. Takođe, regrutovanje iskusnog profesionalca koji će voditi predavanje, savetovati i usmeravati, odgovarati na brojna pitanja polaznika. To može biti istaknuti pojedinac koji ima dugogodišnje iskustvo u poslu ili čak profesionalni trener odnosno predavač koji se angažuje sa strane. Zatim se pristupa realizaciji obuke, a na kraju je potrebno sagledati i povratne informacije o tome šta su polaznici naučili, da li je bilo korisno, koje su prednosti i slabosti konkretne obuke. Poželjno je da se utisci o sprovedenoj obuci prenesu na sastanku “jedan na jedan” jer je to idealno da se dobiju iskrene i nepristrasne povratne informacije. Na taj način može se saznati da li se nešto treba menjati (Raheja, 2015).

Slika 2. Proces planiranog programa obuke



Izvor: Nassazi, 2013.

Poželjno je da svako preduzeće obezbedi više različitih programa obuke, a sve u cilju smanjenja troškova regrutovanja i obuke novih radnika, jer je daleko jeftinija i brža obuka radnika koji makar i delimično poznaju posao (Karim et al., 2019).

Svaki zaposleni treba da ima mogućnost da donese odluke u vezi sa svojom obukom, dok poslodavac mora da obezbedi različite programe obuka kako bi zaposleni poboljšao svoje veštine i izborio se sa velikim poslovnim izazovima i složenim situacijama (Tetteh et al., 2017).

PREDNOSTI OBUKA I RAZVOJA

Svakodnevna obuka i trening zaposlenih predstavlja jedan od najznačajnijih motivacionih sredstava zaposlenih u procesu dostizanja kratkoročnih, srednjeročnih i dugoročnih ciljeva pojedinca ali i samog preduzeća. Zapravo, koristi od sprovođenja obuka i razvoja se mogu posmatrati putem koristi za pojedinca i koristi za preduzeće. Različiti programi obuka omogućavaju zaposlenom da unapredi svoja znanja, veštine, sposobnosti potrebne za obavljanje određenog posla. Na taj način oni postaju produktivniji i samo-

pouzdaniji i smatraju da na taj način ulažu u svoju budućnost. Raste nivo njihovog samopouzdanja i samopoštovanja, jer se razvijaju na ličnom i profesionalnom planu. Zapravo, obuka i razvoj zaposlenom omogućava da poboljša svoj život i unapredi karijeru, obezbeđujući bolji položaj u preduzeću (Karim et al., 2019). Američko društvo za obuku i razvoj preporučuje minimum 40 sati obuke godišnje za svakog zaposlenog u idealnom slučaju (Tetteh et al., 2017).

Pohađanje obuka i razvoja zaposlenih svakako se odražava i na preduzeće i na njegovo poslovanje. Podizanjem nivoa efikasnosti i produktivnosti radnika, ostvaruju se bolje performanse preduzeća. Ono postaje konkurentnije na tržištu, zadovoljavajući svakodnevno nove potrebe potrošača.

Sprovođenje obuka i razvoja zaposlenih treba kontinuirano da se dešava, pri čemu treba angažovati sve zaposlene, jer to vodi njihovim boljim performansama koje predodređuju uspeh preduzeća (Karim et al., 2019). Menadžeri moraju biti svesni činjenice da je ulaganje u obuke i razvoj zaposlenih zapravo investicija koja će naknadno, u budućem vremenskom periodu, dati pozitivne prinose (Tetteh et al., 2017).

U savremenim uslovima poslovanja obuka i razvoj zaposlenih su zapravo ključno sredstvo za suočavanje sa čestim promenama uzrokovane tehnološkim inovacijama i jakom tržišnom konkurencijom (Karim et al., 2019). Inteligentna i dobro obučena radna snaga povećava kvalitet robe i usluga, kao rezultat potencijalno manje napravljenih grešaka (Kum et al., 2014). U situaciji kada preduzeće ne sprovodi dovoljno često programe obuka i razvoja svojih zaposlenih, može doći do zastarivanja njihovog znanja, odnosno njihova izrazita nefleksibilnost, što je pogubno u današnjoj eri poslovanja (Nwaeke & Obiekwe, 2017). Victor i Kathaluwage (2019) smatraju da menadžeri radnicima treba da omoguće prisustvo različitim zanimljivim projektima izgradnje znanja, odlaske na konferencije, kako bi povećali nivo znanja i stručnosti. Khan i njegovi saradnici (2017) navode da obučeni radnici prave manje grešaka i zahtevaju manji stepen nadzora. Elnaga i Imran (2013) navode da obuka i razvoj pomaže zaposlenima da eliminišu probleme sa kojima se suočavaju na poslu, a imaju i suštinsku ulogu izgradnje nadležnosti novih radnika, kao i već zaposlenih, da na efikasan način završe posao.

Ponekad se dešava da iako se sprovode blagovremeni i kvalitetni programi obuka zaposlenih, oni jednostavno napuste svoje radno mesto i preduzeće, jer osećaju da mogu da nađu bolji posao i više unovče svoje unapređene kompetencije (Tetteh et al., 2017). U situaciji kada ne postoji podrška i kontrola nadređenih, može se desiti da se zaposleni nakon obuke odupire i odbija da primeni nova stečena znanja (Kum et al., 2014).

Nassazi (2013) sve prednosti obuka grupiše na sledeći način:

- jača se moral zaposlenih, njihova motivacija i poverenje,

- smanjuje se ili u potpunosti eliminiše rizik u proizvodnji, smanjujući troškove proizvodnje, jer obučeni zaposleni umeju da smanje otpad,
- razvija se osećaj sigurnosti na radnom mestu svakog zaposlenog, što rezultira njegovim manjim odsustvom,
- veće angažovanje zaposlenog u procesu sprovođenja promena i uspešnije prilagođavanje novonastalim situacijama,
- veće šanse za povećanje plate i uspešnu promociju,
- jačanje kvaliteta osoblja kojim raspolaže jedno preduzeće.

KATEGORIJE, PRISTUPI I NIVOI OBUKA

Svako preduzeće odnosno njegovi menadžeri sami odlučuju koje će programe obuka sprovoditi, pri čemu njihovu odluku predodređuju sledeći razlozi (Kumar & Siddika, 2017):

- u zavisnosti od definisane strategije preduzeća, postavljenih ciljeva i dostupnih resursa,
- u zavisnosti od indentifikovanih potreba i želja u tom trenutku,
- u zavisnosti od ciljne grupe zaposlenih koja će biti obučena, a može obuhvatiti samo određene radnike, grupu, tim, određeno odeljenje ili celokupno preduzeće odnosno sve zaposlene.

Obuka zaposlenih u preduzeću može da se sprovede na svim nivoima: strateškom, taktičkom, operativnom, pri čemu je cilj uvek isti – da se pojedincu pomogne da postigne bolje i veće rezultate. Na taj način može da se smanji ili u potpunosti izbegne strah i strepnja zaposlenog da li će dostići zadate ciljeve. U slučaju da radne obaveze ne izvršava u skladu sa propisima - pravilno i sa odgovarajućim rezultatom, zaposleni će biti demotivisan da nastavi da radi, a nekada se čak javlja i želja da napusti trenutno radno mesto i preduzeće. Česće se dešava da takav zaposleni bez ostvarenog očekivanog nivoa performansi i niske produktivnosti dobije otkaz od samog menadžmenta preduzeća.

Sprovođenje obuka i treninga radnika na strateškom nivou proizilazi iz potreba identifikovanih od strane lidera i menadžera na najvišem nivou, a u skladu sa definisanim ili izmenjenim ciljevima, misijom i vizijom samog preduzeća. Potrebe za obukom i treningom zaposlenih na taktičkom nivou identifikuju menadžeri srednjih nivou u dogovoru i saradnji sa ostalim linijama preduzeća. Lideri nižih nivou menadžmenta identifikuju potrebe za obukom zaposlenih na operativnom nivou, fokusirajući se na željene performanse zaposlenih i određene specifičnosti svakog odeljenja. Pored pravovremenog identifikovanja potreba za obukom i treningom zaposlenih, jako je važno da se odaberu i adekvatne strategije, pristupi i programi obuka, ali

i metode ocenjivanja ostvarenih performansi zaposlenih i preduzeća (Rodriguez & Walters, 2017).

Nassazi (2013) navodi dve metode obuke zaposlenih:

- Obuka koja se vrši na samom radnom mestu zaposlenog – uključuje rotaciju, transfer, mentorstvo, orijentaciju, usavršavanje. Rotacija označava da se zaposleni rotira na niz različitih povezanih zadataka ili različita radna mesta u okviru preduzeća, u određenom vremenskom periodu, a sve u cilju da unapredi svoja trenutna znanja i upozna se sa celokupnim sistemom funkcionisanja preduzeća, a onda poveća svoju efikasnost u izvršavanju radnih zadataka. Takođe, putem rotacije se može ublažiti dosada i razviti odnosi sa više ljudi, odnosno kolega (Raheja, 2015). Transfer zaposlenog označava kretanje zaposlenog iz jedne u drugu zemlju u kojoj preduzeće posluje, s ciljem da se upozna sa razlikama i drugačijim načinima poslovanja. Mentorstvo podrazumeva da novozaposleni ili oni radnici sa manje iskustva dobijaju svog mentora/trenera odnosno iskusnog i pametnog pojedinca koji ih obučava, usmerava, nadgleda kako bi se maksimalno iskoristio njihov potencijal. Mentori ili treneri mogu biti menadžeri ili izvršni radnici sa dužim stažom koji pružaju podršku i prenose svoja znanja, motivišući podređenog da postigne svoj maksimum. Putem mentorstva se ubrzava socijalizacija zaposlenog na radnom mestu, podstiču socijalne interakcije i kvalitetni međuljudski odnosi (Obiekwe, 2018). Ori-jentacija podrazumeva upoznavanje novozaposlenog sa strategijom, ciljevima, politikama odnosno generalno sa celokupnim preduzećem i svim ostalim zaposlenim. Zapravo, putem orijentacije novozaposleni se upoznaje i obučava za rad na novom poslu. Usavršavanje je veoma skup savremeni sistem obuke nove generacije gde se polaznici u dužem vremenskom periodu usavršavaju na tehničko-tehnološkim poljima koja se često i brzo menjaju (Raheja, 2015).
- Obuku koja se vrši van radnog mesta – konferencije i predavanja, dodeljivanje uloga, formalni kursevi obuka i razvojni program, transakciona obuka. Konferencije podrazumevaju da se grupa zaposlenih obučava tj. sluša predavanje više predavača na određenu temu. Nedostatak ovog vida obuke proizilazi iz činjenice da zaposleni u publici ne mogu istim tempom da primaju i usvajaju informacije. Zapravo se predavač ne može posvetiti potrebama i trenutnom znanju individualnog polaznika obuke. Postavljanje zaposlenog u različite virtualne radne scenarije i dodelom različitih uloga, omogućava se njegovo suočavanje sa različitim problemima i situacijama koje stvarno mogu nastati. Zaposleni tako pronalazi optimalno rešenje i uči bez posledica lošeg odlučivanja. Ovo iz razloga što ljudi često najbolje uče isku-

stvom kroz realne situacije, a ne obimnim memorisanjem putem beleški (Kum et al., 2014). Formalni programi obuka su tačno definisani i planirani programi, kojima zaposleni pristupaju u zavisnosti od precizno ustanovljenih potreba preduzeća. U zavisnosti od strukture programa obuke i politike samog preduzeća, formalni programi obuka mogu se sprovesti u prostoriji samog preduzeća ili van. Uz pomoć transakcione obuke polaznici analiziraju i razumeju ponašanje drugih u preduzeću, analizirajući reakcije i motivacije dve osobe prilikom obavljanja posla (Raheja, 2015).

ZAKLJUČAK

U savremenim uslovima poslovanja najznačajnija imovina svakog preduzeća su svakako njegovi zaposleni. Oni presudno utiču na kvalitet proizvoda i usluga i zadovoljavanje novih nepodmirenih potreba potrošača. Maksimalan doprinos zaposlenih najbolje se može ostvariti njihovim angažovanjem na odgovarajućem i pravom radnom mestu, a onda i putem raznih programa obuka i razvoja. Njihovim uspešnim pohađanjem, svaki zaposleni dolazi u situaciju da svoje obaveze i radne zadatke ispuni u svom punom potencijalu, sa maksimalnim performansama. Zapravo, zaposleni biva efikasniji, produktivniji, inovativniji, a motivaciju pronalaze u činjenici da sada imaju veoma bitnu ulogu u preduzeću. Trenutno, u uslovima visoke konkurencije na globalnom nivou, pravovremena identifikacija mogućnosti i potreba za obukom i razvojem zaposlenih nameće se kao nužnost. Zapravo, kontinuirano i značajno ulaganje u obuku i razvoj zaposlenih se nameće kao nužnost i osnova za uspeh. Raznovrsni programi obuka treba da postanu obavezan deo strateške politike preduzeća i poslovnih planova.

LITERATURA

1. Elnaga, A. & Imran, A. (2013). The effect of training on employee performance. *European journal of Business and Management*, 5(4), 137 - 147.
2. Karim, M. M., Choudhury, M. M. & Latif, W. B. (2019). The impact of training and development on employees' performance: an analysis of quantitative data. *Noble International Journal of Business and Management Research*, 3(2), 25 - 33.
3. Khan, U. R., Haleem, R., & Kanwal, S. (2017). Effect of training and development on employee attitude: A study on Karachi. *Center for Promoting Education and Research*, 3(4), 347 - 351.
4. Kum, F.D., Cowden, R. and Karodia. A. M. (2014) The Impact of Training and Development on Employee Performance: A Case Study of ESCON Consulting. *Singaporean Journal of Business Economics and Management studies* 3(3): 72 - 105.
5. Kumar, D. & Siddika, H. (2017). Benefits of training and development program on employees' performance: a study with special reference to banking sector in Bangladesh. *International Journal of Research-Granthaalayah*, 5(12), 77 - 88.

6. Ldama, J., & Bazza, M. I. (2015). Effect of training and development on employees' retention in selected commercial banks in Adamawa State-Nigeria. *European journal of business and management*, 7(36), 96 - 101.
7. Nassazi, A. (2013). Effects of training on employee performance.: Evidence from Uganda. (Unpublished doctoral dissertation). University of Applied Sciences, Vassa, Finland.
8. Nwaeke, L. I. & Obiekwe, O. (2017). Impact of manpower training and development on organizational productivity and performance: A theoretical review. *European Journal of Business and Management*, 9(4), 153 - 159.
9. Obiekwe, O. (2018). Human capital development and organizational survival: A theoretical review. *International Journal of Management and Sustainability*, 7(4), 194 - 203.
10. Raheja, K. (2015). Methods of training and development. *Innovative Journal of Business and Management*, 4(2), 35 - 41.
11. Rodriguez, J. & Walters, K. (2017). The importance of training and development in employee performance and evaluation. *World Wide Journal of Multidisciplinary Research and Development*, 3(10), 206 - 212.
12. Tahir, N., Yousafzai, I. K., Jan, S. & Hashim, M. (2014). The impact of training and development on employees performance and productivity a case study of United Bank Limited Peshawar City, KPK, Pakistan. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 4(4), 86 - 98.
13. Tetteh, S., Sheng, W. C., Yong, L. D., Narh, O. C. & Sackitey, O. E. (2017). The impact of training and development on employees' performance (a case study of millicom ghana limited—TIGO). *International Journal of Information Research and Review*, 4(1), 3482 - 3487.
14. Tumi, N. S., Hasan, A. N. & Khalid, J. (2022). Impact of compensation, job enrichment and enlargement, and training on employee motivation. *Business Perspectives and Research*, 10(1), 121 - 139.
15. Victor, L. D. & Kathaluwage, K. C. D. (2019). The impact of training and development on knowledge management. *International Journal of Advance Research and Innovative Ideas in Education*, 5(1), 164 - 175.

FINANSIJSKA PISMENOST KAO KLJUČNI FAKTOR ZA STRATEŠKE ODLUKE ORGANIZACIJE

Zorana Agić¹, Svetlana Dušanić Gačić²,
Mirjana Milovanović³, Branka Savić⁴

SAŽETAK

Finansijska pismenost je ključni faktor za efikasno upravljanje organizacijama u današnjem globalnom ekonomskom okruženju. Ovaj rad istražuje kako finansijska pismenost utiče na strateške odluke i performanske organizacija, s posebnim naglaskom na njen značaj za sve zaposlene, posebno one koji donose ključne odluke u preduzećima. Cilj istraživanja je naglasiti važnost finansijske pismenosti u svim segmentima poslovanja i podstaknuti organizacije da ulože u obuke i programe koji unapređuju finansijsko znanje svojih zaposlenih. Kroz analizu literature i empirijskih istraživanja, rad pruža uvid u konkretne benefite koje finansijska pismenost donosi organizacijama i ističe nužnost integracije finansijskog obrazovanja u radne procese. Napredak u finansijskoj pismenosti ne samo da doprinosi efikasnosti poslovanja, već takođe jača konkurentsku poziciju organizacija na tržištu, povećava produktivnost zaposlenih i omogućava održiv rast i razvoj. Kroz kontinuiranu podršku i podsticaj za razvoj finansijskih vještina, organizacije mogu izgraditi snažnu kulturu finansijske odgovornosti koja služi kao temelj za budući uspjeh.

KLJUČNE RIJEČI: *finansijska pismenost, budžetiranje, investiranje, štednja.*

ABSTRACT

Financial literacy is a crucial factor for effective management of organizations in today's global economic environment. This paper explores how financial literacy influences strategic decisions and organizational performan-

1 prof. dr Zorana Agić, Visoka škola "Banja Luka College", Banja Luka, e-mail: zorana.agic@blc.edu.ba
2 prof. dr Svetlana Dušanić Gačić, Visoka škola „Banja Luka College“, Banja Luka, e-mail: svetlanadg@blc.edu.ba

3 doc. dr Mirjana Milovanović, Visoka škola "Banja Luka College", Banja Luka, e-mail: mirjana.milovanovic@blc.edu.ba

4 prof. dr Branka Savić, Visoka škola "Banja Luka College", Banja Luka, e-mail: branka.savic@blc.edu.ba

ce, with a particular emphasis on its significance for all employees, especially those making key decisions within enterprises. The aim of the research is to emphasize the importance of financial literacy across all business segments and to encourage organizations to invest in training and programs that enhance the financial knowledge of their employees. Through literature analysis and empirical research, the paper provides insights into the specific benefits that financial literacy brings to organizations and highlights the necessity of integrating financial education into work processes. Progress in financial literacy not only contributes to business efficiency but also strengthens organizations' competitive position in the market, enhances employee productivity, and enables sustainable growth and development. Through continuous support and encouragement for the development of financial skills, organizations can build a strong culture of financial responsibility that serves as a foundation for future success.

KEY WORDS: *Financial literacy, budgeting, investing, savings.*

UVOD

Finansijska pismenost predstavlja temeljnu vještinu za uspjeh kako pojedinca, tako i organizacije u današnjem globalnom poslovnom okruženju. Profesionalci u oblasti finansija neumorno ističu da je razumijevanje osnovnih finansijskih principa ključno za donošenje informisanih odluka, kako na ličnom, tako i na poslovnom nivou. U ovom radu ukazaće se na značaj finansijske pismenosti i njenu ulogu u unapređenju radne snage i poslovnih performansi, sa posebnim osvrtom na perspektivu menadžera i zaposlenih unutar preduzeća.

Prvo, važno je naglasiti da posjedovanje finansijske pismenosti omogućava pojedincima da donose bolje odluke u vezi sa upravljanjem ličnim finansijama. Kroz razumijevanje osnovnih finansijskih koncepata poput budžetiranja, štednje, investiranja i upravljanja dugovima, zaposleni mogu efikasnije planirati svoje finansijske ciljeve i ostvariti stabilniju finansijsku budućnost.

Drugo, u kontekstu poslovnog svijeta, finansijska pismenost postaje neophodna vještina za menadžere i zaposlene na svim nivoima. Razumijevanje finansijskih izvještaja, analiza troškova i prihoda, kao i upravljanje finansijskim resursima ključno je za donošenje strateških odluka koje doprinose dugoročnom uspjehu preduzeća.

Treće, finansijska pismenost nije samo odgovornost pojedinca, već i ključni faktor za poslovnu održivost i konkurentnost preduzeća. Zaposleni koji posjeduju finansijsku pismenost skloniji su efikasnom korištenju resursa, što rezultira poboljšanjem poslovnih performansi i povećanjem konkurentske prednosti na tržištu.

Uzimajući u obzir ove činjenice, istraživanje o značaju finansijske pismenosti postaje od suštinskog značaja za savremene organizacije. Kroz analizu uticaja finansijske pismenosti na unapređenje radne snage i poslovnih performansi, mogu se identifikovati ključne strategije i prakse koje će omogućiti organizacijama da ostvare svoje poslovne ciljeve u dinamičnom poslovnom okruženju.

PERSPEKTIVE NAUČNE ZAJEDNICE O FINANSIJSKOJ PISMENOSTI

U akademskoj literaturi tema finansijske pismenosti je relativno „mlada“ i većina članaka objavljena je posljednjih dvadesetak godina. U tom periodu povećao se i broj istraživanja u području finansijske pismenosti građana, što je obogatilo relevantnu literaturu (Lusardi, Mitchell & Curto, 2009; Lusardi & Mitchell, 2011; Atkinson & Messy, 2012). Veliki dio stručne literature odnosi se na knjige u izdanju *Organizacije za ekonomsku saradnju i razvoj* (OECD) (OECD, 2005; 2008; 2011; 2013; 2014). Nagli porast interesa za ovu temu objašnjava se globalnom finansijskom krizom koja je 2008. godine zahvatila brojne zemlje (Klapper, Lusardi & Panos, 2012). Negativne posljedice ekonomske krize uticale su na identifikaciju potrebe za unapređenjem finansijske pismenosti, odnosno potrebe za uvođenjem finansijskog obrazovanja. Značajne promjene tržišta i brzi tehnološki razvoj nametnuli su potrebu za finansijski pismenim stanovništvom.

Nagli porast interesa za fenomen finansijske pismenosti uticao je i na pojavu mnoštva definicija ovog pojma. Za sada, u literaturi ne postoji opšteprihvaćena definicija, što je vjerovatno djelimična posljedica činjenice da ne postoji ni slaganje oko strukture i obima finansijske pismenosti. Prema najjednostavnijoj definiciji, finansijska pismenost je vještina upravljanja ličnim finansijama (Chen & Volpe, 2002). Na ovu, nadovezuje se definicija prema kojoj je finansijska pismenost pokazatelj nivoa razumijevanja i primjene znanja o upravljanju ličnim finansijama (Lusardi & Mitchell, 2011). Bahovec, Barbić i Palić (2015) smatraju da finansijska pismenost odražava individualnu sposobnost razumijevanja finansijskih koncepata, finansijskih proizvoda i usluga i obezbjeđuje sposobnost kontrole individualnih finansijskih resursa. Ona povećava individualnu sposobnost upravljanja i planiranja ličnih finansija, a sastoji se od finansijskih odluka o novcu, inflaciji, štednji, kamatnim stopama, investicijama, zaduživanju, kreditnim i valutnim rizicima, svim vrstama finansijskih ugovora i drugim finansijskim instrumentima (Vehovec, Rajh & Škreblin Kirbiš, 2015).

OECD finansijsku pismenost definiše kao proces u kome finansijski potrošači/ulagači poboljšavaju svoje razumijevanje finansijskih proizvoda i

konceptata, te putem informacija, uputstava i/ili objektivnih savjeta razvijaju potrebne vještine i sigurnost kako bi postali svjesniji finansijskih rizika i prilika, kako bi mogli donositi utemeljene odluke, kako bi znali gdje se obratiti za pomoć, te kako bi preduzimali druge efikasne mjere za poboljšanje svoje finansijske dobrobiti (OECD, 2005). Ovo je ujedno i jedna od najčešće korištenih definicija finansijske pismenosti.

Mjerenje finansijske pismenosti sadrži tri komponente: (1) znanje, (2) stavove i uvjerenja i (3) ponašanje (Vehovec, Rajh & Škrebilin Kirbiš, 2015), tako da se finansijska pismenost može uopšteno definisati kao kombinacija informisanosti, znanja, vještina, stavova i ponašanja potrebnih za donošenje ispravnih finansijskih odluka koje u konačnici donose individualnu finansijsku dobrobit. Nivo finansijske pismenosti mjeri se pitanjima koja pokazuju znanje, stavove i ponašanje prema novcu, inflaciji, štednji, kamatnim stopama, investicijama, dugu, kreditima, finansijskim ugovorima i ostalim finansijskim izborima. Prema rezultatima sprovedenih istraživanja, finansijsko znanje i pismenost građana su uglavnom niski (Erceg, Galić & Vehovec, 2019). To potvrđuje činjenica da je od 150.000 odraslih stanovnika iz 140 zemalja širom svijeta finansijski pismeno samo 33% (Klapper, Lusardi & Oudheusden, 2015). Rezultati istraživanja u bivšim jugoslovenskim zemljama pokazali su da je najveći broj finansijski pismenog stanovništva u Crnoj Gori (48%), zatim slijede Slovenija i Hrvatska (44%), Srbija (38%), Bosna i Hercegovina (27%) i Makedonija (21%) (Klapper, Lusardi & Oudheusden, 2015). Iako finansijsku pismenost ne treba vezati samo za investiranje (Perić, 2017), štednju i računanje kamate, rezultati istraživanja pokazali su da najveći broj ispitanika ne razumije složeni kamatni račun, posljedice inflacije, te da nije sposoban da izračuna troškove kredita (Nenadović & Golicin, 2015). Posebno zabrinjava podatak da samo 30% mladih ljudi ima osnovna znanja o finansijama (Bassa Scheresberg, 2013; Lusardi & Mitchell, 2014) jer je neosporna činjenica da će buduće generacije biti mnogo više i ranije suočene sa donošenjem finansijskih odluka.

Potreba za finansijskom edukacijom posebno je izražena posljednjih godina (Agić & Đurović, 2017), a u većini zemalja je prepoznata kao jedna od suštinskih životnih kompetencija svakog pojedinca suočenog sa nezadrživim razvojem finansijskih tržišta i demografskim, ekonomskim i političkim promjenama (Dugalić, 2018). Povećanje finansijske pismenosti ljudi kroz finansijsko obrazovanje postaje relevantna politika u razvijenim zemljama i zemljama sa visokim prihodima (Frade & Abren Lopes, 2006; Holzmann, 2010). Povećani interes za finansijskim obrazovanjem nije samo posljedica želje pojedinaca, on se javio jer su posljedice neuspjeha u optimalnom upravljanju ličnim finansijama negativno uticale na pojedince i cjelokupnu ekonomiju jedne države (Kebede, Dalhual Kaur & Kaur, 2015). Finansijska

edukacija, kao potreba, prepoznata je već nekoliko godina i na nacionalnom nivou (Stanisavljević, 2016), ali uzevši u obzir dugoročno zanemarivanje nacionalne obrazovne politike, jasno je da proces opismenjavanja stanovništva ne može biti završen preko noći.

FINANSIJSKA BUDUĆNOST – ŠTEDNJA I INVESTIRANJE

Upravljanje finansijama počinje temeljnom analizom prihoda i rashoda, tako da je izrada budžeta prvi i najvažniji korak koji omogućava da se sazna koliko novca ostaje nakon što se pokriju osnovni troškovi. Drugim riječima, budžetiranje pomaže da se identifikuje koliko novca se može izdvojiti za štednju i ulaganje. Štednja bi trebalo da iznosi 10% do 20% ukupnih primanja jer su štednja i investicije od vitalnog značaja za ličnu finansijsku dobrobit.

Najčešći razlozi za štednju su: ostvarivanje nekog određenog cilja, spremnost za neočekivane troškove i planiranje za buduće ciljeve. Bez obzira na razlog, pojedinci koji imaju ušteđevinu mogu bolje da se nose sa ekonomskim šokovima, kao što su neočekivani materijalni gubici ili gubitak prihoda. Oni mogu da obezbijede sredstva za budućnost, pruže podršku članovima svoje porodice i da pokriju neočekivane troškove bez kreditnog zaduženja. Pored toga, štednja omogućava dalje akcije uvećanja blagostanja, kao što su preduzetničke aktivnosti i pristup obrazovanju.

Novac za štednju može se ostvariti smanjenjem izdataka (troškova) i povećanjem primanja (npr. pronalaskom dodatnog posla). Postoje različiti tipovi štednje i oni imaju različite modele zadovoljenja potreba štediša. Najčešći motiv štediša je da za manje dobiju više, odnosno da uz što manji iznos i za što kraće vrijeme, dobiju što veću kamatu. Međutim, to često nije moguće, posebno ukoliko se ne znaju načini štednje i njihove karakteristike. Najčešći načini štednje fizičkih lica su: u „slamarici“, banci, kroz osiguranje života, kroz dobrovoljne penzije fondove i kroz hartije od vrijednosti.

Neki aspekti štednje i investicija se preklapaju, ali između ovih aktivnosti ipak postoji razlika. Najvažnija razlika između štednje i ulaganja je visina rizika i stopa prinosa. Rizik i prinos (prinos od kamata) kod štednje su manji u odnosu na rizik i prinos kod finansijskog ulaganja. Svrha štednje je akumuliranje novca za buduće potrebe i veoma je važna jer pretpostavlja da osoba ima plan svojih primanja i izdataka za budući period. Štednja novca se obično odnosi na sigurnost. Sa druge strane, ulaganje predstavlja korištenje novca kako bi se ostvarilo više novca i obično je rizično jer se smatra dugoročnom aktivnošću i dobit ne može uvijek biti garantovana. Ipak, treba imati na umu da sama štednja bez dobre investicione strategije ušteđenih sredstava ne garantuje osiguranje finansijske sigurnosti u budućnosti.

Štednja je korak koji prethodi investiranju jer je prvo neophodno uštediti određeni novčani iznos koji se može uložiti u neka sredstva. Prema definiciji, investiranje predstavlja ulaganja u sadašnjosti radi sticanja određenih društveno-ekonomskih benefita u budućnosti (Ranisavljević, 2022). Jednostavnije rečeno, ulaganje ima za cilj ostvarivanje budućih prihoda na uložena sredstva. Investitor, odnosno osoba koja ulaže novac, mora pronaći priliku koja donosi prihode veće od početnih troškova investicije, odnosno mora procijeniti i preuzeti rizik investicionog poduhvata. Jedno od osnovnih pravila investiranja je da se raspoloživi višak novca usmjerava u projekte koji donose najviši povrat uz najmanji rizik.

Da bi se mogla donijeti odluka u šta će se investirati, neophodno je znati vrste ulaganja. Vrste ulaganja su:

- ulaganje u štednju u finansijskim institucijama,
- ulaganje u hartije od vrijednosti i investicione fondove,
- ulaganje u nekretnine,
- ulaganje u druge alternativne oblike: obrazovanje, zlato, kriptovalute,...

Banke i finansijske institucije nude različite finansijske proizvode za štednju i ulaganje. To su najčešće štedni računi (depoziti po viđenju i oročeni depoziti), stambena štednja, životno osiguranje, ulaganje u investicione fondove, ulaganje u akcije, ulaganje u nekretnine, ulaganje u zlato, dijamanete, umjetničke vrijednosti i slično.

Tokom izrade investicione strategije potrebno je analizirati svaki štedno-ulagački proizvod sa stanovišta prinosa, rizika, troškova investiranja i likvidnosti. Stopa prinosa pokazuje koliko procenata se zaradi na uloženi novac, a rizik ulaganja predstavlja vjerovatnoću gubitka novca. Likvidnost je sposobnost pretvaranja imovine u gotovinu u kratkom roku i uz minimalne troškove. Štedno-ulagačkim planom određuju se uslovi, vrsta, trajanje ulaganja i biraju se ulagački proizvodi koji će najbolje zadovoljiti potrebe i želje ulagača, a istovremeno se upravlja finansijama kako bi se sa novcem učinio maksimum. Prilikom realizacije plana najbolje je kombinovati i uložiti u više štedno-ulagačkih proizvoda u skladu sa životnim periodom, preferencijom rizika i sposobnošću prihvatanja rizika.

U zemljama sa razvijenim finansijskim tržištima, u kojima berze imaju dugu tradiciju, investiranje u hartije od vrijednosti predstavlja atraktivnu mogućnost zarade, kako za berzanske stručnjake, tako i za investitore. Na našim prostorima pojam investiranja se najčešće veže za raznovrsna ulaganja, prvenstveno u zemljište, nekretnine i druge oblike realne imovine. Ipak treba imati na umu da je i na našim prostorima moguće investirati u finansijske oblike imovine. Pitanja koja „muče“ sve investitore, bez obzira na njihovo znanje i iskustvo, odnose se na odabir, kupovinu i prodaju hartija od vrijednosti, zaštitu od mogućih gubitaka prilikom investiranja, korištenje

novca u slučaju potrebe i da li se sav uloženi novac može izgubiti. Jedinstvenih odgovora na ova pitanja nema.

Prije donošenja odluke o investiranju važno je analizirati svaku investiciju mogućnost sa aspekta prinosa, rizika, troškova i likvidnosti. Očekivani prinos predstavlja dobitak od držanja imovine u određenom vremenskom periodu, odnosno moguću zaradu od ulaganja u finansijsku imovinu. Rizik je vjerovatnoća gubitka zbog nekog događaja, odnosno neizvjesnost da li će se na uloženi novac ostvariti očekivana stopa prinosa. Odnos između rizika i prinosa na hartije od vrijednosti je direktan, tj. što je rizik veći, investitor može da očekuje veći prinos. Likvidnost predstavlja sposobnost imovine da se brzo, lako i bez gubitaka pretvori u gotovinu. Imovina ima veći stepen likvidnosti ako se može trenutno koristiti za kupovinu drugih roba i usluga, može bilo kada i lako prodati po cijeni koja je približna stvarnoj vrijednosti, ne treba čekati duži vremenski period da bi se podigla iz banke i ne treba se plaćati provizija posrednika za uslugu pronalaska kupca.

Jedno od bitnih pravila u upravljanju ličnim finansiranjima jeste da se štednja za „crne dane“ (nepredviđene situacije) drži u likvidnim i niskorizičnim oblicima imovine, poput štednje po viđenju ili oročene štednje u banci. Štediši i ulagači uglavnom žele što manji rizik, a što veći očekivani prinos i likvidnost. Na tržištu, situacija je sasvim drugačija jer je finansijska imovina koja donosi veći prinos uglavnom i rizičnija. U prilog tome ide činjenica da ulaganje u hartije od vrijednosti (akcije i obveznice) donosi veći prinos od štednje u banci, ali je i rizičnije.

Ključni faktor uspješnog investiranja je diverzifikacija koja se odnosi na raspodjelu investicija na različite vrste imovine ili različite sektore, kako bi se smanjila izloženost rizicima i potencijalnim gubicima. Diverzifikacija omogućava raspored rizika putem orijentacije na više poslovnih aktivnosti, pod uslovom da njihovo obavljanje i rezultati zavise od međusobno različitih ili čak suprotstavljenih faktora (Nickels, 1987). Diverzifikacija investicija ostvaruje se istovremenim ulaganjem u veći broj različitih oblika plasmana kapitala. Pojedini oblici plasmana spadaju u područje aktivnih investicija (počinjanje poslovne aktivnosti i kupovina nekretnina) ili u područje pasivnih investicija (kupovina akcija, obveznica i slično).

Diverzifikacija investicija sastoji se u kombinovanju nekoliko oblika plasmana kapitala koji se međusobno razlikuju po veličini potencijalnog dobitka (profitabilnosti), rizičnosti, rokovima dospjeća i unovčivosti (likvidnosti). Suština diverzifikacije je u pravilnom kombinovanju profitabilnih i visokorizičnih investicija sa slabije profitabilnim i manje rizičnim investicijama. Investicionom odlukom, koja se temelji na diverzifikaciji, potrebno je osigurati investicioni projekat koji je prihvatljiv i sa stanovišta ostvarivanja

zadovoljavajuće veličine dobitka i sa stanovišta spremnosti investitora na izlaganje rizicima.

ODGOVORNO UPRAVLJANJE DUGOM

Kod zaduživanja fizičkih lica postavlja se pitanje da li u potpunosti razumiju odredbe kreditnog aranžmana prilikom stupanja u kreditne odnose, odnosno postavlja se pitanje nivoa stvarne finansijske pismenosti pojedinca. Veoma je važno da fizička lica imaju jasnu sliku (iznos, karakteristike plasmana) prilikom procesuiranja kreditnog aranžmana (Caratelli, 2006). Potrebno je imati na umu da fizička lica donose odluke o zaduživanju u različitim okolnostima. Oni to uglavnom rade u kratkom vremenskom periodu i pri tom ne sagledaju detaljno sve elemente ugovora o kreditu. U praksi, prisutne su dvije grupe klijenata banke. Prvu grupu čine konzervativni i oprezni klijenti koji nisu voljni da se pretjerano kreditno zadužuju, dok drugu grupu čine oni koji osjećaju izvjesno pravo na određeni način života, smatrajući da to zaslužuju zbog svog načina života, napornog rada, ali i stava da svoje potrebe žele da zadovolje odmah (Rouse, 2005).

Posljednjih godina došlo je do ekspanzije bankarskih kredita tako da su oni postali najznačajniji bankarski proizvod, ali i najznačajniji faktor finansijskog opstanka jedne zajednice (Agić & Dušanić Gačić, 2021). S obzirom na to da je kredit potreban u nedostatku sopstvenih sredstava, on predstavlja privremeno ustupanje određene kupovne moći kako bi se korisnik kredita pojavio na tržištu sa pozajmljenim sredstvima, odnosno riječ je o privremenoj usluzi koju povjerilac čini dužniku tako što mu ustupa na raspolaganje određenu sumu novca uz stimulativno nastajanje obaveze dužnika da u nekom budućem periodu vrati bar isti iznos kupovne snage (Bjelica, 2001). Najjednostavnije rečeno, kredit je način pozajmljivanja sredstava, najčešće novčanih, koja povjerilac daje dužniku ukoliko ispuni određene uslove, a dužnik preuzima obavezu da ta sredstva vrati u skladu sa postavljenim uslovima.

Banke odobravaju kredite koji se razlikuju po pojavnim oblicima, namjenu, načinima i rokovima otplate, obezbjeđenju i drugim karakteristikama, ali svi oni se koriste za zadovoljenje ličnih potreba potrošača onda kada on nema dovoljno sopstvenih sredstava. Veoma je važno imati na umu da su i „dozvoljeni minusi“ na tekućim računima i odgođena plaćanja po kreditnim karticama takođe krediti. U tom kontekstu, pod dugom se podrazumijevaju ukupne obaveze koje se moraju podmiriti u određenom roku, pa se pod upravljanjem dugom misli na kontrolu potrošnje na kreditnim karticama i na odgovorno korištenje kredita.

Prema načinu funkcionisanja, krediti se dijele na amortizacione i revolving kredite. Amortizacioni (anuitetni) krediti imaju ugovoreni rok za potpunu otplatu i fiksnu mjesečnu ratu, a u ovu grupu ubrajaju se stambeni i potrošački krediti. Revolving krediti nemaju ugovoren rok otplate ni fiksnu mjesečnu ratu, a u ovu grupu spadaju kreditne kartice i pozajmice. Kamatne stope na revolving kredite su dosta više od kamatnih stopa kod amortizacionih kredita.

U praksi, najzastupljenije vrste kredita su potrošački, gotovinski, stambeni, krediti za kupovinu motornih vozila, dozvoljena prekoračenja po tekućem računu, kreditne kartice i refinansirajući krediti. Svaki od navedenih kredita finansijska institucija odobrava uz aktiviranje određenog kolaterala koji predstavlja imovinu koja se koristi kao sredstvo obezbjeđenja. Iako je povjerenje od presudnog značaja u međusobnim odnosima banke i klijenta, banka se mora zaštititi od neodgovornih klijenata. U cilju sopstvene zaštite, banke najčešće koriste sljedeće oblike obezbjeđenja kredita (Vunjak & Kovačević, 2006):

- garanciju (jemstvo),
- ustupanje i zalaganje potraživanja,
- ustupanje i zalaganje prava,
- zalogu na pokretne stvari i robu, zalogu na hartije od vrijednosti,
- prenos u fiducijarnu svojinu,
- hipoteku.

Otplata kredita može se vršiti u jednakim anuitetima i u ratama. U praksi, često se desi da korisnici ova dva pojma poistovjećuju, ali između njih ipak postoji razlika. Anuitet je iznos kojim korisnik kredita postepeno otplaćuje kredit u određenom periodu, a u praksi je najčešća standardna anuitetska otplata koja podrazumijeva otplatu u jednakim mjesečnim iznosima tokom cijelog otplatnog perioda. Svaki anuitet sastoji se od otplate dijela glavnice i kamate, pri čemu se mijenja omjer između dijela koji se odnosi na kamatu i dijela kojim se postepeno otplaćuje glavnica kredita tako što se otplata glavnice povećava, a kamata smanjuje tokom vremena. Pošto je iznos anuiteta jednak svakog mjeseca, to znači da se najveći dio ukupnih kamata plaća u početnom periodu otplate i ta informacija je veoma važna ukoliko se u budućnosti bude razmišljalo o prijevremenoj otplati kredita. Sa druge strane, suština otplate u ratama je podjela glavnice duga na onoliko jednakih otplatnih dijelova glavnice koliko je perioda otplate kredita. Kod otplate u ratama, svaki mjesec se u istom iznosu otplaćuje glavnica duga, a iznos kamate je svakog mjeseca manji od prethodnoga, što znači da se iznosi mjesečnih rata postepeno smanjuju tokom perioda otplate.

Ukoliko dužnik pravilno upravlja svojim finansijama, može se desiti da prikupi dovoljno finansijskih sredstava za prijevremenu otplatu kredita koja

podrazumijeva otplatu dospjele i nedospjele glavnice i dospjele neplaćene kamate. Prijevremena otplata kredita dobra je za klijenta, jer on na taj način rasterećuje svoje mjesečne troškove i stvara mogućnost za štednju. Sa druge strane, klijenti koji nemaju dovoljno finansijskih sredstava da izmiruju svoje dospjele obaveze, suočavaju se sa nizom problema. Najčešći problemi sa kojima se susreću zaduženi građani su nemogućnost urednog plaćanja, problem sa otplatom kreditnih kartica i nerazumijevanje mogućih opcija koje nude finansijske institucije kao rješenje problema klijenata. Razlozi nemogućnosti otplate zaduženih građana mogu biti različiti, a najčešće se radi o smanjenju prihoda, gubitku posla, smanjenju poslovnih aktivnosti, prezaduženosti, bolesti ili smrti.

U slučaju da klijent ima problema sa otplatom duga, odnosno ako kasni sa otplatom kredita, banka mu obračunava zateznu kamatu koju je dužan da plati kao dodatnu cijenu (kaznu) zbog kašnjenja ili neplaćanja anuiteta. Zatezna kamata je dodatna, tako da je korisnik obavezan da, pored nje, plati i redovnu kamatu. U ovakvim situacijama, za korisnika je veoma važno da se upozna sa mogućnostima koje banka nudi i da pokuša da nađe najbolje moguće rješenje kako bi nastavio sa izmirivanjem svojih kreditnih obaveza. U suprotnom, banka će pokrenuti određene radnje u cilju prinudne naplate, što dodatno povećava troškove kredita jer sudski postupak uključuje i sudske troškove, koji zavise od iznosa duga.

OSIGURANJE – ZAŠTITA OD NEPLANIRANIH DOGAĐAJA

Osiguranje predstavlja ključni instrument finansijske zaštite koji pruža pojedincima sigurnost od potencijalnih neplaniranih događaja koji mogu imati finansijske posljedice. To je sistem u kome pojedinac ili organizacija plaća određenu sumu novca (premiju) osiguravajućoj kompaniji u zamjenu za zaštitu od potencijalnih gubitaka, štete ili neplaniranih događaja. Veoma je važno za svako fizičko lice iz više razloga, a ti razlozi se protežu kroz aspekte zaštite zdravlja, života, imovine i finansijske stabilnosti. Ipak, treba znati da svrha osiguranja nije ostvarivanje prinosa, nego zaštita od posljedica budućih štetnih događaja.

Važno je napomenuti da osiguranje funkcioniše po principu solidarnosti i zajedničkog rizika jer premije plaćene od strane mnogih osiguranika koriste se za pokrivanje gubitaka samo nekolicine kojima se desi osigurani slučaj. Ovo ujedno omogućava pojedincima da se zaštite od velikih finansijskih troškova u slučaju nepredviđenih događaja. Razumijevanje vrsta osiguranja i uslova polisa pomaže pojedincima da donesu informisane odluke i efikasno upravljaju svojim finansijskim rizicima. Osnovna podjela osiguranja je na životna i neživotna. Neživotna osiguranja mogu biti obavezna i dobrovoljna,

a obuhvataju osiguranje od automobilske odgovornosti, osiguranje imovine, zdravstveno i putno osiguranje.

Životnim osiguranjem pojedinci se osiguravaju od rizika koji ugrožavaju život i zdravlje kako bi finansijski zaštitili sebe i članove svoje porodice u slučaju bolesti, invaliditeta i smrti. Polisa životnog osiguranja je ugovor sa osiguravajućim društvom u kome se osiguranik obavezuje na redovno plaćanje premije, a osiguravatelj preuzima na sebe rizik za isplatu određenog iznosa novca u slučaju smrti osiguranika ili nastupa nekog drugog rizika koji je pokriven tom polisom. Ova vrsta osiguranja najčešće se koristi kao zaštita finansijskih interesa voljenih osoba koje zavise od prihoda vlasnika polise, za slučaj njegove smrti. Drugi mogući cilj je štednja, kako bi se u određenom trenutku mogao otplatiti kredit ili nabaviti novi automobil, kako bi se imala sredstva za školovanje djece ili kako bi im se pomoglo da dođu do prvog stana. Ipak, mnogi životno osiguranje ugovaraju da bi osigurali određeni iznos novca koji će predstavljati dodatni izvor prihoda uz penziju.

U praksi postoje tri vrste životnog osiguranja: osiguranje za slučaj doživljenja, riziko osiguranje i osiguranje za slučaj smrti i doživljenja (mješovito osiguranje). Osiguranje za slučaj doživljenja ugovara se prvenstveno sa namjerom štednje, tj. ugovara se osigurana suma koju će osiguravatelj isplatiti ako osiguranik doživi rok određen ugovorom o osiguranju. Kod druge vrste, riziko osiguranja, podrazumijeva se samo isplata osigurane sume u slučaju smrti osiguranika i nema isplate ukoliko osiguranik doživi istek polise osiguranja. Treća, a ujedno i najpopularnija vrsta životnog osiguranja je mješovito osiguranje koje sadrži prethodne dvije komponente, tj. isplatu za slučaj smrti korisnika tokom osiguranja ili za slučaj doživljenja, nakon isteka polise.

Samo po sebi, nameće se pitanje da li postoji razlika između mješovitog životnog osiguranja i štednje u banci. Razlika postoji i ogleda se u tome da mješovito osiguranje života, uz štedno obilježje, ima i tzv. riziko obilježje koje korisnicima omogućava finansijsku zaštitu u slučaju smrti osigurane osobe. Pojednostavljeno, zakonski nasljednici osobe koja štedi u banci nasljeđuju do tada uplaćeni iznos i pripisanu kamatu, dok korisnici mješovitog životnog osiguranja dobijaju puni iznos ugovorene osigurane sume i eventualno pripisanu dobit, nezavisno od iznosa premije osiguranja koja je do tada uplaćena.

Porastom životnog standarda dolazi do ekspanzije osiguranja kao elementa socijalne i opšte sigurnosti, odnosno obezbjeđivanja od potencijalnih rizika (Jeremić, 2012). Pojedinci su izloženi većem broju rizika sa kojima se mogu suočiti tokom života i koji ih mogu dovesti do finansijske propasti: visoki troškovi liječenja, teško oštećenje ili uništenje imovine, dugoročna invalidnost i potreba za dugoročnom njegom. Upravo zbog toga potrebno

je dobro uskladiti program osiguranja kako bi pokrio sve potencijalne rizike, a svaka ugovorena polisa mora imati pažljivo određeno pokriće potencijalnih gubitaka koje pojedinci ne bi mogli samostalno da podmire u slučaju nezgode.

Prihodi osiguravajućih kompanija se, pored premija, generišu i iz prihoda ostvarenih investiranjem raspoloživih sredstava, kroz investiranje u određeni portfolio u koji je uložena imovina kompanije. U skladu sa tim, uloga osiguravajućih kompanija kao institucionalnih investitora veoma je važna za finansijsko tržište. Međutim, njihova investiciona aktivnost mora biti strogo regulisana kako bi se zaštitili korisnici.

FINANSIJSKA PISMENOST U DIGITALNOM DOBU

Način života u XXI vijeku karakteriše svakodnevni susret sa novim tehnologijama i finansijskim instrumentima, tako da se skoro podrazumijeva da svaki pojedinac ima dovoljno razvijene kompetencije za njihovo uspješno korištenje (Išaretović, Agić & Đurović, 2022). Internet, elektronska trgovina, kriptovalute i aplikacije za upravljanje novcem transformišu načine razmišljanja, trošenja i stvaranja novca. U vrtlogu digitalnih mogućnosti, ključno je razviti finansijsku pismenost kako bi se postigla prava finansijska sloboda.

Šta znači biti finansijski pismen u novom, digitalnom dobu? To nije samo poznavanje digitalnih alata ili praćenje novih trendova, to je dublje razumijevanje kako digitalne inovacije utiču na novčani svijet i kako ih pojedinac može iskoristiti.

Prvo, važno je shvatiti da su alati samo alati – bez znanja, oni su potpuno beskorisni. Danas su raspoloživi različiti digitalni alati za upravljanje novcem – od mobilnih aplikacija za praćenje troškova do platformi za investiranje u kriptovalute i zbog toga je ključno razumjeti kako se koriste. Kako bi pojedinac bio pismen u digitalnom dobu, treba biti proaktivan u učenju o tim alatima i razumijevanju njihove svrhe, rizika i prednosti.

Drugo, digitalno doba donosi i revoluciju u načinu poslovanja. Elektronsko bankarstvo i elektronska trgovina su postali norma, omogućavajući pojedincima da pokrenu vlastiti biznis iz udobnosti vlastitog doma. Oni koji su finansijski pismeni prepoznaju prilike za stvaranje pasivnog prihoda putem interneta, ali isto tako shvataju da je ključno imati strategiju, kontinuirano učiti i prilagođavati se brzim promjenama.

Treće, svijet kriptovaluta je postao jedan od glavnih pokazatelja digitalnog doba, a kriptovalute ne samo da su promijenile način na koji se razmišlja o novcu, već su i otvorile vrata novim mogućnostima ulaganja. Međutim, sa njima dolazi i veći nivo rizika. Biti finansijski pismen znači razumjeti teh-

nologiju koja stoji iza kriptovaluta, razmišljati dugogorčno o ulaganju u ove digitalne valute i pravilno diverzifikovati portfolio.

Digitalne investicione platforme omogućile su širok pristup tržištima kapitala, smanjile troškove ulaganja i pružile obilje resursa za edukaciju investitora. Osim toga, pružaju alate za analizu i informacije koje podižu nivo finansijske pismenosti među investitorima. Integracija digitalnih platformi za investiranje, kao ključnih alata za pristup tržištima, otvara put ka većem razumijevanju i uspješnijem upravljanju ličnim finansirama.

Vještačka inteligencija postaje ključni faktor u svijetu finansija i ulaganja. U proteklim godinama njen razvoj je u velikoj mjeri uticao na način na koji investitori pristupaju i donose odluke o ulaganjima. Kombinacija ogromnih skupova podataka, naprednih algoritama i mašinskog učenja omogućava vještačkoj inteligenciji da pruži vrijedne uvide i predikcije koje mogu biti od velike pomoći u procesu donošenja odluka o investiranju. Integracija vještačke inteligencije olakšava proces istraživanja i donošenja odluka, pružajući korisnicima relevantne i temeljne informacije koje mogu uticati na njihove investicione strategije. Kombinacija ljudskog znanja i vještačke inteligencije može stvoriti snažan tim za postizanje boljih rezultata u svijetu investiranja.

ZAKLJUČAK

Finansijska pismenost je ključni faktor u savremenom poslovnom okruženju, ne samo za pojedince već i za organizacije u kojima djeluju. U radu se jasno navodi da je finansijska pismenost neophodna za donošenje strateških odluka na svim nivoima poslovanja. Razumijevanje osnovnih finansijskih principa, kao što su štednja, investiranje, budžetiranje, upravljanje dugom i osiguranje, omogućava pojedincima i organizacijama da efikasno upravljaju svojim resursima i optimizuju svoje finansijske performanse.

Jedan od ključnih elemenata finansijske pismenosti je razvijanje navike štednje i investiranja. Kroz ove aktivnosti, pojedinci i organizacije mogu osigurati finansijsku stabilnost i izgraditi osnovu za budući rast i razvoj. Osim toga, razumijevanje budžetiranja omogućava bolje upravljanje finansijskim tokovima i identifikaciju potencijalnih izvora ušteda i efikasnosti. Upravljanje dugom je još jedan ključni aspekt finansijske pismenosti, posebno u kontekstu organizacija. Razumevanje različitih vrsta duga i strategija za njegovo upravljanje omogućava organizacijama da održe stabilnost svojih finansija i minimiziraju rizike vezane za zaduživanje. Nadalje, osiguranje igra važnu ulogu u zaštiti pojedinaca i organizacija od finansijskih gubitaka usled nepredviđenih događaja. Kroz pravilno upravljanje osiguranjem, po-

jedinci i organizacije mogu smanjiti rizike i osigurati stabilnost u slučaju nepredviđenih situacija.

Sve navedeno vodi ka zaključku da je potrebno ulagati u finansijsku edukaciju kako bi se povećala finansijska pismenost širom društva. Edukacija o finansijskama treba da bude dostupna i prilagođena različitim uzrastima i potrebama, kako bi se osiguralo da pojedinci imaju potrebno znanje i vještine za efikasno upravljanje svojim finansijskama. Samo kroz kontinuirano ulaganje u finansijsku edukaciju može se stvoriti društvo u kojem je finansijska pismenost široko rasprostranjena, što će imati pozitivan uticaj kako na pojedince, tako i na organizacije i cjelokupno ekonomsko okruženje.

LITERATURA

1. Agić, Z., & Dušanić Gačić, S. (2021). Specifične bankarske determinante nekvalitetnih kredita: slučaj Bosne i Hercegovine. *Časopis za ekonomiju i tržišne komunikacije*, 11(2), 546 - 559.
2. Agić, Z., & Đurović, V. (2017). Finansijska (ne)pismenost mladih u Republici Srpskoj. *Zbornik radova "Medijska i finansijska pismenost"* (str. 227 - 233). Banja Luka: Banja Luka College i Besjeda.
3. Atkinson, A., & Messy, F. (2012). Measuring Financial Literacy: Results of the OECD/INFE Pilot Study. *OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions*, 15, 1 - 73. doi:<https://doi.org/10.1787/5k9csfs90fr4-en>
4. Bahovec, V., Barbić, D., & Palić, I. (2017). The regression analysis of individual financial performance: Evidence from Croatia. *Business Systems Research Journal: International Journal of the Society for Advancing Business & Information Technology (BIT)*, 8(2), 1 - 13.
5. Bassa Scheresberg, C. (2013). Financial literacy and financial behavior among young adults: evidence and implications. *Numeracy - Advancing Education in Quantitative Literacy*, 6(2), 1 - 21.
6. Bjelica, V. (2001). *Bankarstvo - teorija i praksa*. Beograd: Budućnost.
7. Caratelli, M. (2006). *Information needs and efficiency in banking services - a demand approach*. Roma: Department of Management and Law, University of Roma.
8. Chen, H., & Volpe, R. (2002). Gender Differences in Personal Literacy Among College Students. *Financial Services Review*, 11(3), 289 - 307.
9. Dugalić, V. (2018). Na putu finansijske edukacije. *Bankarstvo*, 47(2), 7 - 12.
10. Erceg, N., Galić, Z., & Vehovec, M. (2019). Šta određuje finansijsku pismenost? U potrazi za relevantnim odrednicama. *Revija za socijalnu politiku*, 26(3), 293 - 313.
11. Frade, C., & Abren Lopes, C. (2006). The fable of the grasshopper and the ant: Psychological determinants of consumer financial profiles. U *Consumer Financial Capability: Empowering European Consumers* (str. 24 - 37). Brussels: European Credit Research Institute.
12. Holzmann, R. (2010). Bringing Financial Literacy and Education to Low and Middle Income Countries: The Need to Review, Adjust and Extend Current Wisdom. *Discussion Paper No. 5114*, 1 - 24.
13. Išaretović, S., Agić, Z., & Đurović, V. (2022). Medijska i finansijska pismenost kao neopohodan dio funkcionalne pismenosti. *Zbornik radova konferencije "Mediji i ekonomija"*, 31 - 37, Banja Luka: Banja Luka College, Besjeda.

14. Jeremić, Z. (2012). *Finansijska tržišta i finansijski posrednici*. Beograd: Univerzitet Singidunum.
15. Kebede, M., Dalhual Kaur, N., & Kaur, J. (2015). Financial Literacy and Management of Personal Finance: A Review of Recent Literatures. *Research Journal of Finance and Accounting*, 6(13), 92 - 106.
16. Klapper, L., Lusardi, A., & Oudheusden, P. (2015). *Financial Literacy Around the World: Insights from The Standard & Poor's rating services global financial literacy survey*. New York, USA: McGraw Hill Financial Inc. Preuzeto jul 17., 2023 sa <https://gflec.org/initiatives/sp-global-finlit-survey/>
17. Klapper, L., Lusardi, A., & Panos, G. (2012). Financial Literacy and the Financial Crisis. *NBER Working Paper, WP 17930*. Preuzeto jul 16., 2023. sa <https://www.nber.org/papers/w17930>
18. Lusardi, A., & Mitchell, O. (2011). Financial Literacy around the World: An Overview. *Journal of Pension Economics and Finance*, 10(4), 497 - 508.
19. Lusardi, A., & Mitchell, O. (2014). The economic importance of financial literacy: theory and evidence. *Journal of Economic Literature*, 52(1), 5 - 44.
20. Lusardi, A., Mitchell, O., & Curto, V. (2009). Financial Literacy among the Young: Evidence and Implications for Consumer Policy. *NBER Working Paper, 15352*, 1 - 34. Preuzeto jul 16., 2023. sa <https://www.nber.org/papers/w15352>
21. Nenadović, A., & Golicin, P. (2015). *Finansijska inkluzija u Srbiji - Analiza stanja, prepreka, koristi i šansi*. Beograd: Tim za socijalno uključivanje i smanjenje siromaštva, Vlada Republike Srbije.
22. Nickels, G. (1987). *Understanding Business*. St. Louis, Toronto, Santa Clara: Times Mirror / Mosby College Publishing.
23. OECD. (2005). *Improving Financial Literacy: Analysis of Issues and Policies*. Pariz: OECD.
24. OECD. (2008). *Improving Financial Education and Awareness on Insurance and Private Pensions*. Pariz: OECD.
25. OECD. (2011). *Improving Financial Educations Efficiency: OECD - Bank of Italy Symposium on Financial Literacy*. Pariz: OECD.
26. OECD. (2013). *Women and Financial Educations: Evidence, Policy Responses and Guidance*. Pariz: OECD.
27. OECD. (2014). *Financial Education for Youth: The Role of Schools*. Pariz: OECD.
28. OECD. (2014). *PISA 2012 results: students and money - financial literacy skills for the 21st century (Volume VI)*. OECD Publishing. doi:<https://doi.org/10.1787/9789264208094-en>
29. Perić, M. (2017). Razumevanje prirode novca kao elementarna pretpostavka finansijske pismenosti. *Zbornik radova "Medijska i finansijska pismenost"*, 196 - 205, Banja Luka: Banja Luka College i Besjeda.
30. Ranisavljević, D. (2022). *Finansije*. Valjevo: Fakultet zdravstvenih i poslovnih studija, Univerzitet Singidunum.
31. Rouse, C. (2005). *Applied Lending Techniques*. Lessons Global Professional Publishing.
32. Stanisavljević, M. (2016). Finansijska pismenost studenata tehničkih nauka. *Zbornik radova 6. međunarodne konferencije "Tehnika i informatika u obrazovanju"*, 1 - 12, Čačak: Fakultet tehničkih nauka.
33. Vehovec, M., Rajh, E., & Škreblin Kirbiš, I. (2015). Finansijska pismenost građana u Hrvatskoj. *Privredna kretanja i ekonomska politika*, 24(1), 53 - 75.
34. Vunjak, N., & Kovačević, L. (2006). *Bankarstvo, bankarski menadžment*. Bečej - Subotica: Proleter i Ekonomski fakultet.

ISPITIVANJE KORELACIJE IZMEĐU LIČNIH KARAKTERISTIKA STUDENATA I KARAKTERISTIKA PREDUZETNIKA

Kristina Spasić¹, Milena Marjanović², Dragana Nikolić³

SAŽETAK

U savremenim uslovima poslovanja razvoj naprednih tehnologija i novih znanja otvara šansu za razvoj novih preduzetničkih biznisa naročito u oblasti visoke tehnologije. Takođe, aktuelna strategija downsizing-a dovodi do smanjenja broja menadžera i tako doprinosi povećanju populacije budućih preduzetnika. Poput razvijenih zemalja i zemlje u tranziciji beleže povećanje preduzetničkih aktivnosti gde je ono uslovljeno procesom privatizacije društvene svojine, povećanom nezaposlenošću, niskim zaradama, problemom siromaštva i slično. Pored muškaraca sve više žena se odlučuje za pokretanje nekog sopstvenog biznisa, te je cilj istraživanja identifikovati stepen korelacije između osobina studenata oba pola i osobina uspešnih preduzetnika. Primenom deskriptivne metode, metode komparacije, metode uzorka i koeficijenta korelacije ispitan je stepen slaganja između posmatranih pojava na uzorku od 82 studenata oba pola Akademije strukovnih studija Južna Srbija.

KLJUČNE REČI: *preduzetnik, pol, karakterne osobine, korelacija, biznis.*

ABSTRACT

In modern business conditions, the development of advanced technologies and new knowledge opens up a chance for the development of new entrepreneurial businesses, especially in the field of high technology. Also, the current strategy of downsizing leads to a reduction in the number of managers and thus contributes to the increase in the population of future entrepreneurs. Like developed countries, countries in transition record an increase in entrepreneurial activities where it is conditioned by the process of privatization of social property, increased unemployment, low wages, the problem of poverty and

1 MSc Kristina Spasić, Akademija strukovnih studija Južna Srbija, Odsek Visoka poslovna škola strukovnih studija, Leskovac, e-mail: spasic.kristina@vpsle.edu.rs

2 dr Milena Marjanović, Akademija strukovnih studija Južna Srbija, Odsek Visoka poslovna škola strukovnih studija, Leskovac, e-mail: marjanovic.milena@vpsle.edu.rs

3 dr Dragana Nikolić, Akademija strukovnih studija Južna Srbija, Odsek Visoka poslovna škola strukovnih studija, Leskovac, e-mail: randjelovic.dragana@vpsle.edu.rs

etc. In addition to men, more and more women decide to start their own business, so the aim of the research is to identify the degree of correlation between the characteristics of students of both sexes and the characteristics of successful entrepreneurs. Using the descriptive method, method of comparison, sampling method and the correlation coefficient, the degree of agreement between the observed phenomena on a sample of 82 students of both sexes of the Academy of Vocational Studies in South Serbia was examined.

KEY WORDS: *entrepreneur, sex, personality traits, correlation, business.*

UVOD

Preduzetništvo doprinosi ekonomskom rastu i razvoju na lokalnom, regionalnom i nacionalnom nivou. Zemlje u kojima je preduzetništvo već dobro razvijeno beleže visoke stope rasta društvenog bruto proizvoda. Iako su mala i srednja preduzeća pokretači razvoja svake privrede ona su prepuštena sama sebi u slučaju kada nastupi kriza. Zato se svake godine veliki broj malih preduzeća rađa i umire. Iako je preduzetništvo prvobitno bilo rezervisano za muškarce vremenom su i žene pronašle sebe u preduzetničkim vodama. I dalje se vodi polemika o tome da li postoji razlika između muškaraca i žena preduzetnika i da li preduzetnika treba rodno definisati ili ne. Mišljenja su podeljena. Ipak, neki autori navode da postoje izvesne razlike zbog toga što je sama priroda muškaraca i žena različita jer su preduzetnici samostalni nosioci sopstvenog biznisa. Kreativnost nije rodno određena, prisutna je u svakom čoveku i važna je za razvoj preduzetništva. Razvija se od detinjstva, a talenat koji je neophodan da se ona ispolji za rešavanje problema je individualan. Na osnovu rezultata istraživanja zapaža se da studenti koji analiziraju problematiku preduzetništva imaju čak četiri puta veće šanse da i sami postanu preduzetnici, kao i da će njihova zarada biti 20 - 30% veća u odnosu na studente koji ne izučavaju ovu problematiku (Avlijaš & Avlijaš, 2021). Zato smo se u istraživanju bavili ispitivanjem refleksije studenata o osobinama uspešnih preduzetnika i pokušali da ocenimo u kojoj meri se oni identifikuju sa tim osobinama.

PREDUZETNIŠTVO IZ UGLA RODNE PERSPEKTIVE

Šumpeter je tridesetih godina dvadesetog veka prvi uveo pojam „preduzetništvo“ u akademskim krugovima (Schumpeter, 1934). Tradicionalno muškarci su se bavili preduzetništvom, dok je žensko preduzetništvo razvijeno nešto kasnije. Interesovanje za analizu ženskog preduzetništva se javilo tek osamdesetih godina dvadesetog veka (Henry et al., 2015) kada su se prvi put među ispitanicima o preduzetništvu pojavile i žene (Schwartz, 1976). Kako su prvobitno sva istraživanja bila usmerena na muško preduzetništvo

te su u takvim uslovima kreirani modeli i preduzetničke teorije, postavlja se pitanje koliko su oni primenljivi na žensko preduzetništvo. Ukoliko sagledamo iz šire perspektive muško i žensko preduzetništvo možemo identifikovati brojne razlike. Rezultati istraživanja iz 2021. godine u kojem je učestvovalo 358 žena i 482 muškaraca iz Evrope od kojih su svi pokrenuli poneki preduzetnički biznis ukazuju na sedam razlika između preduzetnika oba pola, a to su: motivacija, podrška, obuka, samopouzdanje, iskustvo, partnerski odnosi i preduzetnički duh. Interesantno je to da su žene manje svesne prisutnosti svog preduzetničkog duha od muškaraca, ali su samostalnije preduzetnice u odnosu na muškarce koji su skloniji pronalaznju partnera u poslu nakon izvesnog vremena (Regionalna privredna komora Pančevo). U Republici Srbiji i žene i muškarci vode se gotovo istim motivima kada je u pitanju pokretanje sopstvenog biznisa: nezaposlenost, nedovoljna primanja za izdržavanje porodice, siromaštvo i slično (Intotheminds, 2023).

Pored navedenog, žene preduzetnici se razlikuju od muškaraca preduzetnika prema stepenu obrazovanja, kao i prema razlozima zbog kojih se odlučuju da otpočnu sopstveni biznis (Neeley & Auken, 2011). Takođe, istraživanja pokazuju da su žene manje sklone riziku tako da započinju biznis sa manjim početnim ulaganjem u odnosu na muškarce (Brush, 1992). Sama priroda muškarca i žene je različita te je očekivano da se ova dva pola različito snalaze u ulozi preduzetnika. Iako preduzetništvo treba da bude rodno neutralno, istraživanja pokazuju da postoje razlike između žena i muškaraca preduzetnika u pogledu načina i plana finansiranja, vrste biznisa i izbora industrijske grane u kojoj će zasnovati biznis, strukturi upravljanja i organizaciji rada i slično (Greene et al., 2003). Žene se češće odlučuju za pokretanje biznisa u oblasti usluga i trgovine (Birley, 1988). Bruni, Gherardi i Poggio ističu da se rodno gledano muškarcima pripisuju sfere aktivnosti i kreativnosti, dok je za žene rezervisana pasivnost, fleksibilnost i adaptacija (Bruni et al., 2004). Kada je u pitanju donošenje odluka, žene sporije donose odluke naspram muškaraca i tradicionalno su pod većim pritiskom u pogledu ostvarivanja njihove uloge u porodici. Takođe, žene nastoje da održe dobar odnos sa zaposlenima, važan im je društveni doprinos i postizanje kvaliteta, dok muškarci preduzetnici veći akcenat daju na profit i kontrolu troškova (Shmailan, 2016). Pojedini autori posebno izdvajaju karakteristike koje se pripisuju uspešnim preduzetnicima. Među tim karakteristikama su potreba za uspehom, izazovima, inovativnost, odgovornost za rezultate (uspehe i neuspehe), inicijativa i drugo (McClelland, 1961).

CILJ I METODE ISTRAŽIVANJA

Cilj istraživanja

Cilj istraživanja je ispitati u kojoj meri se determinisani uzorak studenata identifikuje sa karakternim osobinama uspešnog preduzetnika. Istraživanje nastoji da dokaže ili opovrgne tri hipoteze:

Hipoteza 1: Postojanje pozitivne korelacije između ličnih karakteristika studenata i osobina uspešnih preduzetnika.

Hipoteza 2: Ne postojanje korelacija između ličnih karakteristika studenata i osobina uspešnih preduzetnika.

Hipoteza 3: Postojanje značajne korelacije između ličnih karakteristika studenata i osobina uspešnih preduzetnika.

Uzorak ispitanika

Uzorak čine 82 studenata, od čega je 58 studentkinja i 24 studenata, svih godina osnovnih i specijalističkih strukovnih studija Akademije strukovnih studija Južna Srbija - Odsek Leskovac. Prilikom izbora studenata posebno se vodilo računa da se ne obuhvate studenti koji su učestvovali u istom istraživanju (Spasić & Ilić, 2018) koje je rađeno 2018. godine na tadašnjoj Visokoj poslovnoj školi strukovnih studija, ali da veličina uzorka kao i odnos što se tiče pola budu isti kao u prvom istraživanju. Online upitnik je distribuiran preko Studentske službe u obliku Google forms-a i studenti su dobrovoljno učestvovali u istraživanju.

Metode

U istraživanju je korišćen *Scheinin* deskriptivni indeks (SDI) koji je korišćen kod ispitivanja rodni stereotipa. SDI se sastoji od 92 opisne karakteristike koje se mogu pripisati osobi (Bosner, 2008). U ovom istraživanju korišćen je za ispitivanje koliko se studenti identifikuju sa osobinama uspešnih preduzetnika. Svaku navedenu karakternu osobinu ispitanici su ocenjivali uz pomoć Likertove skale u intervalu od 1 (nimalo me karakteriše) do 5 (karakteriše me u velikoj meri). Ocene ispod 3 ukazuju da ih navedena tvrdnja nimalo ne karakteriše, ocene od 3 do 4 da ih delimično karakteriše i ocene preko 4 da ih odgovarajuća tvrdnja u potpunosti karakteriše. Podaci su analizirani uz pomoć statističkog metoda linearne korelacije koji pokazuje stepen slaganja i jačinu veze između varijable X i Y (Anderson et al., 2010). Pirsonov koeficijent linearne korelacije je broj koji pokazuje pravac i jačinu statističke veze između dve posmatrane varijable (Sharma, 2018). Ukoliko je njegova vrednost manja od 0,2 postoji niska direktna korelacija, od 0,2 - 0,5 prisutna je neznatna direktna korelacija, od 0,5 - 0,7 znatna direktna korelacija, od 0,7 - 0,9 visoka direktna korelacija, dok je preko 0,9

zastupljena veoma visoka direktna korelacija (Marjanović et al., 2016). Ukoliko pomenuti koeficijent ima vrednosti u navedenim okvirima sa predznakom minus važe iste tvrdnje s tom razlikom što je tada reč o inverznoj korelaciji.

REZULTATI ISTRAŽIVANJA I DISKUSIJA

Na osnovu rezultata sprovedenog istraživanja u Tabeli 1 prikazane su karakteristike sa kojima se studentkinje najviše identifikuju.

Tabela 1. Osobine koje najviše karakterišu studentkinje

<i>Karakteristika</i>	<i>Prosečna vrednost</i>	<i>Karakteristika</i>	<i>Prosečna vrednost</i>
Radoznali	4,24	Svesni osećanja drugih	4,6
Simpatični	4,07	Objektivni	4,17
Vrednujete prijatnu okolinu	4,67	Intuitivni	4,03
Uredni	4,71	Posedujete humane vrednosti	4,67
Iskreni	4,59	Srdačni	4,19
Ljubazni	4,67	Marljivi	4,24
Emocionalno stabilna ličnost	4,29	Ambiciozni	4,21
Zainteresovani za sopstveni izgled	4,5	Poslušni	4,52
Željni prijateljstva	4,07	Želite odgovornost	4,26
Inteligentni	4,14	Samokontrolisani	4,53
Uporni	4,22	Skromni	4,21
Energični	4,36	Odlučujući	4,5
Govorljivi	4,07	Direktni	4,41
S jakim potrebom za sigurnošću	4,16	Samouvereni	4
Veseli	4,71	Stabilni	4,52
Sposobni ste da odvojite osećanja od ideja	4,33	Samopouzdana	4,34
Kompetentni	4,31	Od pomoći ste	4,62
Puni razumevanja	4,72	Sa snažnom potrebom za postizanjem	4,36
Društveni	4,5	Velikodušni	4,53
Posedujete visoko samopoštovanje	4,29	Vođeni logikom	4,12
Zahvalni	4,4	Ljubazni	4,71
		Samopouzdana	4,17

Izvor: Izrada autora

Iz tabele 1 uočava se da se studentkinje mahom identifikuju sa osobinama koje se tradicionalno pripisuju ženama: empatija, kolektivno rešavanje pro-

blema, strpljenje, društvenost i drugo (Rosin, 2016). Međutim, identifikuju se i sa osobinama koje se tradicionalno pripisuju muškarcima kao što su snažna potreba za postizanjem, čvrstina, ambicioznost i slično. Karakteristike sa kojima se studentkinje i studenti najmanje identifikuju date su u Tabeli 2.

Tabela 2. Osobine koje najmanje karakterišu studentkinje i studente

Osobine koje najmanje karakterišu studentkinje		Osobine koje najmanje karakterišu studente	
<i>Karakteristika</i>	<i>Prosečna vrednost</i>	<i>Karakteristika</i>	<i>Prosečna vrednost</i>
Plašljivi	2,22	Plašljivi	2,08
Nesigurni	2,4	Nesigurni	2,33
Pokorni	2,28	Pokorni	1,79
Neiskreni	1,66	Neiskreni	1,71
Neozbiljni	2,07	Neozbiljni	2,25
Bojažljivi	2,64	Bojažljivi	2,21
Vulgarni	1,52	Kolebate se prilikom odlučivanja	2,54
Agresivni	2,09	Vulgarni	2,21
Podložni uticajima	2,4	Agresivni	2,13
Pasivni	2,09	Podložni uticajima	2,46
Stidljivi	2,6	Pasivni	2,21
Danguba ste i oklevate	1,59	Stidljivi	2,63
Obmanjivi	1,9	Danguba ste i oklevate	2,17
Ogorčeni	1,71	Prenagljeni	2,96
-	-	Nervozni	2,96
-	-	Obmanjivi	1,46
-	-	Ogorčeni	1,88
-	-	Sebični	2,13

Izvor: Izrada autora

Iz Tabele 2 uočava se da se studentkinje ne identifikuju sa nekim osobinama koje se tradicionalno pripisuju muškarcima kao što su vulgarnost, egzibicionizam i agresivnost, ali većina osobina sa kojima se studentkinje ne identifikuju pripisuje se ženama. Primećujemo da je 18 zajedničkih karakteristika sa kojima se najmanje identifikuju studenti oba pola (18 karakteristike kod studenata i 14 karakteristika kod studentkinja). Pored osobina sa kojima se ne identifikuju studentkinje studenti su naveli i sledeće osobine: kolebanje prilikom odlučivanja, nervoza, prenatrženost i sebičnost. U Tabeli 3 prikazane su karakteristike sa kojima se studenti najviše identifikuju.

Tabela 3. Osobine koje najviše karakterišu studente

<i>Karakteristika</i>	<i>Prosečna vrednost</i>	<i>Karakteristika</i>	<i>Prosečna vrednost</i>
Hrabri	4,29	Objektivni	4,13
Poseđujete liderske sposobnosti	4,08	Čvrsti	4,29
Vrednujete prijatnu okolinu	4,83	Brzi	4,5
Uredni	4,63	Poseđujete humane vrednosti	4,29
Iskreni	4,42	Poznajete načine funkcionisanja sveta	4,17
Ljubazni	4,33	Srdačni	4,08
Emocionalno stabilna ličnost	4,17	Marljivi	4,13
Zainteresovani za sopstveni izgled	4,5	Dobro informisani	4,29
Željni prijateljstva	4,04	Ambiciozni	4,04
Inteligentni	4,46	Samokontrolisani	4,54
Uporni	4,46	Odlučujući	4,42
Energični	4,04	Direktni	4,25
Snažni	4,08	Samouvereni	4,38
Analitični	4	Stabilni	4,25
Konkurentni	4,08	Samopouzđani	4,42
Veseli	4,08	Taktični	4,17
Sposobni ste da odvojite osećanja od ideja	4	Od pomoći ste	4,71
Kompetentni	4,21	Sa snažnom potrebom za postizanjem	4,33
Puni razumevanja	4,29	Velikodušni	4,38
Društveni	4,25	Vođeni logikom	4,38
Poseđujete visoko samopoštovanje	4,29	Vešti u poslovnim pitanjima	4,17
Zahvalni	4,17	Ljubazni	4,58
Svesni osećanja drugih	4,29	Samopouzđani	4,33

Izvor: Izrada autora

Komparacijom podataka iz Tabele 1 i Tabele 3 primećujemo da se studentkinje identifikuju sa manje karakternih crta ličnosti od studenata. Na osnovu podataka iz Tabele 3 zapaža se da se studenti identifikuju sa više ponuđenih karakteristika od studentkinja i da su pretežno to karakteristike tipične za muškarce (46 osobina, a 11 različitih u odnosu na žene). S druge strane žene su navele 43 osobine, od čega je 8 različitih u odnosu na muškarce. Kod oba pola ispitanika javlja se 35 istih karakteristika, a to su: vrednujete prijatnu okolinu, uredni, iskreni, ljubazni, emocionalno stabilne ličnosti, zainteresovani za sopstveni izgled, željni prijateljstva, inteligentni, uporni, energični, veseli, sposobni da odvojite osećanja od ideje, kompetentni, puni

razumevanja, društveni, sa visokim samopoštovanjem, zahvalni, svesni osećanja drugih, objektivni, sa humanim vrednostima, ambiciozni, marljivi, srdačni, samokontrolisani, odlučujući, direktni, samouvereni, stabilni, samopouzđani, od pomoći, velikodušni, vođeni logikom, sa potrebom za postizanjem, ljubazni, samopouzđani. Ukoliko se uporede odgovori sa odgovorima koje su davali studenti u istraživanju rađenom 2018. godine, postoji visoko poklapanje datih tvrdnji.

Studentkinje se identifikuju sa svega 43 karakteristike, dok se studenti identifikuju sa 46 karakteristika i može se reći da se više od tri četvrtine identifikovanih karakteristika prepoznaje kod oba pola ispitanika, sa tom razlikom što je kod studenata dominantnije maskuline karakteristike. U istraživanju iz 2018. godine više od dve trećine identifikovanih karakteristika prepoznate su kod oba pola ispitanika, što znači da je u novom uzorku poklapanje karakteristika oba pola u većem procentu nego u prethodnom istraživanju. Kod oba pola ispitanika identifikovane su rodno neutralne karakteristike kao što su: društvenost, marljivost, ljubaznost, poštenje, velikodušnost, urednost i drugo. Karakteristike koje se u literaturi pripisuju preduzetnicima, a prepoznate su kod oba pola ispitanika, odnose se na emocionalnu stabilnost, upornost, energičnost, kompetentnost, samouverenost, samopouzđanje, inteligenciju, snažnu potrebu za postignućem i slično. U Tabelama 4 i 5 prikazane su ocene osobina uspešnih preduzetnika date od strane studenata oba pola.

Tabela 4. Osobine uspešnih preduzetnika prema studentima

<i>Karakteristika</i>	<i>Prosečna vrednost</i>	<i>Karakteristika</i>	<i>Prosečna vrednost</i>
Radoznali	4,54	Zahvalni	4,75
Dosledni	4,42	Svesni osećanja drugih	4,21
Imate veliku potrebu za vladanjem	4,25	Brzo se oporavljate od emocional. poremećaja	4,42
Simpatični	4,29	Čvrsti	4,75
Hrabri	4,71	Brzi	4,25
Poseđujete liderske sposobnosti	4,17	Intuitivni	4,17
Vrednujete prijatnu okolinu	4,29	Poseđujete humane vrednosti	4,58
Uredni	4,83	Poznajete načine funkcionisanja sveta	4,67
Kreativni	4,46	Srdačni	4,42
Iskreni	4,33	Marljivi	4,29
Ljubazni	4,92	Dobro informisani	4,63
Emocionalno stabilna ličnost	4,63	Ambiciozni	4,83
Zainteresovani za sopstveni izgled	4,58	Poslušni	4,25

Nezavisni	4,21	Želite odgovornost	4,75
Željni prijateljstva	4,17	Samokontrolisani	4,67
Inteligentni	4,67	Skromni	4,54
Uporni	4,88	Odlučujući	4,75
Energični	4,83	Direktni	4,38
Govorljivi	4,33	Samouvereni	4,33
S jakim potrebom za sigurnošću	4,25	Stabilni	4,67
Snažni	4,46	Samopouzđani	4,58
Analitični	4,25	Nije Vam lako povrediti osećanja	4,46
Konkurentni	4,5	Taktični	4,33
Veseli	4,5	Od pomoći ste	4,58
Imate veliku potrebu za autonomijom	4,33	Sa snažnom potrebom za postizanjem	4,83
Sposobni ste da odvojite osećanja od ideja	4,13	Velikodušni	4,29
Kompetentni	4,79	Vođeni logikom	4,38
Puni razumevanja	4,71	Vešti u poslovnim pitanjima	4,25
Društveni	4,67	Ljubazni	4,96
Poseđujete visoko samopoštovanje	4,17	Samopouzđani	4,75

Izvor: Izrada autora

Tabela 5. Osobine uspešnih preduzetnika prema studentkinjama

<i>Karakteristika</i>	<i>Prosečna vrednost</i>	<i>Karakteristika</i>	<i>Prosečna vrednost</i>
Radoznali	4,43	Svesni osećanja drugih	4,34
Dosledni	4,34	Objektivni	4,33
Imate veliku potrebu za vladanjem	4,33	Brzo se oporavljate od emoc. poremećaja	4,53
Simpatični	4,28	Čvrsti	4,86
Hrabri	4,76	Brzi	4,47
Poseđujete liderske sposobnosti	4,53	Intuitivni	4,4
Vrednujete prijatnu okolinu	4,12	Poseđujete humane vrednosti	4,59
Uredni	4,84	Poznajete načine funkcionisanja sveta	4,71
Kreativni	4,62	Srdačni	4,47
Iskreni	4,41	Marljivi	4,5
Ljubazni	4,86	Dobro informisani	4,66
Emocionalno stabilna ličnost	4,76	Ambiciozni	4,86
Zainteresovani za sopstveni izgled	4,55	Niste sujetni u vezi svog izgleda	4,17
Nezavisni	4,45	Poslušni	4,24
Željni prijateljstva	4,09	Želite odgovornost	4,81

Inteligentni	4,83	Samokontrolisani	4,69
Uporni	4,9	Skromni	4,67
Energični	4,84	Odlučujući	4,83
Sofisticirani	4,03	Direktni	4,48
Govorljivi	4,6	Autoritativni	4,28
S jakim potrebom za sigurnošću	4,36	Samouvereni	4,59
Snažni	4,67	Stabilni	4,72
Analitični	4,4	Samopouzđani	4,64
Konkurentni	4,64	Nije Vam lako povrediti osećanja	4,4
Veseli	4,62	Dominantni	4,03
Imate veliku potrebu za autonomijom	4,52	Taktični	4,45
Sposobni ste da odvojite osećanja od ideja	4,28	Od pomoći ste	4,6
Kompetentni	4,74	Sa snažnom potrebom za postizanjem	4,83
Puni razumevanja	4,24	Velikodušni	4,45
Društveni	4,67	Vođeni logikom	4,52
Poseđujete visoko samopoštovanje	4,26	Vešti u poslovnim pitanjima	4,26
Zahvalni	4,71	Ljubazni	4,95
Egzibicionisti	3,79	Samopouzđani	4,69

Izvor: Izrada autora

Na osnovu analize Tabela 4 i 5 zapaža se da se sve tvrdnje studenata poklapaju sa tvrdnjama studentkinja s tim što one imaju malo širu listu osobina ličnosti preduzetnika od studenata i dominiraju osobine koje se tradicionalno pripisuju muškarcima. To nas upućuje na zaključak da studenti i studentkinje posmatraju uspešnog preduzetnika na gotovo isti način.

Tabela 6. Korelacija između ličnih karakteristika studenata i karakteristika preduzetnika

Correlations			
		M	M_P
M	Pearson Correlation	1	,804**
	Sig. (2-tailed)		,000
	N	92	92
M_P	Pearson Correlation	,804**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	
	N	92	92

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

Izvor: Izrada autora

Tabela 7. Korelacija između ličnih karakteristika studentkinja i karakteristika preduzetnika

Correlations			
		Ž	Ž_P
Ž	Pearson Correlation	1	,737**
	Sig. (2-tailed)		,000
	N	92	92
Ž_P	Pearson Correlation	,737**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	
	N	92	92

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

Izvor: Izrada autora

Od ukupno 66 osobina koje su studentkinje pripisale uspešnom preduzetniku, kod sebe prepoznaju 43, u odnosu na prethodnu grupu studentkinja gde je taj odnos bio 63:36, dok su studenti od 60 kod sebe prepoznali 45 osobina uspešnog preduzetnika. U prethodnoj grupi studenata taj odnos je bio 55:43 osobina, a razlikuje se i spisak osobina.

Tabela 8. Deskriptivna statistika i korelacija između ličnih karakteristika i karakteristika preduzetnika

	M	SD	R
Kako studenti ocenjuju sebe	3,68	0,82	Pearsoonov koeficijent 0,804
Kako studenti ocenjuju osobine preduzetnika	3,80	1,12	
Kako studentkinje ocenjuju sebe	3,72	0,86	Pearsoonov koeficijent 0,737
Kako studentkinje ocenjuju osobine preduzetnika	3,82	1,21	

Izvor: Izrada autora

Prema mišljenju studenata, a na osnovu rezultata analize prikazanih u prethodnim tabelama, zapažamo da postoji visoka direktna korelaciona veza između karakteristika studenata i osobina jednog preduzetnika ($r_{2023} = 0,804$). Međutim, koeficijent korelacije ima manju vrednost u odnosu na isti koeficijent prema istraživanju iz 2018. godine u kome je učestvovala druga grupa studenata ($r_{2018} = 0,938$) i prema kojem je postojala veoma visoka direktna korelaciona veza. Takođe, prema mišljenju studentkinja postoji visoka direktna korelacija između karakteristika studentkinja i osobina preduzetnika ($r_{2023} = 0,737$). I u ovom slučaju koeficijent korelacije je manji u odnosu na koeficijent korelacije iz 2018. godine, ali neznatno ($r_{2018} = 0,855$). Na nivou značajnosti od 0,01, možemo odbaciti drugu hipotezu, a prihvatiti prvu i treću hipotezu.

Tabela 9. Koeficijent korelacije između procena osobina preduzetnika od strane studenata i studentkinja

Correlations			
		M_P	Ž_P
M_P	Pearson Correlation	1	,955**
	Sig. (2-tailed)		,000
	N	92	92
Ž_P	Pearson Correlation	,955**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	
	N	92	92
**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).			

Izvor: Izrada autora

Na osnovu izvršenih analiza zaključujemo da studenti i studentkinje dele mišljenje o tome kakve osobine treba da poseduje preduzetnik jer je na nivou značajnosti od 0,01, a na osnovu prethodne tabele, uočeno je da postoji veoma visoka direktna korelacija između procenjenih osobina uspešnih preduzetnika prema mišljenju studenata i studentkinja ($r = 0,955$). Prema mišljenju svih studenata preduzetnika krasi uglavnom iste osobine. Međutim, pored osobina koje su naveli i studenti, studentkinje su navele još neke osobine koje po njihovom mišljenju karakterišu preduzetnika a to su: sofisticiranost, egzibicionizam, objektivnost, nisu sujetni u vezi svog izgleda, autoritativni su i dominantni. Ukoliko uporedimo rezultate ove analize sa rezultatima analize sprovedene 2018. godine među drugom grupom studenata Visoke poslovne škole strukovnih studija u Leskovcu koeficijent korelacije nove analize je za 1,9 veći od predašnjeg koeficijenta korelacije ($r_{2023} = 0,955 > r_{2018} = 0,936$) što ukazuje na to da su studenti novije generacije bliži po mišljenju kakva je ličnost preduzetnik. Za razliku od sadašnjih studenata predašnji studenti navode neke osobine kao što su vrednovanje prijatne okoline, visoko razumevanje, želja za prijateljstvom i osobina vođe, koje aktuelni studenti nisu ocenili najvišim ocenama. Takođe, studentkinje ranijih generacija, pored onih osobina koje navode sadašnje studentkinje, ističu osobine kao što je marljivost, nezavisnost, analitičnost, vođenost logikom i velika potreba za autonomijom.

ZAKLJUČAK

Navedeno istraživanje ima za cilj identifikovanje stepena slaganja posmatranog uzorka studenata sa osobinama uspešnog preduzetnika. Potvrđene su dve hipoteze: postoji pozitivna korelacija između ličnih karakteristika studenata i osobina uspešnih preduzetnika i u pitanju je veoma visoka ko-

relacija, što potvrđuje rezultate istraživanja drugih istraživača u ovoj oblasti, ali i rezultati istraživanja sprovedenog 2018. godine na drugoj grupi studenata ove Škole. Studenti se nisu odazvala u velikom broju što je jedno od ograničenja ovog istraživanja. Takođe, anketa je plasirana preko Studentske službe i dosta zavisi od frekvencije poseta studenata studentskoj službi sa naznakom da studenti koji su učestvovali u ranijem istraživanju sada ne mogu učestvovati. S obzirom na to da osnovne studije traju tri godine, a specijalističke strukovne godinu dana, master strukovne dve, veliki procenat studenata koji su učestvovali 2018. godine u istraživanju je već završio studije čime se smanjuje ovo ograničenje. Anketni upitnik ima 92 pitanja, zahteva malo vremena, tako da je i ovo jedan od mogućih razloga za mali odziv studenata. Pored toga, dostupnost računara i interneta mogu biti ograničavajući faktori. Svakako je preporuka za dalje istraživanje povećati veličinu uzorka. Može se i proširiti lista pitanja, modifikovati i anketiranje studenata sprovesti na početku i kraju studija kako bi se izmerila učinkovitost studentskog programa na razvoj preduzetničkog duha kod mladih ljudi.

LITERATURA

1. Anderson, D., Sweeney, D., Williams, T., Freeman, J., Shoesmith, E. (2010). *Statistics for business and economics, 2nd Edition*. USA: South-Western Cengage Learning.
2. Avlijaš, R., Avlijaš, G. (2021). *Preduzetništvo*. Beograd: Singidunum.
3. Birley, S. (1988). Female entrepreneurs - are they really any different? *Journal of Small Business Management*, 5 (87), 1 - 19.
4. Bosner, K. (2008). Gender Stereotypes And Self-Perceptions Among College Students. *Journal of Diversity Management, Third Quarter*, 3 (3), 41 - 52.
5. Bruni, A., Gherardi, S., Poggio, B. (2004). Entrepreneur-mentality, gender and the study of women entrepreneurs. *Journal of Organizational Change Management*, 17 (3), 256 - 268.
6. Brush, C. G. (1992). Research on women business owners: past trends, a new perspective and future directions. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 16 (4), 13.
7. Greene, P., Hart, M., Gatewood, E., Brush, C., Carter, N. (2003). Women entrepreneurs: moving front and center: an overview of research and theory. *Coleman White Paper Series*, 1 - 47.
8. Henry, C., Foss, L., Ahl, H. (2015). Gender and entrepreneurship research: A review of methodological approaches. *International Small Business Journal*, 34 (3), 1 - 25.
9. **Intotheminds. (n.d.). Preuzeto 04 19, 2023 sa** <https://www.intotheminds.com/blog/en/entrepreneurship-differences-women-men/>
10. Marjanović, M., Mihailović, I., Spasić, K. (2016). *Statistika u ekonomiji i poslovanju sa zbirkom rešenih zadataka*. Leskovac: Visoka poslovna škola strukovnih studija.
11. McClelland, D. C. (1961). *The achieving society*. Princeton, NJ: D.: Van Norstrand Company. Inc.
12. Neeley, L., Auken, H. V. (2011). Differences Between Female and Male Entrepreneurs' Use of Bootstrap Financing. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 15 (1), 6.
13. Regionalna privredna komora Pančevo (n.d.). Preuzeto 04 19, 2023 sa Regionalna privredna komora Pančevo: http://www.rpkpancevo.com/akti/preduzetnistvo_uvod.pdf

14. Rosin, H. (2016). *Kraj muškaraca i uspon žena*. Hrvatska: VBZ.
15. Schumpeter, J. (1934). *The theory of economic development*. Cambridge: Harvard University Press, MA.
16. Schwartz, E. B. (1976). Entrepreneurship-New female frontier. *Journal of Contemporary Business*, 5 (1), 47 - 76.
17. Sharma, J. K. (2018). *Business Statistics, 4 th Edition*. Noida: VIKAS Publishing Hous.
18. Shmailan, A. B. (2016). Compare the Characteristics of Male and Female Entrepreneurs as Explorative Study. *Journal of Entrepreneurship & Organization Management*, 5 (4), 4 - 7.
19. Spasić, K., Ilić, I. (2018). Ispitivanje korelacije između pola studenata i osobina uspešnih preduzetnika. *LIMEN 2018*, Beograd, 382 - 392.

PRIMERJAVA STROŠKOV RAZLIČITIH NAČINOV ZAPOSLOTITVE V DRŽAVAH EX YU

Urška Longar¹, Malči Grivec²

POVZETEK

Trg dela lahko opredelimo kot nominalni trg, na katerem delujejo delavci in delodajalci. Delavci na trgu lahko najdejo delo za plačilo, delodajalci pa pridobijo za delo pripravljenega delavca. Na trgu dela se med sodelujočima tako določi cena za opravljeno delo. Trgi dela so lahko lokalni ali pa mednarodni. V svojem obsegu so sestavljeni iz manjših trgov, ki se med seboj prepletajo z različnimi kvalifikacijami, spretnostmi, geografskimi lokacijami, plačami, pogoji zaposlovanja, ravno konkurence ter tudi lokacijami delovnega mesta. Delodajalec se pri reševanju potrebe po novih ljudeh pogosto vpraša, katera oblika oziroma vrsta pogodbe bi bila zanj najbolj optimalna, kakšne so sploh razlike med različnimi pogodbami med pravnimi (torej podjetji) in fizičnimi osebami. Nekaj pogostih oblik pogodb, ki urejajo delovna razmerja, so: pogodba o zaposlitvi, podjetna pogodba, pogodba o avtorskem delu, študentska pogodba, začasno ali občasno delo upokojujencev, delo preko kadrovskega agencij ter delo preko s. p. Namen prispevka je narediti primerjavo stroškov posameznih oblik zaposlovanja v državah bivše Jugoslavije, pri tem pa posebno pozornost namenimo obdavčitvi posamezne oblike.

KLJUČNE BESEDE: *trg dela, delodajalec, delojemalec, oblike zaposlitve, stroški zaposlitve.*

ABSTRACT

The labor market can be defined as a nominal market in which workers and employers operate. Workers can find paid work on the market, and employers can find a willing worker. In the labor market, the price for the work performed is thus determined among the participants. Labor markets can be local or international. In their scope, they consist of smaller markets that intertwine with each other with different qualifications, skills, geographical locations, salaries, employment conditions, level of competition and also

1 mr Urška Longar, Univerza v Novem mestu, Fakulteta za ekonomijo in informatiko, Novo mesto, e-mail: uambrozic@gmail.com

2 doc. dr Malči Grivec, Univerza v Novem mestu, Fakulteta za ekonomijo in informatiko, Novo mesto, e-mail: malci.grivec@uni-nm.si

workplace locations. When solving the need for new people, the employer often asks himself which form or type of contract would be the most optimal for him, what are the differences between the various contracts between legal entities (i.e. companies) and natural persons. Some common forms of contracts that regulate employment relationships are: employment contract, undertaking contract, copyright contract, student contract, temporary or occasional work by pensioners, work through staffing agencies and work through sole proprietorships. The aim of the paper is to compare the costs of individual forms of employment in the countries of the former Yugoslavia, paying special attention to the taxation of each form.

KEY WORDS: *labor market, employer, employee, forms of employment, employment costs.*

TRG DELA

Trg dela lahko opredelimo kot nominalni trg, na katerem delujejo delavci in delodajalci. Delavci na trgu lahko najdejo delo za plačilo, delodajalci pa pridobijo za delo pripravljene delavca. Na trgu dela se med sodelujočima tako določi cena za opravljeno delo. Trgi dela so lahko lokalni ali pa mednarodni. Sestavljeni so iz manjših trgov, ki se med seboj prepletajo z različnimi kvalifikacijami, spretnostmi, geografskimi lokacijami, plačami, pogoji zaposlovanja, ravnjo konkurence ter tudi lokacijami delovnega mesta (Krošel, 2015).

Pomemben pojav na trgu dela je tudi mobilnost trga dela, ki prinaša pomembne ekonomske prednosti. Le-ta omogoča zaželeno znanje v trenutku, ko ga delodajalec potrebuje, spodbuja pa tudi kreativno mišljenje, razvoj tehnologije in rast industrije. Seveda, pa je pomembno poudariti, da na individualni ravni mobilnost trga omogoča posameznikom, da se dokažejo in stremijo k napredovanju. Pri tem seveda posegajo po boljših delovnih pogojih in spoznavanju novih krajev (Long in Ferrie, 2013).

V današnjih časih se predvsem med mladimi generacijami pojavljajo nove oblike zaposlitev, pri čemer je treba izpostaviti, da ima večina starejših generacij službo za nedoločen čas s polnim delovnim časom. Mladi pa medtem posegajo po različnih alternativnih možnostih zaposlitve, kot so na primer delo za določen čas (4 ure pri enem delodajalcu, 4 ure pri drugem delodajalcu), ob tem pa imajo ne malokateri na voljo delo od doma in podobne ugodnosti (Breznik, 2014). V naslednjem poglavju tako predstavimo različne načine zaposlitve.

RAZLIČITI NAČINI ZAPOSLOTITVE

Delodajalec se pri reševanju potrebe po novih ljudeh pogosto vpraša, katera oblika oziroma vrsta pogodbe bi bila zanj najbolj optimalna, kakšne

so sploh razlike med različnimi pogodbami med pravnimi (torej podjetji) in fizičnimi osebami. Nekaj pogostih oblik pogodb, ki urejajo delovna razmerja (<https://data.si/blog/vrste-pogodb-ki-urejajo-zaposlovanje>), predstavimo v naslednjih podglavjih.

Pogodba o zaposlitvi

S pogodbo o zaposlitvi se sklene delovno razmerje (področje ureja Zakon o delovnih razmerjih). To je razmerje med delavcem in delodajalcem, v katerem se delavec prostovoljno vključi v organiziran delovni proces delodajalca in v njem za plačilo osebno in nepretrgano opravlja delo po navodilih in pod nadzorom delodajalca. Na podlagi sklenitve te pogodbe je delodajalec dolžan delavca prijaviti v vsa obvezna socialna zavarovanja. Pogodba se lahko sklene za nedoločen ali določen delovni čas ter za polni ali krajši delovni čas (<https://www.mojedelo.com/karierni-nasveti/pogodba-o-zaposlitvi-kaj-morate-vedeti-preden-jo-podpisete-4037>).

Medsebojno razmerje pa ima seveda tudi pravice in dolžnosti, ki se lahko pojavijo, tako na strani delodajalca kot delavca. Na strani delavca s sklenitvijo rednega delavnega razmerja pridejo pravice, kot je povračilo potnih stroškov na delo, povračilo malice, pravica do izplačila regresa za letni dopust, nadomestilo za čas porodniške odsotnosti in druge ugodnosti. Vseeno pa delavec tvega, da podjetje ne izplača vseh obveznosti, ki so določene z zakonom. Teh primerov je seveda manj, vseeno pa se pojavljajo. Seveda pa je v tem primeru delavec dobro pravno zaščiten (https://www.informiran.si/portal.aspx?content=pravice_delavca&showMenu=1&showRightFrame=1).

Pravica delodajalca na podlagi sklenitve delovnega razmerja je seveda kritje bolniškega staleža s strani ZZZS (več kot 30 dni), kritje stroškov zaposlenemu v času porodniške odsotnosti, prav tako s strani ZZZS, doplačilo do minimalne plače s strani države in drugo. Tveganja, ki jih lahko ima podjetje ob tem, pa so v primerjavi z delavčevimi praktično minimalni, vsaj dokler podjetje posluje skladno z veljavno zakonodajo (<https://zakonodaja.com/zakon/zdr/26-clen-pravice-in-obveznosti-delodajalca>).

Ob tem povejmo tudi, da se pogodba o zaposlitvi za nedoločen od pogodbe o zaposlitvi za določen čas bistveno ne razlikuje. Vsebina pogodb je enaka, prav tako gre za enake pravice in obveznosti. Pogodba o zaposlitvi za nedoločen čas tudi ne pomeni, da bo oseba zaposlena v nedogled. Pogodba o zaposlitvi je lahko prekinjena tako s strani zaposlenega kot delodajalca. Povejmo še, da se pogodba o zaposlitvi za določen čas lahko sklene za obdobje, daljše od dveh let, tudi v primeru projektnega dela. Če je delavec po preteku obdobja dveh let premeščen na drugo delovno mesto znotraj iste organizacije, se začne rok za zaposlitev za določen čas šteti znova (slabost za delavca). Širše gledano pa odpovedni rok lahko pomeni za delavca tudi

zamudo priložnosti na trgu, saj delodajalci pogosto ne morejo čakati nove delovne sile tako dolgo. Slabost je tudi, da delodajalec »kontrolira« delavca (čas, delo) in ima posledično manj svobode, kdaj bo delo opravljajal.

Podjemna pogodba (pogodba o delu)

S podjemno pogodbo se podjemnik (delavec) zavezuje opraviti določen posel, kot je na primer izdelava ali popravilo kakšne stvari, telesno ali umsko delo itd., naročnik pa se zavezuje, da mu bo za to plačal. Podjemna pogodba se največkrat uporablja pri obrtniških delih in popravilih, gradbeniških delih, varstvu otrok, čiščenju prostorov ipd.

Prednosti podjemne pogodbe je veliko. Lahko jo skleneta fizična in pravna oseba ali dve fizični osebi. Podjemna pogodba se sklene samo za čas dokončanja določenega dela. Omeniti moramo tudi, da je to ena izmed preprostejših poti do dodatnega zaslужka ter da omogoča izjemno fleksibilnost. Podjemna pogodba določa, kakšno delo je treba opraviti ter v katerem časovnem obdobju. Izvajalec ima nato možnost, da si potek dela znotraj tega obdobja organizira sam. Ker se podjemna pogodba nanaša na opravljanje določenega dela, česar pokazatelj je končni rezultat, pri izvajanju delovnih aktivnosti ni treba delati 8 ur na dan. Prednost je tudi, da jo lahko sklenemo ne glede na naš zaposlitveni status. Ker podjemna pogodba ni pogodba o zaposlitvi, jo lahko sklenejo že zaposlene osebe, posamezniki s statusom študenta ali upokojenca, pa tudi osebe, vpisane v evidenco brezposelnih (<https://data.si/blog/prednosti-podjemne-pogodbe>).

Seveda obstajajo tudi slabosti. S podpisom podjemne pogodbe podjemnik ne dobi vseh pravic in bonitet, ki jih imajo redno zaposlene osebe. Slabost je tudi slaba socialna varnost, saj podjemniku ne omogoča zavarovanja za starševsko varstvo ali brezposelnost. Naročnik plača le prispevek za poškodbe pri delu ali poklicno bolezen. Poleg tega podjemniki ne prejmejo regresa in plačila potnih stroškov, opravljanje dela pa se jim tudi ne šteje v delovno dobo. Slabost podjemne pogodbe je tudi v tem, da je visoko obdavčena. Zanemariti ne smemo niti količine odgovornosti, ki jo sprejema izvajalec, saj je plačilo odvisno zgolj od rezultatov. Če dogovorjeni rezultati niso doseženi, naročniku ni treba plačati, ne glede na to, koliko dela je podjemnik opravil.

Pogodba o avtorskem delu

Z avtorsko pogodbo o naročilu dela se avtor zaveže, da bo opravil določeno delo in opravljeno posredoval naročniku, naročnik pa se zaveže, da mu bo za to plačal honorar. Vsebina avtorske pogodbe je avtorsko delo s področja književnosti, znanosti in umetnosti. Glede ostalih sestavin avtorske pogodbe se uporabljajo določbe o podjemni pogodbi. Avtorska pogodba je

torej zelo podobna podjemni pogodbi, uporablja pa se lahko samo takrat, kadar je njen predmet določeno avtorsko delo, v vseh ostalih primerih pride v poštev podjemna pogodba (<https://data.si/blog/kaj-je-avtorsko-delo>).

Prednosti in slabosti so enake kot pri podjetni pogodbi.

Študentsko delo

Študentsko delo je občasno ali začasno delo, ki ga študent, dijak ali druga upravičena oseba opravlja prek pooblaščen organizacije (študentski servisi, Zavod Republike Slovenije za zaposlovanje, agencije za delo) na podlagi napotnice. Pravna podlaga za študentsko delo je napotnica, ne pa npr. pogodba o delu oziroma o zaposlitvi in tudi ne avtorska pogodba. Delo prek študentskega servisa po napotnici lahko opravlja le oseba s statusom študenta oziroma s statusom dijaka, ki je že dopolnila 15 let in ni hkrati že zaposlena oziroma vpisana v evidenco brezposelnih oseb na zavodu (<https://www.gov.si/teme/zacasno-in-obcasno-delo-dijakov-in-studentov>).

Študentsko delo je uporabno, ko se podjetje srečuje z občasnim povečanim obsegom dela in potrebuje dodaten kader za kratek čas in to ne glede na to, ali potrebuje delovno silo za nižje kvalificirana dela ali pa potrebuje visoko usposobljen kader. Prav tako velja, da je kadrovanje študentov preko študentskega servisa hitro in učinkovito zaposlovanje. Prav tako so študenti prilagodljivi glede delovnega časa, zato jih podjetje najame za delo po potrebi in ne za polni delovni čas. Stroški zaposlitve študentov so v večini nižji od rednih oblik zaposlitve, prav tako podjetje in študent ne skleneta pogodbe o zaposlitvi, zato lahko v katerem koli trenutku prenehata s sodelovanjem. Mladi v podjetja pogosto prinašajo svežo energijo in nove ideje, zato se študentsko delo pogosto prevesi tudi v prvo zaposlitev.

Prednosti za »delojemalca« pa so hitra možnost zaposlitve, fleksibilnost, nabiranje izkušenj že med študijskim časom, dodaten zaslužek ter seveda možnost zaposlitve po zaključku študija. Slabost pa seveda je, da lahko iz danes na jutri ostane brez dohodka.

Začasno ali občasno delo upokoјencev

Upokoјenec lahko to delo opravlja največ 60 ur v koledarskem mesecu. Neizkoriščenih ur ne more prenašati v naslednji koledarski mesec. Največ 3-krat letno je lahko ta omejitvev tudi 90 ur v koledarskem mesecu, vendar pa seštevek ur opravljenega začasnega in občasnega dela s strani delavca v koledarskem letu ne sme preseči 720 ur (<https://www.informiran.si/portal.aspx?content=obcasno-delo&showMenu=1&showRightFrame=1>).

Prednosti so, da lahko upokoјenci zaslužijo dodaten denar. Prav tako omogoča, da upokoјenci ostanejo aktivni tudi po upokoјitvi in poiščejo popoldansko delo, kar poleg dodatnega dohodka ohranja duševno in fizično

aktivnost ter omogoča druženje in povezovanje z drugimi ljudmi. Slabost je določen najvišji skupni dohodek.

Zaposlitve preko kadrovske agencije

Osnovni namen kadrovskih agencij je, da pomagajo iskalcem zaposlitve pri iskanju novih delovnih mest, delodajalcem pa pomagajo najti ustrezne kadre za zasedbo prostih delovnih mest. V Sloveniji so agencijski delavci zaščiteni s strani zakonodaje in morajo imeti enake pravice in pogoje dela kot delavci, zaposleni neposredno pri podjetju. Tako agencijskim delavcem pripadajo enake ugodnosti kot drugim v podjetju (regres, nadurno delo, dodatki za nočno delo...). Velja tudi, da se sicer preko agencije zaposli za določen delovni čas, vendar po zakonodaji mora kratkoročna zaposlitev čez neko časovno obdobje preiti v zaposlitev za nedoločen čas (<https://master-job.si/2022/05/02/prednosti-zaposlitve-preko-kadrovske-agencije>).

Prednosti so tako za delavca kot za podjetja. Slednja bodo po vsej verjetnosti hitreje našla kakovostnejše kandidate, hkrati pa agencija podjetjem omogoča, da se osredotočijo na svojo osnovno dejavnost. Agencija izpelje celoten selekcijski proces, ki je tudi hitrejši (poznavanje delavcev od prej). Podjetje je tudi bolj prilagodljivo glede števila delavcev v primeru nepredvidljivih situacij na trgu. Tudi v primeru neustreznega delavca se le-tega hitro zamenja.

Delavec pa dobi primerno službo, kar mu glede na mrežo strank agencije uspe hitreje. Prav tako ustrezne kandidate pokličejo (baza strank) ne glede na to, ali so se prijavi na delovno mesto ali ne. Izkušnje kažejo, da se delavci iz brezposelnosti učinkovito in hitro vračajo v zaposlitev in vzpostavljajo boljše odnose s potencialnim delodajalcem, začetniki preko sistema najema pridobivajo potrebne delovne izkušnje (<https://atama.si/S4110/D22623/Prednosti+zaposlitvenih+agencij>). Je pa res, da ni nujno, da taki delavci čutijo pripadnost podjetju (slabost).

Delo preko s. p.

Najprej moramo povedati, da tu ne gre za obliko zaposlitve. A se dogaja, da namesto da bi delavca zaposlili, od njega pričakujejo, da bo odprl s. p. in za njih opravljal dejavnost, za svoje delo pa izstavljal račune. Kljub temu pa velja, da se je obseg »zaposlitev« preko s. p., deloma tudi zaradi povečane davčne obremenitve podjetnega in avtorskega dela, v zadnjem času bistveno povečal. Obremenitev je pri takem razmerju namreč bistveno manjša kot pri ostalih oblikah dela (<https://neda.si/blog/delo-preko-sp-ja-kdaj-ja-in-kdaj-ne-20>).

Delodajalci lahko na ta način racionalizirajo svoje poslovanje, a obstaja nevarnost, da se tako delo hitro prelevi v odvisno delovno razmerje (samo-

stojni podjetnik delo opravlja v prostorih podjetja, v delovnem času, ki velja za ostale zaposlene, po navodilih in pod nadzorom odgovorne osebe podjetja ter uporablja delovno opremo podjetja (<https://mladipodjetnik.si/novice-in-dogodki/novice/samostojni-podjetnik-odvisno-delovno-razmerje>), kar pa ni zakonito. Torej je v primeru nadzora kaznovan z globo, prav tako pa se prihodke s. p. davčno obravnava kot dohodke iz delovnega razmerja ali kot dohodke iz drugega pogodbenega razmerja. Na podlagi tega pa se obračunajo dodatne davčne obveznosti (dohodnina in prispevki za socialno varnost in tudi pripadajoče zamudne obresti), ki jih mora plačati delodajalec. Ob odvisnem razmerju pa je treba ločiti ekonomsko odvisne osebe, ki jih ZDR določa kot posebnost. Zakon predvideva vrsto opravljanja dela z elementi delovnega razmerja, v okviru katere prekvalifikacija v delovno razmerje ni zahtevana (<https://mladipodjetnik.si/novice-in-dogodki/novice/samostojni-podjetnik-odvisno-delovno-razmerje>).

Kljub temu da tovrstno delo za delavca lahko predstavlja določeno svobodo, pa ima bistveno manj pravic, kot bi jih imel v primeru redne zaposlitve – v primeru bolniške nima kritega nadomestila, nima plačila za čas dopusta, ni regresa...

V nadaljevanju primerjamo stroške posamezne oblike zaposlovanja, pri čemer bomo poiskali podatke ne samo za Slovenijo, temveč tudi za države na območju bivše Jugoslavije (EX YU).

PRIMERJAVA STROŠKOV RAZLIČNIH NAČINOV ZAPOSLOTITVE

Primerjavo stroškov različnih načinov zaposlitve smo izdelali za 6 držav na področju EX YU. S primerjavo smo prišli do ugotovitve, da se posamezne oblike zaposlovanja med državami seveda razlikujejo, prav tako pa se razlikujejo stroški in obdavčitve posamezne oblike.

Primerjava stroškov različnih načinov zaposlovanja v Sloveniji

Kot vidimo v spodnji tabeli 1, smo primerjali stroške različnih načinov zaposlitve v Sloveniji. Primerjali smo stroške pogodbe o zaposlitvi, podjetniške pogodbe, avtorske pogodbe, študentskega dela in začasnega oziroma občasnega dela upokoјencev. Pri tem smo prišli do zaključka, da je z vidika stroškov za delodajalca pri bruto dohodku 2.000,00 € najbolj ugodna avtorska pogodba, kjer je delodajalčev strošek minimalen in znaša le 2.000 € osnove + 187,60 € dajatev. Najdražja oblika za delodajalca bi v našem primeru znašala podjetniška pogodba, ki pa delodajalca stane 2.000,00 € + 687,60 € dajatev. Z vidika zaposlenega (ki želi opravljati 40 ur dela tedensko) pa je najbo-

ljša izbira redna pogodba o zaposlitvi, ki mu prinese neto dohodek v višini 1.334,22 €.

Tabela 1. Izračuni različnih načinov zaposlitve (z upoštevanjo splošno davčno olajšavo)

Izračuni različnih načinov zaposlitve (z upoštevanjo splošno davčno olajšavo)						
Pogodba o zaposlitvi			Podjemna pogodba		Študentsko delo	
OSNOVNA BRUTO PLAČA	2.000,00 €		BRUTO ZNESEK ZA OPRAVLJENO DELO	2.000,00 €	BRUTO DOHODEK NA NAPOTNICO	2.000,00 €
OLAJŠAVE			Normirani stroški (10%)	200,00 €	PRISPEVKI ŠTUDENTA	
Splošna olajšava	416,67 €		PRISPEVKI DELOJEMALCA		Prispevek PIZ (15,5%)	310,00 €
PRISPEVKI OD BRUTO PLAČE			Prispevek PIZ (15,5%)	310,00 €	Akontacija dohodnine (25%)	372,50 €
Prispevki za socialno varnost (22,1%)	442,00 €		Prispevek ZZ (6,36%)	127,20 €	NETO DOHODEK	1.317,50 €
Prispevek za pokojninsko in invalidsko zavarovanje (15,50%)	310,00 €		Osnova za izračun davčnega odtegljaja	1.362,80 €	PRISPEVKI DELODAJALCA	
Prispevek za zdravstveno zavarovanje (6,36%)	127,20 €		Davek (25%)	340,70 €	Prispevek PIZ (8,85%)	177,00 €
Prispevek za zaposlovanje (0,14%)	2,80 €		NETO ZNESEK ZA OPRAVLJENO DELO	1.222,10 €	Prispevek ZZ (6,36%)	127,20 €
Prispevek za starševsko varstvo (0,10%)	2,00 €		PRISPEVKI DELODAJALCA		Prispevek za poškodbe pri delu in poklic	10,60 €
DOHODNINE			Prispevek PIZ (8,85%)	177,70 €	Koncesijska dajatev (16%)	320,00 €
Akontacija dohodnine	223,79 €		Prispevek ZZ (0,53%)	10,60 €	Dodatna koncesijska dajatev (2%)	40,00 €
Osnova	1.141,33 €		Poseben davek na prejemke (25%)	500,00 €	DDV na koncesijsko dajatev (22%)	148,46 €
OBRAČUNSKÉ STOPNJE (2. razred, 26 %) od 729,58 € do 2.145,83 €			CELOTNI STROŠEK IZPLAČEVALCA	2.687,60 €	STROŠEK DELODAJALCA	2.823,26 €
NETO PLAČA (ZA IZPLAČILO)	1.334,22 €					
PRISPEVKI NA BRUTO PLAČO (delodajalec)			Avtorska pogodba		Začasno ali občasno delo upokojencev	
Prispevki za socialno varnost (16,10%)	322,00 €		BRUTO ZNESEK ZA OPRAVLJENO DELO	2.000,00 €	BRUTO DOHODEK	2.000,00 €
Prispevek za pokojninsko in invalidsko zavarovanje (8,85%)	177,00 €		PRISPEVKI DELOJEMALCA		Normirani stroški (10%)	200,00 €
Prispevek za zdravstveno zavarovanje (6,56%)	131,20 €		Prispevek PIZ (15,5%)	310,00 €	Prispevek ZZ (6,36%)	127,20 €
Prispevek za zaposlovanje (0,06%)	1,20 €		Prispevek ZZ (6,36%)	127,20 €	DAVČNA OSNOVA	1.672,80 €
Prispevek za poškodbe pri delu (0,53%)	10,60 €		Osnova za izračun davčnega odtegljaja	1.362,80 €	Akontacija dohodnine (25%)	418,20 €
Prispevek za starševsko varstvo (0,10%)	2,00 €		Davek (25%)	340,70 €	NETO IZPLAČILO	1.454,60 €
SKUPNI STROŠEK DELODAJALCA	2.322,00 €		NETO ZNESEK ZA OPRAVLJENO DELO	1.222,10 €	Prispevek PIZ (8,85%)	177,00 €
			PRISPEVKI DELODAJALCA		Prispevek ZZ	6,07 €
			Prispevek PIZ (8,85%)	177,70 €	Dajatev od začasnega ali občasnega dela	500,00 €
			Prispevek ZZ (0,53%)	10,60 €	CELOTNI STROŠEK IZPLAČEVALCA	2.683,07 €
			CELOTNI STROŠEK IZPLAČEVALCA	2.187,60 €		

Vir: Lastni vir, 2023.

Primerjava stroškov redne zaposlitve v ostalih državah EX YU in cilji raziskave

Pri ostalih državah EX YU smo se osredotočili le na redno delovno razmerje, pri čemer smo primerjali celotne stroške zaposlitve na Hrvaškem, v Bosni in Hercegovini, Srbiji, Severni Makedoniji in Črni gori. Zaradi raznolikosti stroškov posamezne izračune za 5 navedenih držav prikažemo v nadaljevanju poglavja.

Hrvaška

Pri izračunih za plače za redno delovno razmerje na Hrvaškem pridemo do zaključka, da ima zaposleni ob 2.000,00 € bruto plače neto izplačilo 1.347,69 €, kar pa je zelo podobno končnemu izračunu v Sloveniji. Na Hrvaškem zaposleni, kot vidimo v tabela 2, prispeva v pokojninski steber, davek na dohodek in pa prispevke iz naslova delovnega razmerja v skupni višini 652,31 €.

Tabela 2. Izračun stroškov redne zaposlitve na Hrvaškem

Pogodba o zaposlitvi	
OSNOVNA BRUTO PLAČA	2.000,00 €
I. stup mirovinskog osiguranja	400,00 €
Dohodak	1.600,00 €
Ukupni odbitak	530,90 €
Osnovica za porez i prirez	1.069,10 €
Porez (20 %)	213,82 €
Prirez (18 %)	38,49 €
Ukupni doprinosi iz plaće	400,00 €
NETO PLAČA	1.347,69 €
Prispevek za zdravstveno zavarovanje delodajalec (16,50 %)	330,00 €
SKUPNI STROŠEK DELODAJALCA	2.330,00 €

Vir: Lastni vir, 2023.

Bosna in Hercegovina

Pri izračunih za plače za redno delovno razmerje v Bosni in Hercegovini smo morali izračun razdeliti na primer zaposlitve v Federaciji Bosne in Hercegovine in pa Republiki Srpski. Pridemo do zaključka, da ima zaposleni ob 2.000,00 € bruto plače v Bosni in Hercegovini 1.376,55 € neto plače, v Federaciji Bosne in Hercegovine pa skoraj 100,00 € manj, in sicer 1.242,00 €. Največja razlika je v višini prispevka za nezaposlenost, ki je v Federaciji BiH višji za 0,9 %, kakor prikazuje tabela 3.

Tabela 3. Izračun stroškov redne zaposlitve v Bosni in Hercegovini

Pogodba o zaposlitvi - Republika Srbska		Pogodba o zaposlitvi - F-BiH	
OSNOVNA BRUTO PLAČA	2.000,00 €	OSNOVNA BRUTO PLAČA	2.000,00 €
Doprinosi (31 %)	620,00 €	Doprinosi (31 %)	620,00 €
PIO (18,5 %)	370,00 €	PIO (17 %)	340,00 €
Zdravstvo (10,20 %)	20,40 €	Zdravstvo (12,50 %)	25,00 €
DZ (1,7 %)	34,00 €	Nezaposlenost (1,5 %)	30,00 €
Nezaposlenost (0,6 %)	12,00 €	Lični odbitak	0,00 €
Lični odbitak	1.000,00 €	Porez	138,00 €
Umanjenje po PK	/	ISPLATA RADNIKU	1.242,00 €
Porez	0,00 €		
Neto plata	1.380,00 €		
Doprinos za solidarnost	3,45 €		
ISPLATA RADNIKU	1.376,55 €		

Vir: Lastni vir, 2023.

Srbija

Pri izračunih za plače za redno delovno razmerje v Srbiji smo uporabili enako osnovo, torej predpostavljamo, da ima zaposleni 2.000,00 € bruto plače (uporabili smo menjalni tečaj Banke Slovenije na dan 6. 11. 2023). Neto izplačilo zaposlenega tako na dan preračuna znaša 1.420,77 €, kar pa je v primerjavi s Slovenijo, Hrvaško in Bosno in Hercegovino najvišji znesek neto izplačila (tabela 4).

Tabela 4. Izračun stroškov redne zaposlitve v Srbiji

Pogodba o zaposlitvi	
OSNOVNA BRUTO PLAČA	234.429,00 RSD (2.000,00 €)
Poresko oslobođenje	21,712.00 RSD
Poreska osnovica	212,717.00 RSD
Porez (10 %)	21,271.70 RSD
Najviša osnovica doprinosa	500,360.00
Osnovica za doprinose	234,429.00 RSD
PIO (14%)	32,820.06 RSD
Zdravstveno osiguranje (5,15 %)	12,073.09 RSD
Doprinosi za nezaposlenost (0,75 %)	1,758.22 RSD
Porez i doprinosi na teret zaposlenog (29,90 %)	67,923.07 RSD (579,61 €)
NETO PLATA	166,505.93 RSD (1.420,77 €)
Doprinosi na teret poslodavca	
PIO (10 %)	23,442.90 RSD
Zdravstveno osiguranje (5,15 %)	12,073.09 RSD
UKUPAN TROŠAK ZARADE	269,944.99 RSD (2.303,40 €)

Vir: Lastni vir, 2023.

Severna Makedonija

Pri izračunih za plače za redno delovno razmerje v Severni Makedoniji ob osnovi 2.000,00 € bruto plače (uporabili smo menjalni tečaj Banke Slovenije na dan 6. 11. 2023) neto izplačilo zaposlenega na dan preračuna znaša 1.310,08 €, kot je prikazano v tabeli 5. Vidimo, da zaposleni v Makedoniji plača 10 % davka na dohodek in pa približno 559,00 € prispevkov.

Tabela 5. Izračun stroškov redne zaposlitve v Severni Makedoniji

Pogodba o zaposlitvi	
OSNOVNA BRUTO PLAČA	123.363,00 MKD (2.000,00 €)
PRISPEVKI	
Prispevek za penzijo	23.192,00 MKD
Prispevek za zdravstveno zavarovanje	9.252,00 MKD
Prispevek za zaposlovanje	1.480,00 MKD
Dodatni prispevek za primer poškodbe	617,00 MKD
DAVEK(10 %)	8.003,00 MKD
NETO PLAČA	80.819,00 MKD (1.310,08 EUR)

Vir: Lastni vir, 2023.

Črna gora

Pri izračunih za plače za redno delovno razmerje v Črni gori pridemo do zaključka, da ima zaposleni ob 2.000,00 € bruto plače neto izplačilo 1.513,00 €, kar pa je v primerjavi z ostalimi državami najvišje izplačilo neto plače ob isti bruto osnovi. Kot je prikazano v tabeli 6, sem za izračun uporabila primer zaposlitve v mestu Podgorica. Olajšava se namreč razlikuje po mestih (za Podgorico in Cetinje le-ta znaša 15 %, za ostala mesta pa 13 %).

Tabela 6. Izračun stroškov redne zaposlitve v Črni gori

Pogodba o zaposlitvi (primer Podgorica)	
OSNOVNA BRUTO PLAČA	2.000,00 €
Posebni dio zarade	63,00 €
Koeficijent složenosti	21,52
Minuli rad	10000
Obračunska vrijednost koeficijenta	90,00 €
PRISPEVKI ZAPOSLENEGA	
Porez na dohodak fizičkih lica	177,00 €
Doprinos za PIO (na teret zaposlenog)	300,00 €
Doprinos za zdravstveno osiguranje (na teret zaposlenog)	0,00 €
Doprinos za nezaposlenost (na teret zaposlenog)	10,00 €
Porez zbirno na teret poslodavca	487,00 €
NETO PLAČA	1.513,00 €
PRISPEVKI DELODAJALCA	
Doprinos za PIO (na teret poslodavca)	110,00 €
Doprinos za zdravstveno osiguranje (na teret poslodavca)	0,00 €
Doprinos za nezaposlenost (na teret poslodavca)	10,00 €
Fond rada	4,00 €
Sindikar	4,00 €
Privredna komora	5,40 €
Porez zbirno na teret zaposlenog	133,40 €
Pririz (Za Podgoricu i Cetinje unesite 15%, ostali gradovi 13%)	26,55 €
CELOTEN STROŠEK DELODAJALCA	2.159,95 €

Vir: Lastni vir, 2023.

Po primerjavi stroškov redne zaposlitve za 6 držav na področju bivše Jugoslavije (EX YU) pridemo do zaključka, da med državami prihaja do velikega razhajanja pri obračunu plače za redno zaposlitev. Razlika namreč ni samo v davčni stopnji, temveč tudi v prispevkih, ki jih zaposleni plačujejo (zdravstveni, pokojninski in drugi). Če bi države razvrstili od tiste z največjim neto izplačilom pa do tiste z najnižjim neto izplačilom (ob enaki bruto osnovi 2.000,00 €), bi prišli do naslednje lestvice: Črna gora, Srbija, Republika Srbska, Hrvaška, Slovenija, Severna Makedonija in Federacija Bosne in Hercegovine. V naslednjem poglavju smo za omenjenih 6 držav izdelali anketo, s katero smo preučili različne načine zaposlitve na območju EX YU v praksi.

RAZISKAVA O POSAMEZNIH OBLIKAH ZAPOSLOTITVE

Namen raziskave je ugotoviti oz. proučiti razloge za izbor posamezne vrste zaposlitve ter obseg posameznih zaposlitev v praksi. In sicer smo želeli narediti primerjavo med državami.

Cilji:

- Proučiti razloge za izbor posameznih oblik zaposlitve: raziskati, kateri dejavniki so ključni pri odločitvi delodajalcev za določeno obliko zaposlitve, vključno s stroški, enostavnostjo prenehanja delovnega razmerja, davčno obremenitvijo ter razlogi za zaposlovanje.
- Analizirati obseg posameznih oblik zaposlitve v praksi: razumeti, kako se različne oblike zaposlitve razlikujejo v praksi med podjetji in državami ter kakšen je delež zaposlenih v posameznih oblikah zaposlitve.

Raziskovalni vprašanji:

- RV1: Kakšen vpliv imajo stroški zaposlitve, enostavnost prenehanja delovnega razmerja, davčna obremenitev in razlogi za zaposlovanje na odločitve delodajalcev pri izbiri posamezne oblike zaposlitve?
- RV2: Kakšne so razlike v uporabi različnih oblik zaposlitev med državami glede na velikost podjetja in panogo ter kateri dejavniki vplivajo na te razlike?

Metodologija

Uporabili smo kvantitativno metodo raziskovanja, in sicer smo uporabili tehniko anketiranja. Anketa z naslovom »Različni načini zaposlitve – Different ways of employment« je obsegala 11 vprašanj, ki so se nanašala na različne načine zaposlitve.

Anketa je bila objavljena na spletni strani Gospodarske zbornice Dolenjske in Bele krajine, družbenem omrežju Facebook (osebni profili, stran Fakultete za ekonomijo in informatiko Univerze v Novem mestu) in poslana preko e-pošte osebnim kontaktom v vseh 6 državah. Vse te smo prosili, da povezavo ankete posredujejo naprej oziroma jo delijo na družbenih omrežjih.

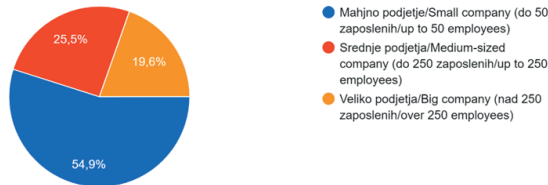
Anketa je bila na voljo za izpolnjevanje od 24. 10. 2023 do vključno 8. 11. 2023 do 23.59.

Vzorec

Anketo so izpolnili 104 anketiranci, in sicer smo v vzorec zajeli največji del anketirancev/podjetij s sedežem v Sloveniji, natančneje kar 44,2 %, 30,8 % podjetij ima sedež v Srbiji, 11,5 % v Bosni in Hercegovini, 9,6 % v Severni Makedoniji, najmanjši delež pa na Hrvaškem, in sicer le 2 podjetji oz. 3,8 %. Iz Črne gore na žalost nismo dobili nobenega odgovora.

Pri drugem vprašanju nas je zanimala velikost podjetja glede na število zaposlenih. Iz grafa 1 vidimo, da je največ podjetij majhnih (do 50 zaposlenih), natančneje več kot polovica (54,9 %). Srednje velikih podjetij je 25,5 %, velikih pa najmanj, in sicer 19,6 %.

Graf 1. Velikost podjetij



Vir: Anketa, 2023.

V nadaljevanju nas je zanimala dejavnost anketiranih podjetij. Ugotavljamo, da je največji delež podjetij iz panoge izobraževanja in drugih raznovrstnih poslovnih dejavnosti (po 13,7 % anketirancev). Še štiri panoge pa so dosegale višji delež v vzorcu, in sicer 9,8 % podjetij deluje v finančnih in zavarovalniških aktivnostih, informacijskih in komunikacijskih dejavnostih, gostinstvu ter na drugih področjih dela. Ostale dejavnosti so bile zastopane v manjšem obsegu.

Rezultati in interpretacija

Od anketirancev smo najprej pričakovali, da ocenijo pomembnost posameznih dejavnikov, na osnovi katerih se odločajo za obliko zaposlitve za novega delavca. Anketiranci so morali posamezni dejavnik oceniti z ocenami od 1 do 5, pri čemer velja 1 – sploh niso pomembni, 5 – so zelo pomembni. Spodaj prikazemo povprečno oceno posameznega dejavnika na podlagi odgovorov anketirancev:

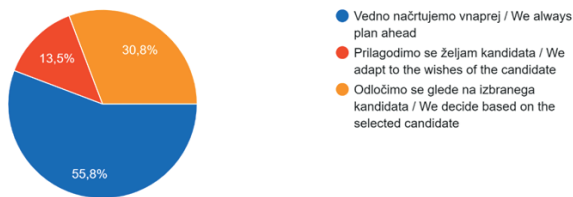
- a) skupni strošek dela (povprečna ocena 3,62),
- b) neto dohodek zaposlenega (povprečna ocena 3,42),
- c) enostavnost prenehanja delovnega razmerja (povprečna ocena 3,44),
- d) davčna obremenitev podjetja (povprečna ocena 3,48),
- e) davčna obremenitev zaposlenega – kandidata (povprečna ocena 3,10),
- f) razlog zaposlovanja (začasen povečan obseg dela) (povprečna ocena 3,77),
- g) razlog zaposlovanja (trajno povečanje obsega dela) (povprečna ocena 3,90),
- h) razlog zaposlovanja (nadomeščanje porodniškega dopusta) (povprečna ocena 3,56),

- i) razlog zaposlovanja (delo na projektih) (povprečna ocena 3,61),
- j) število zaposlenih (povprečna ocena 3,10),
- k) starost kandidata (povprečna ocena 2,77),
- l) zdravstveni status kandidata (povprečna ocena 3,12),
- m) status državljanstva (državljan, lokalni prebivalec, tujec) (povprečna ocena 2,79),
- n) oddaljenost bivanja od mesta dela (povprečna ocena 2,71),
- o) želja kandidata (povprečna ocena 3,21),
- p) družinski status (poročen, samski ...) (povprečna ocena 2,27),
- q) starševstvo kandidata (povprečna ocena 2,37),
- r) spol kandidata (povprečna ocena 2,31).

V splošnem lahko trdimo, da so podjetjem najpomembnejši dejavniki zaposlovanja stroški podjetja in neto dohodek zaposlenega ter razlogi zaposlovanja oz. enostavnost prenehanja delovnega razmerja, medtem ko osebnim lastnostim (starost, družinski status, državljanstvo ...) zaposlenih ne dajejo velikega pomena (povprečna stopnja strinjanja manjša od 3). To kaže na to, da podjetja pri posamezni obliki zaposlovanja ne dajejo pomembnosti osebnim podatkom zaposlenega, kar pa je po našem mnenju povezano tudi z novo miselnostjo, da je pri zaposlitvi treba vključevati vse osebe, ne glede na njihovo poreklo, spol itd.

Pri šestem vprašanju nas je zanimalo, ali podjetje načrtuje obliko zaposlitve že ob razpisu ali se prilagodijo izbranemu kandidatu. Kot vidimo na grafu 2, večina podjetij (55,8 %) načrtuje obliko zaposlitve že vnaprej. Približno tretjina se jih prilagodi glede na izbranega kandidata. Manjši del (13,5 %) pa obliko zaposlitve določi glede na kandidatovo željo.

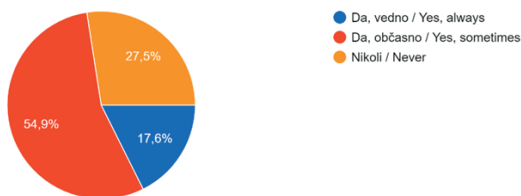
Graf 2. (Ne)načrtovanje oblike zaposlitve



Vir: Anketa, 2023.

Sedmo vprašanje se je glasilo: Ali na izbor osnove zaposlitve vplivajo spodbude države za zaposlovanje posameznih skupin zaposlenih? Kot vidimo na grafu 3, je 54,9 % anketirancev odgovorilo, da spodbude države občasno vplivajo na izbor osnove zaposlitve. Skoraj 20 % pa jih je odgovorilo, da spodbude države nikoli ne vplivajo na izbor.

Graf 3. Državne spodbude in oblike zaposlitve



Vir: Anketa, 2023.

Z raziskavo smo želeli ugotoviti tudi, ali ima podjetje omogočeno hibridno obliko zaposlitve. Večina podjetij (51,9 %) ima obvezno 100-odstotno prisotnost na delovnem mestu, 25 % podjetij ima omogočeno hibridno delo, a še vedno pretežno (več kot polovica) na lokaciji. Manjši delež, in sicer 15,4 % anketiranih podjetij, ima omogočeno več kot polovično opravljanje dela od doma. Najmanjši delež podjetij (7,7 %) pa ima omogočeno, da zaposleni delo opravljajo v celoti od doma.

Za bolj kompleksno predstavo o obsegu posameznih oblik zaposlitev smo anketirance vprašali, kakšen je delež zaposlenih v njihovem podjetju glede na posamezno obliko zaposlitve. Anketiranci so morali posamezne oblike oceniti z naslednjimi deleži: do 20 %, od 21 % do 40 %, od 41 % do 60 %, od 61 % do 80 %, nad 80 %. Spodaj prikazemo najbolj pogosto izbrano posamezno možnost, na podlagi česar sklepamo, da je redna pogodba o zaposlitvi za nedoločen čas še vedno prva izbira delodajalca.

- Redna pogodba o zaposlitvi za nedoločen čas: 46 odgovorov za nad 80 %.
- Redna pogodba o zaposlitvi za določen čas: 44 odgovorov za do 20 %.
- Podjemna ali avtorska pogodba: 46 odgovorov za do 20 %.
- Študentsko delo: 56 odgovorov za do 20 %.
- Druge oblike: 64 odgovorov za do 20 %.

Pri desetem vprašanju smo podjetja neposredno vprašali, katera oblika zaposlitve jim je kot delodajalcu najbolj v interesu. Kot pričakovano je zdaleč najbolj priljubljena redna pogodba o zaposlitvi (71,2 % odgovorov). Naslednji obliki z občutno manjšim deležem (9,6 %) sta podjemna pogodba in študentsko delo. Nekaj manj (7,7 %) je takšnih podjetij, ki jim je najbolj v interesu sodelovanje s samostojnimi podjetniki. Takšnih delodajalcev, ki bi najraje imeli delo preko avtorske pogodbe, pa je le 1,9 %.

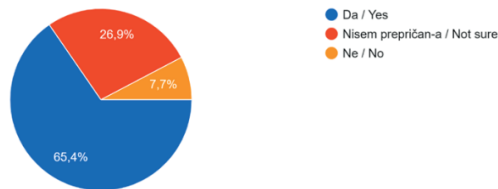
Odgovore smo razdelili še po posameznih državah, pri čemer pridemo do naslednjih rezultatov:

- Slovenija*: pri Sloveniji je najbolj priljubljena oblika zaposlitve redno delovno razmerje, tako je odgovorilo 42 anketirancev (od skupno 46);

- *Hrvaška*: na Hrvaškem je prav tako najbolj priljubljeno redno delovno razmerje, tako so odgovorili 4 anketiranci (od skupno 6);
- *Bosna in Hercegovina*: v Bosni in Hercegovini pridemo do enakega zaključka, saj je večina anketirancev (8 oseb od skupno 14) iz BiH odgovorilo, da je njihovemu podjetju najbolj v interesu redna zaposlitev;
- *Srbija*: v Srbiji je prav tako najbolj priljubljeno redno delovno razmerje, tako je odgovorilo kar 20 anketirancev (od skupno 32);
- *Severna Makedonija*: pri podjetjih v Severni Makedoniji pa je prišlo do razlike, saj je večina anketirancev odgovorila, da je njihovemu podjetju najbolj v interesu delo preko podjemne pogodbe, tako je odgovorilo 6 anketirancev (od skupno 10).

Zadnje vprašanje pa se je glasilo: Ali menite, da obstaja razlika med generacijami v interesih glede oblike zaposlitve? Večina anketirancev (65,4 %) meni, da razlika med generacijami glede interesov po posameznih oblikah zaposlovanja seveda obstaja. V bistvu le majhen delež anketiranih (7,7 %) meni, da razlike ni (graf 4).

Graf 4. Razlike v generacijah glede oblike zaposlitve



Vir: Anketa, 2023.

Na podlagi pridobljenih podatkov z anketo lahko odgovorimo na zastavljeni raziskovalni vprašanji.

RV1: Kakšen vpliv imajo stroški zaposlitve, enostavnost prenehanja delovnega razmerja, davčna obremenitev in razlogi za zaposlovanje na odločitve delodajalcev pri izbiri posamezne oblike zaposlitve?

Glede na povprečne ocene, ki so jih podali anketiranci, lahko sklepamo, da so podjetjem najbolj pomembni dejavniki pri izbiri oblike zaposlitve stroški dela ter razlogi za zaposlovanje, kot so začasno ali trajno povečanje obsega dela. Poleg tega tudi enostavnost prenehanja delovnega razmerja ter davčna obremenitev podjetja in zaposlenega igrajo pomembno vlogo pri odločanju o zaposlitvi. Osebni podatki kandidatov, kot so starost, družinski status ali državljanstvo, pa za delodajalce niso ključni pri izbiri oblike zaposlitve.

RV2: Kakšne so razlike v uporabi različnih oblik zaposlitve med državami glede na velikost podjetja in panogo ter kateri dejavniki vplivajo na te razlike?

Iz podatkov lahko razberemo, da je najpogostejša oblika zaposlitve v anketiranih podjetjih redna pogodba o zaposlitvi za nedoločen čas. Vendar pa so opazne nekatere razlike med državami. Na primer, v Severni Makedoniji je večja priljubljenost podjemnih pogodb kot v drugih državah, kjer prevladujejo redne zaposlitve. Prav tako je večina anketiranih podjetij majhnih (do 50 zaposlenih), vendar pa se razlike pojavljajo glede na panogo dejavnosti podjetij. Na splošno lahko sklepamo, da so faktorji, kot so zakonodaja, gospodarske razmere in tradicija zaposlovanja, ključni pri oblikovanju razlik v uporabi različnih oblik zaposlitve med državami.

ZAKLJUČEK

V prispevku smo predstavili različne oblike zaposlitve v Sloveniji in primerjali njihove stroške. Z mednarodno primerjavo stroškov redne zaposlitve smo pridobili vpogled v raznolikosti med izbranimi državami (Slovenija, Hrvaška, Bosna in Hercegovina, Srbija, Severna Makedonija in Črna gora).

S pomočjo odgovorov anketirancev smo spoznali, da je podjetjem na območju bivše Jugoslavije še vedno najbolj v interesu redna oblika zaposlitve za nedoločen čas. V splošnem lahko trdimo, da so podjetjem pomembnejši dejavniki pri izbiri oblike zaposlovanja stroški in ne osebne lastnosti (starost, družinski status, državljanstvo ...) zaposlenih oz. kandidatov.

Z vidika delojemalca pa menimo, da je oblika zaposlitve, ki jo delojemalci želi, predvsem odvisna od višine zaslužka, ki jo delavec prejme glede na posamezno obliko zaposlitve, ter seveda tudi dejavnosti, ki jo delavec opravlja, ter starosti posameznika. Zagotovo pa drži, da redna zaposlitev prinaša največjo varnost zaposlenemu ter najvišji neto prejemek, ob dejstvu, da ima še dodatne koristi (zavarovanje in s tem trenutno in dolgoročno varnost). Vse bolj pa seveda v ospredje prihaja razdeljeno delo (pri več delodajalcih) ter menjava zaposlitve, kar je seveda z vidika delavca dobro, saj je s tem njegova delovna pot bolj dinamična, hkrati pa si nabira dragocene izkušnje na različnih področjih. Ne smemo niti pozabiti, da s(m)o milenijci generacija, ki ima rada določeno mero svobode in so tudi prekarne oblike zaposlitve kar priljubljene, zlasti zaradi svobode, ki jih te prinašajo.

Predlogi za nadaljnje raziskovanje so razširitev raziskave, in sicer bi pridobili podatke še o stroških ostalih oblik zaposlitve po posameznih državah. Smiselno pa bi bilo ponoviti anketo in pridobiti večje število odgovorov delodajalcev. Hkrati pa bi izdelali še eno anketo, s katero bi preverjali mi-

šljenje zaposlenih o različnih oblikah zaposlitve in pridobili njihovo mnenje o tem, katera oblika zaposlitve se njim zdi najboljša.

LITERATURA IN VIRI

1. Breznik, M. (2013). Atipične oblike zaposlitev. Ljubljana: Mirovni inštitut.
2. <https://atama.si/S4110/D22623/Prednosti+zaposlitvenih+agencij> [Citirano 18. 10. 2023 ob 10.17 uri].
3. <https://data.si/blog/kaj-je-avtorsko-delo/> [Citirano 13. 05. 2024 ob 13.12 uri].
4. <https://data.si/blog/prednosti-podjemne-pogodbe/> [Citirano 24. 10. 2023 ob 08.56 uri].
5. <https://data.si/blog/vrste-pogodb-ki-urejajo-zaposlovanje/> [Citirano 20. 10. 2023 ob 18.32 uri].
6. <https://masterjob.si/2022/05/02/prednosti-zaposlitve-preko-kadrovske-agencije/> [Citirano 24. 10. 2023 ob 08.56 uri].
7. <https://mladipodjetnik.si/novice-in-dogodki/novice/samostojni-podjetnik-odvisno-delovno-razmerje> [Citirano 19. 10. 2023 ob 7.25 uri].
8. <https://neda.si/blog/delo-preko-sp-ja-kdaj-ja-in-kdaj-ne-20> [Citirano 18. 10. 2023 ob 15.15 uri].
9. <https://www.gov.si teme/zacasno-in-obcasno-delo-dijakov-in-studentov/> [Citirano 13. 05. 2024 ob 13.36 uri].
10. https://www.informiran.si/portal.aspx?content=pravice_delavca&showMenu=1&showRightFrame=1 [Citirano 13. 05. 2024 ob 12.43 uri].
11. <https://www.mojedelo.com/karierni-nasveti/pogodba-o-zaposlitvi-kaj-morate-vedeti-preden-jo-podpisete-4037> [Citirano 13. 05. 2024 ob 11.37 uri].
12. <https://zakonodaja.com/zakon/zdr/26-clen-pravice-in-obveznosti-delodajalca> [Citirano 13. 05. 2024 ob 12.45 uri].
13. Krošel, M. (2015). Primerjalna analiza stroškov dela v Sloveniji glede na vrste zaposlitev. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
14. Long, J. in Ferrie, J. (2013). Labour Mobility. Oxford: Oxford Encyclopedia of Economic History.
15. Zakon o gospodarskih družbah (ZDR-1). Uradni list RS, št. 21/13, 78/13 – popr., 47/15 – ZZSDT, 33/16 – PZ-F, 52/16, 15/17 – odl. US, 22/19 – ZPosS, 81/19, 203/20 – ZIU-POP DVE, 119/21 – ZČmIS-A, 202/21 – odl. US, 15/22 in 54/22 – ZUPŠ-1. Spletna stran: <http://pisrs.si/Pis.web/pregledPredpisa?id=ZAKO5944> [Citirano 17. 10. 2023 ob 15.30 uri].

BIZNIS PLAN U CILJU REŠAVANJA EKOLOŠKIH PROBLEMA LOKALNE ZAJEDNICE

Kristina Spasić¹, Milena Marjanović², Maša Georgiev³

SAŽETAK

Savremeno demokratsko društvo prate brojni problemi poput, ekonomske i ekološke krize, nezaposlenosti, siromaštva, socijalne isključenosti i slično, koji ostavljaju ozbiljne posledice na demografski razvoj čitavog društva. Iako država nastoji da reši što veći broj problema sa kojima se ekonomija i društvo suočavaju ipak nije u mogućnosti da ih sa lakoćom identifikuje. Zbog toga se veliki broj građana udružuje u neformalne grupe u cilju davanja konkretnih predloga za rešavanje identifikovanih problema u njihovoj lokalnoj zajednici. Većina problema lokalne zajednice zadire u oblast ekologije i zaštite životne sredine te je neophodno raditi na izgradnji ekološke svesti pojedinca, podsticanju filantropskog volonterizma i značaja društveno korisnog rada. Cilj rada odnosi se na pojašnjenje pojma, uloge i značaja preduzetničkih akcija i biznis plana kroz ilustraciju dugoročno održivog biznis plana „Uređenje neuređene zelene površine za odmor i rekreaciju” kojim će se rešiti brojni problemi sa kojima se lokalna zajednica suočava.

KLJUČNE REČI: održivi razvoj, preduzetništvo, biznis plan, lokalna zajednica, ekološka kriza.

ABSTRACT

Modern democratic society is accompanied by numerous problems such as economic and environmental crisis, unemployment, poverty, social exclusion and the like, which leave serious consequences for the demographic development of the entire society. Although the state tries to solve as many problems as possible that the economy and society are facing, it is still unable to identify them easily. This is why a large number of citizens join informal

1 MSc Kristina Spasić, Akademija strukovnih studija Južna Srbija, Odsek Visoka poslovna škola strukovnih studija, Leskovac, e-mail: spasic.kristina@vpsle.edu.rs

2 dr Milena Marjanović, Akademija strukovnih studija Južna Srbija, Odsek Visoka poslovna škola strukovnih studija, Leskovac, e-mail: marjanovic.milena@vpsle.edu.rs

3 MSc Maša Georgiev, Akademija strukovnih studija Južna Srbija, Odsek Visoka poslovna škola strukovnih studija, Leskovac, e-mail: kulic.masa@vpsle.edu.rs

groups in order to make concrete proposals for solving identified problems in their local community. Most of the problems of the local community affect the field of ecology and environmental protection, and it is necessary to work on building the ecological awareness of the individual, encouraging philanthropic volunteerism and the importance of community service. The aim of the paper is to clarify the concept, role and importance of entrepreneurial actions and business plan through the illustration of a long-term sustainable business plan "Arrangement of an unorganized green area for rest and recreation" which will solve numerous problems faced by the local community.

KEY WORDS: *sustainable development, entrepreneurship, business plan, local community, ecological crisis.*

UVOD

Od kako je čovek počeo da misli i stvara, preko procesa industrijalizacije, sve više se narušava ekološka ravnoteža i pooštrava ekološka kriza. U uslovima kada je narušena ekološka ravnoteža između prirodnih sistema neophodnih za život i podmirenje industrijskih, tehnoloških i demografskih potreba društva nastaje ekološka kriza. Ekološki problem predstavlja promenu stanja u fizičkoj sredini koje nastaje kao posledica ljudskog delovanja sa neprihvatljivim posledicama mereno u odnosu na usvojene ekološke norme. U cilju rešavanja problema ekološke krize neophodno je razviti ekološku svest kod pojedinaca i osećaj odgovornosti koji će ih podstaći da pokrenu inicijativu i preduzmu aktivnosti kojima će nastojati da reše uočene probleme koliko je to u njihovoj moći. Da bi se to postiglo nije dovoljna samo ideja već je neophodno posedovati određena znanja, veštine i sposobnosti kako bi se ideja realizovala. U samom startu važan je preduzetnički duh i ta energija, sposobnost planiranja, organizovanja, komuniciranja sa ljudima, veština upravljanja vremenom i slično. Naročito je važno ideju preneti na papir, odnosno, umešnost pisanja projekta ili biznis plana. Da bi se uspešno realizovao konkretan projekat ili biznis plan posebno je važno upravljati njima. Za potrebe ovog rada preduzetništvo ćemo analizirati iz malo drugačijeg ugla, a umesto biznis plana projekat će biti pisani dokument kojim će se precizirati resursi, faze i aktivnosti neophodne da se njegova ideja realizuje na primeru idejnog projekta „Uređenje neuređene zelene površine za odmor i rekreaciju”.

AKTUALIZACIJA PREDUZETNIČKOG DELOVANJA KROZ PROJEKAT ILI BIZNIS PLAN

Preduzetništvo se odnosi na specifičan način razmišljanja i sve aspekte ponašanja i delovanja pojedinca koji se isključivo ne odnose na biznis. Broj-

ne definicije opisuju preduzetničko ponašanje kao preuzimanje inicijative, organizovanje i reorganizovanje društvenih i ekonomskih resursa i mehanizama u praktične svrhe, kao i prihvatanje samog rizika i mogućeg neuspeha (Shapero, 1975). Ističu se četiri aspekta preduzetništva (Avlijaš & Avlijaš, 2021):

- preduzetništvo podrazumeva stvaranje nečeg novog što ima vrednost za samog preduzetnika, ali i za ciljnu grupu koja je predmet razvoja,
- preduzetništvo zahteva predanost u pogledu vremena i napora,
- primarna nagrada koju preduzetnici ostvaruju je nezavisnost, što doprinosi ličnoj satisfakciji preduzetnika, a pored toga važna je i novčana nagrada i
- najbitniji aspekt preduzetništva je preuzimanje rizika jer stvaranje nečeg novog prati velika neizvesnost i uspeh nije zagaranovan.

Kako država ima ograničene mogućnosti da reši problem rastuće nejednakosti i socijalne inkluzije, u poslednje dve decenije sve više se ističe značaj socijalnog preduzetništva putem koga se mogu rešiti brojni ekonomski i društveni problemi. Istorijski gledano, tragovi socijalnog preduzeća mogu se naći u dobrotvornim udruženjima, poljoprivrednim zadrugama, kreditnim unijama, zadužbinama, fondacijama i slično. Danas ova preduzeća usmeravaju svoje snage ka rešavanju problema u okviru socijalnih usluga kao što je zdravstvo, obrazovanje, zaštita životne sredine, stanovanje i fer poslovanje na tržištu (Krstić, 2014).

Da bi se preduzetnička ideja realizovala neophodno je pristupiti izradi i implementaciji biznis plana. Za razliku od biznis plana koji predstavlja pisani dokument gde se do detalja opisuje predloženi poslovni poduhvat, kao i rezultati koji proizilaze iz njega (Avlijaš, 2017), projekat je privremeni napor da se postigne jedan ili više definisanih ciljeva (ISO). Projekat se još može definisati kao „složen i jedinstven poslovni poduhvat koji se preduzima u budućnosti kako bi se cilj, usklađen sa specifičnim zahtevima, ostvario u predviđenom vremenu i u okvirima planiranih resursa i troškova” (Raković, 2007). U operacionim istraživanjima projekat je orijentisana mreža aktivnosti i događaja koji se javljaju između početnog i krajnjeg događaja (Duričin, 2006), dok PMI (*Project Management Institute*) definiše projekat kao nastojanje da se proizvede jedinstven proizvod, usluga ili rezultat koje je vremenski određeno (Project management Institute, 2004). Prema Kezner-u, projekat se sastoji od niza aktivnosti i zadataka, a karakteriše ga (Kerzner, 2017):

- specifičan cilj koji treba da se ispuni u precizno definisanim okvirima,
- definisan datum početka i završetka,
- ograničeno finansiranje,
- potrošnja ljudskih, materijalnih i nematerijalnih resursa (novac, oprema, ljudi,...),

- multifunkcionalnost.

Projekat, kao i biznis plan, je fokusiran na ishod i kada se adekvatnom organizacijom ljudi, resursa, vremena i aktivnosti ovaj ishod postigne, on se završava u predviđenom vremenskom periodu. Da bi se projekat i biznis plan uspešno realizovali neophodno je njime upravljati. Menadžer projekta ili biznis plana ima zadatak da utvrdi obim posla, planira i definiše neophodne resurse, upravlja realizacijom definisanih zadataka i aktivnosti, rešava probleme i rizike koji ometaju realizaciju tih zadataka i aktivnosti i obavlja permanentnu komunikaciju sa ljudima koji su angažovani na realizaciji datih aktivnosti (Newton, 2012). Obim, namena, vremensko trajanje i drugi kriterijumi predstavljaju osnovu za podelu projekta. Tako je, na primer, investicioni projekat složen, finansijski zahtevan, dugoročni projekat, koji angažuje veliki broj aktera i obično je usmeren na izgradnju nekog objekta ili postrojenja od privrednog ili društvenog značaja. Upravljanje ovim projektima je podržano odgovarajućim softverom za upravljanje projektima. Za razliku od investicionog projekta biznis projekti ili takozvani, biznis planovi su kratkoročni, jednostavniji, finansijski manje zahtevni i zahtevaju angažovanje manje učesnika u svojoj realizaciji (Avlijaš & Avlijaš, 2011).

STUDIJA SLUČAJA – BIZNIS PLAN KAO DEO PROJEKTA UREĐENJA NEUREĐENE ZELENE POVRŠINE

Osnovni podaci i aspekti okruženja

Opština Vlasotince je 2021. godine realizovala projekat “Zajedno do cilja” koji treba da omogući građanima da svojim neposrednim učešćem učestvuju u rešavanju problema lokalnih zajednica u saradnji sa opštinom Vlasotince. U okviru ovog projekta realizovan je projekat pod nazivom „Uređenje neuređene zelene površine za odmor i rekreaciju”. Idejni projekat pod nazivom „Uređenje neuređene zelene površine za odmor i rekreaciju” treba kroz biznis plan da na najbolji mogući način predstavi poslovnu ideju investitorima koji mogu biti zainteresovani za njegovo finansiranje, a to su Opština Vlasotince i svi meštani sela Konopnica. Planirani iznos ulaganja na projektu je 416.148,44 rsd. Lokacija je u centru sela Konopnica, opštine Vlasotince. U pitanju je neuređena zelena površina pored puta (deo puta) koja obuhvata gornji deo parcele pod brojem 3501/1 KO Konopnica označene kao nekategorisani put.

Konopnica je najstarije selo u Vlasotinačkom kraju, smešteno na obalama Vlasine, između Vlasotinca i Leskovca, sa 230 domaćinstava i oko 1.000 stanovnika (Jugmedia, 2023). Mali procenat stanovništva se iseljava (manje od 5%). Stanovništvo nije pretežno staračko, već u selu živi dosta mladih

bračnih parova, ali i momaka i devojaka od kojih se očekuje da uskoro zasnaju svoje porodice. Uglavnom pod istim krovom živi više generacija. Stanovništvo se pretežno bavi poljoprivredom. Gaji se žito i povrće, a na brdovitom delu sela locirani su voćnjaci i vinogradi. Osnovnu četvororazrednu školu pohađa nešto više od dvadeset đaka, a u selu ima i dosta dece predškolskog uzrasta. Može se reći da su skoro svi komunalni i infrastrukturni problemi prevaziđeni (Bašta balkana, 2023). Izgrađen je novi most, regulisan bujični potok, putevi kroz selo su asfaltirani, sva domaćinstva su priključena na gradski sistem vodosnabdevanja, postavljena je ulična rasveta, renoviran Dom kulture, crkva Presvete Bogorodice i parohijski dom i ograđen stadion fudbalskog kluba „Gradac” (Nova naša reč, 2023). Međutim, još uvek nedostaje kanalizaciona mreža, a prisutan je i problem uklanjanja i odlaganja komunalnog otpada, kao i problem neuređenih javnih površina.

Navedeni projekat treba da doprinese rešavanju brojnih problema i zadovoljenju raznovrsnih potreba identifikovanih vizuelnim opažanjem stanovnika koji žive u neposrednoj blizini ove površine. S obzirom na to da se radi o jednoj neuređenoj zelenoj površini koja nije u privatnom vlasništvu meštani ne smatraju da imaju ličnu obavezu da redovno vode računa o njenom održavanju. Zbog toga dolazi do nekontrolisanog bujanja vegetacije koja je pogodno tlo za naseljavanje brojnih gmizavaca poput guštera i zmija koji predstavljaju opasnost. Neposredno pored puta nalazi se bunar koji je otvoren odnosno neobezbeđen i koji nažalost neretko služi za odlaganje raličitog otpada, dok je sa gornje strane paralelno od puta kanal kome je prilaz slobodan, otvoren, bez ikakve prepreke i potpuno neobezbeđen. Pored problema bezbednosti, prisutan je i problem nastanka potencijalne ekološke krize. Navedeni prostor meštani koriste za odlaganje raznovrsnog otpada, zbog čega se širi neprijatan miris poput onog sa gradskih deponija. Usled razlaganja navedenog otpada, naročito u letnjem periodu zbog visokih temperatura, uz pomoć vetra, neprijatan miris se širi kroz selo i ugrožava javnu higijenu lokalne zajednice.

Pored rešavanja problema, idejni projekat je usmeren i ka identifikovanju potreba meštana i pronalaženju načina za njihovo zadovoljavanje. Potrebe svih meštana su zdrava i čista životna sredina, dok je za pravilan rast i razvoj dece važna fizička aktivnost i socijalna interakcija. Obezbeđenjem bunara, podizanjem ograde prema kanalu i zasadam jelki povećaće se bezbednost ovog područja, a samim uređenjem tla, zatravljanjem i postavljanjem odgovarajućeg urbanog mobilijara unaprediće se javna higijena lokalne zajednice, navedeni problemi rešiti, a potrebe zadovoljiti.

Korisnici projekta su svi meštani sela. Direktni korisnici uređene zelene površine (parka) opremljene urbanim mobilijerima su deca (oko četrdesetak dece različitog uzrasta) kao i svi meštani sela (stari i mladi). Kako smo na-

pomenuli selo ima oko 1000 stanovnika. Indirektni korisnici su prolaznici koji mogu uživati u vizuelno i ekološki uređenom ambijentu.

Promocija i vidljivost podrške u vidu sufinansiranja projekta od strane Opštine Vlasotince, kao i informacije o uspešnosti realizacije pojedinačnih projektnih aktivnosti vršena je primenom maketing tehnike „od usta do usta” poznatije kao WOMM (*Word-of-Mouth Marketing*) (Meiners, Schwarting & Seeberger, 2010) i to putem društvenih mreža i u svakodnevnom razgovoru sa članovima društvene zajednice.

Ciljevi, realizovane aktivnosti, troškovi i opravdanost biznis plana i projekta sa stanovišta društvene zajednice

Meštani sela Konopnica planirali su i sproveli projekat pod nazivom „Uređenje neuređene zelene površine za odmor i rekreaciju” u periodu od 31.07.2021. - 11.10.2021. godine. Ciljevi ovog projekta su višestruki i podrazumevaju sledeće:

- otkloniti opasnost od potencijalnih povreda svih, a posebno najmlađih meštana sela,
- sprečiti stvaranje veće deponije i uklanjanje postojeće,
- unapređenje javne higijene lokalne zajednice,
- stvaranje bezbednog i uređenog prostora za odmor i rekreaciju,
- poboljšanje društveno socijalnih odnosa meštana mesne zajednice,
- podizanje ekološke svesti meštana na viši nivo.

Za potrebe ovog projekta bilo je neophodno sastaviti adekvatan biznis plan. Tokom realizacije svih faza projekta gore navedeni ciljevi ispunjeni su u potpunosti. Sve predviđene projektne aktivnosti realizovane su u predviđenom roku za završetak projekta, sa malim odstupanjima u odnosu na predviđeni plan realizacije aktivnosti projekta (Tabela 1). Razlozi pojave odstupanja u realizaciji aktivnosti u odnosu na plan nisu bili očekivani i administrativne su prirode, a odnose se na prikupljanje najmanje tri ponude za materijal koji je bilo neophodno pribaviti. Potencijalni dobavljači su odbijali da daju svoje ponude zbog toga što isplatu faktura vrši budžetski korisnik te je to znatno otežalo proces pribavljanja neophodnih predračuna za nabavku predviđenog materijala. Dobavljači su počeli sa isporukom poručеноg materijala krajem jula meseca 2021. godine. Bez obzira na mala odstupanja koja su se javila prilikom realizacije aktivnosti u odnosu na plan aktivnosti, sve aktivnosti su uspešno sprovedene.

Bunar je zatvoren poklopcem i natkriven krovom. Čitava površina parka je ograđena ogradom visine preko 1m. Dužinom ograde zasađeno je 26 tuja smaragd u visini od preko 1m. Zasađena su tri stabla: dve Katalpe i Platan, a zadržano je i stablo Albicije koje je prisutno tu od ranije, dok je na preostaloj površini (osim vidljivih betonskih staza za kretanje) posejana trava.

Na ulazu u park, neposredno u pravcu betoniranih staza za kretanje, postavljene su dve kapijice sa rezom. Takođe, unutar parka pored ograde koja je bliže putu postavljena je oglasna tabla sa preporukama o poželjnom ponašanju u parku i uputstvima za korišćenje poligona za decu i sprave za vežbanje za odrasle (Slika 1). Zahvaljujući angažovanju meštana sela koji su članovi Opštinskog veća brzo i pozitivno je rešen naš zahtev za osvetljenje parka. Takođe, podneli smo zahtev Vodovodu za postavljanje javne česme u parku. Kako u selu nema nijedne javne česme, smatramo da bi u ovom parku bilo pogodno postaviti istu.

Što se tiče održavanja zelenih i rekreacionih površina u smislu kresanje biljaka, košenje trave, uklanjanje komunalnog otpada iz kanti za smeće i održavanje i čišćenje površina za rekreaciju i slično, meštani će tu obavezu preuzeti na sebe. Kante za smeće će se prazniti po potrebi (najmanje jednom nedeljno), kao i košenje trave (jednom mesečno) i kresanje biljaka (jednom godišnje), dok će čišćenje površina za sedenje i rekreaciju obavljati trenutni korisnici (svakodnevno).

Tabela 1. Plan aktivnosti sa vremenskim planom realizacije

Rb.	Aktivnosti	Redni broj meseca u kom je planirana realizacija aktivnosti od dana potpisivanja sporazuma	Redni broj meseca u kom se realizuje aktivnost od dana potpisivanja sporazuma
1.	Skidanje tla, utovar i transport u cilju njegovog odlaganja	1	1
2.	Nabavka, nasipanje i razastiranje šljunka	1	2
3.	Nabavka neophodnog materijala za izvođenje radova i urbanog mobilijarda	1	2
4.	Priprema betona i betoniranje staza	1	2
5.	Postavljanje ograde	2	2
6.	Nasipanje i razastiranje tinje	2	2
7.	Postavljanje urbanog mobilijara (kanti i klupa)	2	2
8.	Postavljanje urbanog mobilijara (sprava za poligon i sprava za vežbanje)	2	2
9.	Zatvaranje bunara, uređenje bunara i prostora oko istog	2	2
10.	Plansko zatravnjivanje	2	3
11.	Svakodnevno navodnjavanje vegetacije	2	3
12.	Nabavka i sadnja jelki i ukrasnog drveća	3	3

Izvor: Izrada autora

S obzirom na to da je park namenjen za odmor i rekreaciju, ideja je bila da se park opremi na način da omogući korisnicima svih uzrasta da vežbaju i odmaraju. Tako je za odrasle instalirana sprava za kombinovano vežbanje više različitih grupa mišića po ugledu na one sprave koje su prisutne u teretanama na otvorenom. Za najmlađe mališane postavljen je peskarnik, dok su za stariju decu namenjena dva poligona za vežbanje: Poligon 1 za decu uzrasta do 5 godina i Poligon 2 koji ima 9 zadataka za decu uzrasta od 6 do 10 godina. Poligon 1 je bez fizičkih prepreka, ima 14 zadataka i oslikan je na stazi za kretanje kroz park. Poligon 2 sadrži i fizičke prepreke koje nisu višlje od 50 cm, ne dozvoljavaju prinudno kretanje kao što su klizanje (poput onog na toboganu), ljuljanje (kao na ljuljaškama), njihanje, klackanje (kao na klackalici) i bezbedne su što se tiče mogućnosti za potencijalno zaglavljivanje bilo kog dela tela deteta. Sprave su pričvršćene za tlo betonom i statične su, a sve eventualne praznine i šupljine na istim su popunjene zemljom. Takođe, betonom za tlo su pričvršćene i dve kante sa stalkom, tri klupe klasičnog dizajna i dve klupice specijalnog dizajna prvenstveno namenjene deci.

Na osnovu dostupne naučne i stručne literature (Jotov, 2013; Tomov, 1969) došli smo do saznanja da vežbe koje su sastavni deo zadataka na poligonima imaju veliki uticaj na organizam deteta. Zbog toga smo osmislili dva poligona za vežbanje uz uvažavanje svih preporuka navedenih u dostupnoj stručnoj literaturi. Izvođenjem aktivnosti na poligonu smenjuje se uticaj vežbanja na određene grupe mišića, razvija se motorička sposobnost, fizička kondicija i zdravlje deteta. Pravilno trčanje i hodanje ima značajan uticaj na srce i pluća i stvara navike pravilnog držanja tela. Skakanje razvija snagu mišića nogu, ravnotežu, dobru koordinaciju pokreta i elastičnost i čvrstinu skočnih zglobova, dok se njegov psihofizički uticaj ogleda u razvoju smelosti, umešnosti, snalažljivosti i slično. Puzanjem se povećava pokretljivost kičmenog stuba što doprinosi boljem držanju tela i podstiče se pravilan rad srca i pluća. Penjanjem se jačaju ruke, rameni pojas, noge i trbuh, poboljšava se ravnoteža, upornost i spretnost deteta. Bacanje razvija preciznost u manipulaciji prstiju, funkcija ruke i šake i kao i koncentracija, dok okreti jačaju mišiće trupa i razvijaju ravnotežu, kao i prostornu i vremensku orijentaciju.

Na osnovu pripremljenog biznis plana identifikovana je ukupna vrednost projekta koja iznosi 416.148,44 rsd za čije je sufinansiranje Opština Vlasotince odobrila sredstva u iznosu od 240.000 rsd, a na osnovu ugovora pod rednim brojem 405-12/5 od 12.07.2021. god. U realizaciji biznis plana i kompletnog idejnog projekta članovi lokalne zajednice uložili su volonterski rad u trajanju od 400 radnih sati, dok su lokalna preduzeća „HSV” DOO i PR „AB KOP” dali svoj nefinansijski doprinos u vidu 15 m³ šljunka i 15 m³

peska neophodnih za nasipanje tla i betoniranje. PR „LKW MUNJA” je pružio neophodnu logističku podršku u vidu prevoza u svim fazama projekta. Takođe, svojim majstorskim znanjem, iskustvom i alatom PR „LKW MUNJA” je potpomogao da se pojedine faze uspešno realizuju, kao i PR Frigo Servis Jovanović. PR „Auto centar Janićijević” nam je obezbedio 16 polovnih auto guma, dok nam je Tehnička škola Vlasotince izašla u susret i poklonila školsku tablu.

Doprinos članova lokalne zajednice realizaciji biznis plana, odnosno, projekta prema predviđenoj ceni radnog časa od 183,93 rsd iznosio bi 73.572,00 rsd/času, procenjeni doprinos lokalnog preduzeća HSV DOO prema aktuelnoj tržišnoj ceni šljunka od 1.500 rsd/m³ iznosi 22.500 rsd, dok doprinos lokalnog preduzetnika PR „AB KOP” prema aktuelnoj tržišnoj ceni peska od 1.500 rsd/m³ iznosi 22.500 rsd. Procenjena vrednost volonterskog radnog angažovanja PR „LKW MUNJA” je 4.598,25 rsd, dok je procenjena vrednost radnog angažovanja PR Frigo Servis Jovanović 2.207,16 rsd. PR „Auto centar Janićijević” nam je obezbedio 16 polovnih auto guma procenjene vrednosti od 1.000 rsd. Tehnička škola Vlasotince nam je poklonila školsku tablu čija je trenutna tržišna vrednost 8.500 rsd. Članovi lokalne zajednice su, pored volonterskog rada, dali i finansijski doprinos u iznosu od 41.290 rsd kako bi se nabavio dodatni neophodni materijal za obavljanje svih aktivnosti: šljunak, zakačke za ogradu, duboresci, šrafovi, ekseri, šmirgle za brusilicu, poklopici za stubove ograde, krede, radne rukavice, četke, farbe, nitro razređivač za farbe, cement, kutija 5h5 cm 6m dužine, kutije 4h4 cm 10m dužine, greda 16h16 cm, silikon, folija za tegolu, municija za heftalicu, šipke za bunar, šarke za kapije, lopte, koš i pribor za decu za peskarnik. Ukupan doprinos lokalne zajednice (članova lokalne zajednice i lokalnih preduzeća) iznosi 176.167,41 rsd, što čini 42,33 % opravdanih ukupnih troškova projekta od 416.148,44 rsd, dok učešće sufinansiranja Opštine Vlasotince iznosi 239.981,03 rsd (od odobrenih 240.000 rsd), što čini 57,67% ukupnih troškova. Budžet projekta prikazan je u Tabeli 2. Na Slici 1 prikazano je kako izgleda prostor pre uređenja, dok je na Slici 2 izgled prostora nakon realizacije biznis plana i svih projektnih aktivnosti.

Tabela 2. Plan ukupnih troškova

Rb.	Opis troškova	Dobavljač	Jed. Mere	Kol.	Cena	Ukupan iznos u dinarima	Traženi iznos od opštine	Iznos - lokalna zajednica
1	Cement	DNN kapital gradnja Vlasotince	Kg	1450	15,00	21.750,00	21.750,00	0,00

CONFERENCE PROCEEDINGS

2	Mreža za beton 0,4	DNN kapital gradnja Vlasotince	m ²	36	238,33	8.579,99	8.579,99	0,00
3	Tinja	Poljoprivredno gazdinstvo Jovan Mitić "Omorika" Donje Trnjane, Leskovac	m ³	6	2.380,00	14.280,00	14.280,00	0,00
4	Daske 2,5 cm	DNN kapital gradnja Vlasotince	m ³	0,3	40.000,00	12.000,00	12.000,00	0,00
5	Grede 10h10cm	DNN kapital gradnja Vlasotince	m ³	0,2	45.000,00	9.000,00	9.000,00	0,00
6	Tegola	DNN kapital gradnja Vlasotince	m ²	16	720,00	11.520,00	11.520,00	0,00
7	Metalne šipke 5h5 cm	DNN kapital gradnja Vlasotince	M	30	623,33	18.700,02	18.700,02	0,00
8	Žičana ograda 1,5 m visine i žabice za učvršćivanje	DNN kapital gradnja Vlasotince	M	45 и 19	1112 и 35	50.705,00	50.705,00	0,00
9	OSB table debljine 9 mm	DNN kapital gradnja Vlasotince	m ²	6	1.190,00	7.140,02	7.140,02	0,00
10	Trava za park	ACS Garden Beograd	Kg	6	706,00	4.236,00	4.236,00	0,00
11	Nabavka sadnice jelki	Poljoprivredno gazdinstvo Slavko Mihajlović Manojlovce	Kom	26	600,00	15.600,00	15.600,00	0,00
12	Nabavka sadnice ukrasnog drveta	Poljoprivredno gazdinstvo Slavko Mihajlović Manojlovce	Kom	2	500,00	1.000,00	1.000,00	0,00

13	Nabavka kanti za smeće	KLIKLAK Računari, Niš	Kom	2	5.745,00	11.490,00	11.490,00	0,00
14	Nabavka klupe	Zanatska radnja "Metalstil" Platičevo	Kom	3	8.500,00	25.500,00	25.500,00	0,00
15	Nabavka ljujaški i tobogana (set 2 u 1)	KLIKLAK Računari, Niš	Kom	1	19.490,00	19.490,00	19.490,00	0,00
16	Nabavka klackalice	KLIKLAK Računari, Niš	Kom	1	8.990,00	8.990,00	8.990,00	0,00
17	Volonterski rad	Meštani	radni čas	400	183,93	73.572,00	0,00	73.572,00
18	Finansijski doprinos meštana za nabavku dodatnog materijala		Rsd	-	-	41.290,00	0,00	41.290,00
19	Nefin. doprinos lokalnog preduzeća HSV DOO šljunak		m ³	15	1.500,00	22.500,00	0,00	22.500,00
20	Nefin. doprinos lokalnog preduzeća PR AB kop šljunak		m ³	15	1.500,00	22.500,00	0,00	22.500,00
21	Nefin. doprinos lokalnog preduzetnika PR „LKW MUNJA“		radni čas	25	183,93	4.598,25	0,00	4.598,25
22	Nefin. doprinos lokalnog preduzetnika PR „PR Frigo Servis Jovanović“		radni čas	12	183,93	2.207,16	0,00	2.207,16
23	Nefin. doprinos lokalnog preduzetnika PR „Auto centar Janićijević“		Kom	16	62,50	1.000,00	0,00	1.000,00
24	Nefin. doprinos Tehničke škole Vlasotince		Kom	1	8.500,00	8.500,00	0,00	8.500,00
UKUPNO						416.148,44	239.981,03	176.167,41

Izvor: Izrada autora

Slika 1. Prostor pre uredenja



Izvor: Izrada autora

Slika 2. Prostor nakon realizacije biznis plana/projekta



Izvor: Izrada autora

Ovaj projekat je u potpunosti opravdan sa stanovišta društvene zajednice. Projekat doprinosi afirmisanju socijalno ekološke dimenzije lokalne zajednice kroz organizaciju odmora i rekreacije svih stanovnika u naselju uz istovremeno očuvanje biodiverziteta i poboljšanju estetske vrednosti kroz unapređenje vizuelnog kvaliteta slike predela. Uređenjem jedne zelene javne površine opremljene odgovarajućim mobilijerima koja je svim članovima lokalne zajednice podjednako dostupna stvara se estetski prijatan ambijent koji doprinosi nastanku jače, društvenije i bezbednije zajednice, očuvanju opšteg zdravlja naročito respiratornih organa, povećanju fizičke aktivnosti, sposobnosti dece i usmeravanju njihove pažnje što zajedno vodi do povećanja opšteg zadovoljstva svih meštana. S obzirom na to da je naselje mesto gde ljudi žive, stupaju u međusobne odnose, udružuju se i bore za svoje interese važno je obezbediti ne samo ekološku i ekonomsku, već i socijalnu održivost naselja (Mirkov, 2012). Upravo se to postiže realizacijom ovog projekta. Dugoročno gledano ovaj projekat omogućava stvaranje jedne dugoročne, ekonomične i funkcionalne zelene površine u smislu zadovoljenja šireg kruga potreba dece i odraslih uz ispunjavanje zahteva za ljudskim dostojanstvom, participacijom i socijalnom pravdom. Tako nastaje jedno

bezbedno, zdravo i adekvatno okruženje za ljudsku interakciju, odmor i rekreaciju čime se kod meštana dodatno podstiče povećanje osećaja povezanosti sa samim mestom, a i ljudima koji tu žive.

ZAKLJUČAK

U ovom radu prikazan je idejni projekat „Uređenje neuređene zelene površine za odmor i rekreaciju” koji je uspešno realizovan u selu Konopnica kod Vlasotinca. Realizacijom projekta kroz precizno definisan biznis plan obezbeđuje se ekološka, ekonomska i socijalna održivost naselja što je veoma značajno s obzirom na to da je naselje mesto gde ljudi žive, stupaju u međusobne odnose, udružuju se i bore za svoje interese. Kako su potrebe svih meštana zdrava, bezbedna i čista životna sredina, dok je za pravilan rast i razvoj dece važna fizička aktivnost i socijalna interakcija obezbeđenjem bunara, podizanjem ograde i zasadom jelki povećala se bezbednost ovog područja, a samim uređenjem tla, zatravljivanjem, postavljanjem odgovarajućeg urbanog mobilijara i sprovođenjem drugih projektnih aktivnosti unapredila se javna higijena lokalne zajednice, sprečio nastanak potencijalne deponije na ovom prostoru, a potrebe svih korisnika su zadovoljene. Uspešna realizacija navedenog projekta je potvrda da u ovom selu postoje ljudi koji imaju preduzetničke veštine, veštine upravljanja projektom, mogu da identifikuju društvene i ekološke problem i prenesu svoju ideju ostalim meštanima koji će u njoj prepoznati svoj ali i interes celokupne društvene zajednice i uložiti nesebične napore da se ta ideja i ostvari. Može se reći da su time postavljeni adekvatni temelji za razvoj socijalnog preduzetništva u ovom selu u budućnosti čime bi se doprinelo smanjenju nezaposlenosti, siromaštva i društvene isključenosti meštana.

LITERATURA

1. Avlijaš, R., Avlijaš G. (2011), *Upravljanje projektom*, Univerzitet Singidunum, Beograd.
2. Avlijaš, R., Avlijaš, G. (2021), *Preduzetništvo*, Singidunum, Beograd.
3. Avlijaš, R. (2017). *Preduzetništvo*, Singidunum, Beograd.
4. Duričin, D. (2006). *Upravljanje pomoću projekata*, Ekonomski fakultet, Beograd.
5. <https://jugmedia.rs/prelaz-preko-vlasine-u-konopnici-uskoro-gotov/>, viđeno: 02.04.2023. u 18:00.
6. <https://novanasarec.org.rs/vlasotinacko-selo-konopnica-nekad-bilo-a-sada-se-prica/>, viđeno: 02.04.2023. u 18:00.
7. <https://novanasarec.org.rs/vlasotinacko-selo-konopnica-nekad-bilo-a-sada-se-prica/>, viđeno: 02.04.2023. u 18:00.
8. <https://www.bastabalkana.com/2020/01/konopnica-najstarije-selo-u-vlasotinackom-kraju-koje-ima-jedan-problem/>, viđeno: 02.04.2023. u 18:00.
9. ISO 21502:2020, 3.20 - *Smernice za upravljanje projektima*, Međunarodni standard, International Organization for Standardization (ISO).

10. Jotov, N. (2013), *Bele i zelene škole – Metodski priručnik za organizatore nastave u prirodi dece predškolskog uzrasta*, Asocijacija sporta za sve, Beograd.
11. Kerzner, H. (2017), *Project Management: A System Approach to Planning, Scheduling and Controlling*, John Wiley & Sons, New York.
12. Krstić, N. (2014), Socijalno preduzetništvo, *Bankarstvo 1*, 126 - 139.
13. Meiners, N., Schwarting, U., Seeberger, B. (2010), The renaissance of word-of-mouth marketing: a 'new' standard in twenty-first century marketing management?!, *International Journal of Economic Sciences and Applied Research*, Vol. 3 (2): 79 - 97.
14. Mirkov, A. (2012), „Socijalna održivost grada: Analiza koncepta“, *Sociologija*, Vol. LIV , No. 1, 55 - 70.
15. Newton, R. (2012), „*The Project Manager: Mastering the Art of Delivery*“, Pearson, Edinburgh.
16. Project Management Institute. (2004), *A Guide to the Project Management Body of Knowledge*, Third Edition (PMBOK Guide), Newtown Square.
17. Raković, R. (2007), *Kvalitet u upravljanju projektima*, „Građevinska knjiga“ ad, Novi Sad.
18. Shapero, A. (1975), *Entrepreneurship and Economic Development*, Wisconsin, Project ISEED, LTD, the Center for Venture Management.
19. Tomov, J. (1969), *Štafetni igri i poligoni – za deca od mlada školska vozrast i za deca (pioniri i pionirki) od sredna školska vozrast od 12-14 godini*, Skoplje.

KONKURENTNOST, INKLUZIVNI I ODRŽIV RAST PREDUZEĆA U KONTEKSTU INTEGRACIONOG PROCESA

Brankica Todorović¹

SAŽETAK

Savremene poslovne aktivnosti preduzeća se usklađuju sa potrebom zaštite životne sredine i klimatskih promena, uz težnju da se ostvari što veća konkurentnost i inkluzivan rast. Na nacionalnom nivou, harmonizacija ekološkog zakonodavstva je jedna od obaveza u procesu pristupanja Evropskoj uniji (EU). Evropska Komisija (EK) prati ispunjavanje obaveza Republike Srbije u ovom segmentu Klastera 4: Zelena agenda i održiva povezanost. Klaster obuhvata četiri poglavlja: Transportna politika, Energetika, Trans-evropske mreže i Životna sredina i klimatske promene. Analiza napretka u podsticanju razvoja preduzeća i njihove održivosti prati se u Klasteru 3: Konkurentnost i inkluzivan rast.

Ciljevi istraživanja u radu su:

- 1. analiza napretka Republike Srbije sa aspekta ispunjavanja međunarodnih obaveza u poglavlju Životna sredina i klimatske promene,*
- 2. pregled ključnih preporuka za dalji razvoj konkurentnosti i inkluzivnog rasta preduzeća i*
- 3. konkretne mere koje preduzeća preduzimaju u pogledu rasta konkurentnosti i održivosti poslovanja.*

KLJUČNE REČI: *preduzeće, poslovanje, životna sredina, održivost, konkurentnost.*

ABSTRACT

Modern business activities of companies are aligned with the need for environmental protection and climate change, with the aspiration to achieve the greatest possible competitiveness and inclusive growth. At the national level, the harmonization of environmental legislation is one of the obligations in the process of accession to the European union (EU). The European Commission (EC) monitors the fulfillment of the obligations of the Republic of

¹ doc. dr Brankica Todorović, Fakultet savremenih umetnosti, Beograd, e-mail: todorovic.brankica@gmail.com

Serbia in this segment in Cluster 4: Green agenda and sustainable connectivity. The cluster includes four chapters: Transport Policy, Energy, Trans-European Networks and Environment and Climate Change. Analysis of progress in encouraging the development of enterprises and their sustainability is monitored in Cluster 3: Competitiveness and inclusive growth.

The objectives of the research in the paper are:

1. analysis of the progress of the Republic of Serbia from the aspect of fulfilling international obligations in the chapter Environment and Climate Change,

2. overview of key recommendations for further development of competitiveness and inclusive growth of companies and

3. specific measures taken by companies regarding the growth of competitiveness and business sustainability.

KEY WORDS: *enterprise, business, environment, sustainability, competitiveness.*

UVOD

Počev od otvaranja pregovora o pristupanju Srbije Evropskoj uniji (EU), januara 2014. godine, otvorena su 22 od 35 poglavlja, uključujući sva poglavlja u okviru Klastera 1: Osnove i Klastera 4: Zelena agenda i održivo povezivanje. Srbija je u junu 2021. godine prihvatila revidiranu metodologiju proširenja. Pored toga, Srbija nastavlja da sprovodi Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju.

U okviru Poglavlja 27: Životna sredina i klimatske promene EU promovise snažno delovanje u oblasti klime, održivog razvoja i zaštite životne sredine. Pravila EU sadrže odredbe koje se odnose na klimatske promene, kvalitet vode i vazduha, upravljanje otpadom, zaštitu prirode, industrijsko zagađenje, hemikalije, buku i civilnu zaštitu.

U okviru Klastera 3: Konkurentnost i inkluzivan rast EU prati više segmenata u okviru osam poglavlja koja su vezana za digitalnu transformaciju i medije, oporezivanje, ekonomsku i monetarnu politiku, socijalnu politiku i zapošljavanje, industrijsku politiku, nauku i istraživanje, obrazovanje i kulturu i carine. Preporuke koje je Komisija dala u svojim Izveštajima iz 2021. i 2022. godine da je Srbija ispunila merila za otvaranje Klastera 3 i da je ovaj klaster tehnički spreman za otvaranje, ostaju na snazi.

Izveštaji Evropske komisije (EK) sadrže ključne preporuke za napredak u ovim oblastima. Pored preporuka, izveštaji sadrže i ocenu napretka u pretходnom periodu. Preduzeća, u skladu sa preporukama EK, i potrebom održivog razvoja, poslovne politike kreiraju kao održive kako bi povećali konkurentnost poslovanja. Održiva konkurentnost je vezana za efikasno

korišćenje i upravljanje resursima, kao i za efikasnost vlade u ostvarivanju makroekonomskog i održivog rasta.

Uslovi poslovanja preduzeća obuhvataju više segmenata i koriste se za ocenu konkurentnosti preduzeća, kao i nacionalne ekonomije u celini. Nacionalna ekonomija treba da teži i povećanju industrijske konkurentnosti koja je osnova za rast izvozne konkurentnosti. Povećanje produktivnosti rada u podržavajućem okruženju sa većim brojem inovacija može da utiče na povoljnije uslove poslovanja i rastuću konkurentnost.

NAPREDAK U OSTVARIVANJU INTEGRACIONOG CILJA: ŽIVOTNA SREDINA I KLIMATSKE PROMJENE

U periodu od 2020. - 2023. godine Srbija je ostvarila izvestan nivo pripremljenosti u oblasti životne sredine i ograničan napredak u odnosu na prethodni period. Preporuke koje nisu ostvarene važe za naredne periode i vezane su za zelenu tranziciju, strateško planiranje, usvajanje i primenu važnih pravnih propisa u ovoj oblasti.

Izveštaj EK iz 2020. godine ukazuje na potrebu da se u narednom periodu poboljšaju (EK, 2020):

- administrativni i finansijski kapaciteti centralnih i lokalnih organa javne uprave, naročito Agencije za zaštitu životne sredine i inspekcija za zaštitu životne sredine,
- namena i korišćenje prihoda od naknada za zaštitu i unapređivanje životne sredine u svrhu zaštite životne sredine, izgradnju delotvornog institucionalnog uređenja za upravljanje investicijama u oblasti životne sredine,
- međuinstitucionalne koordinacije, naročito među institucijama na centralnom i lokalnom nivou,
- intenziviranje rada na sprovođenju i primeni, kao što je zatvaranje nepropisnih deponija, investicije u smanjenje količine, razvrstavanje i reciklažu otpada, poboljšanje monitoringa kvaliteta vazduha, poboljšanje upravljanja rečnim slivovima i pripremu za mrežu Natura 2000 i
- sprovođenje Pariskog klimatskog sporazuma, usvajanjem sveobuhvatne strategije za klimatske promene i Zakona o klimatskim promenama izradom Nacionalnog energetskeg i klimatskog plana, u skladu sa obavezama koje propisuje Energetska zajednica.

Izveštaj EK iz 2021. godine konstatuje izvestan nivo pripremljenosti u oblasti životne sredine i klimatskih promena, kao i ograničen napredak tokom izveštajnog perioda koja je vezana za sprovođenje preporuke za usvanje

Zakona o klimatskih promena (EK, 2021). U narednom periodu je potrebno da se intenzivira rad vezan za:

- izradu nacionalnog energetskeg i klimatskog plana na transparentan način, koji je u skladu sa ciljem nulte emisije, iz Evropskog zelenog dogovora za 2050. godinu i Zelenom agendom za Zapadni Balkan,
- intenziviranje rada na sprovođenju i primeni pravnih propisa o proceni uticaja na životnu sredinu, zatvaranje neuslovnih deponija, povećanje ulaganja u smanjenje količine, razvrstavanje i reciklažu otpada, poboljšanje kvaliteta vazduha i vode, uključujući postepeno ukidanje uglja, kao i intenziviranje prekogranične saradnje i
- jačanje administrativnih i finansijskih kapaciteta centralnih i lokalnih organa vlasti, naročito u Agenciji za zaštitu životne sredine i inspekcijama za zaštitu životne sredine.

Izveštaj EK iz 2022. godine konstatuje, kao i prethodni Izveštaji, izvestan nivo pripremljenosti u oblasti životne sredine i klimatskih promena, kao i ograničen napredak tokom izveštajnog perioda koji je vezan za povećano finansiranje i investicije u oblasti životne sredine, unapređenje prekogranične saradnje i razvijanje nacionalnog energetskeg i klimatskog plana (EK, 2022). U narednom periodu je potrebno da se intenzivira rad vezan za:

- usvajanje i početak sprovođenja nacionalnog energetskeg i klimatskog plana,
- sprovođenje i primenu pravnih propisa, poboljšanje sprovođenja zakona od strane inspekcija i pravosudnih organa, usvajanje plana upravljanja rečnim slivovima za period 2021. – 2027. godine i nastavak pripreme za mrežu Natura 2000 i
- dalje poboljšanje međuinstitucionalne koordinacije, povećanje broja kadrova, povećanje investicija u životnu sredinu, kao i dalje unapređenje strateškog planiranja i upravljanja investicijama, uključujući transparentnost postupaka.

Izveštaj EK iz 2023. godine konstatuje, kao i prethodni Izveštaj, izvestan nivo pripremljenosti u oblasti životne sredine i klimatskih promena, kao i ograničen napredak tokom izveštajnog perioda koji je vezan za povećano finansiranje i investicije u oblasti životne sredine, naročito u sektoru upravljanja otpadom i sektoru kvaliteta vode, kao i usvajanje Strategije niskougljeničnog razvoja za period 2023. – 2030. godine i izradu Nacionalnog energetskeg i klimatskog plana (EK, 2023). Srbija je postigla dobar nivo usklađenosti sa pravnim tekovinama EU vezanim za upravljanje otpadom. Izmenjen je i dopunjen Zakon o upravljanju otpadom i usvojen je Program za razvoj cirkularne ekonomije. Sortiranje otpada na izvoru nastajanja poraslo je sa 318 tona u 2022. godine na 762 tone u 2023. godine. Srbija je do

kraja 2022. godine imala 12 sanitarnih deponija, međutim, oko 20% komunalnog otpada i dalje se baca na divlje deponije.

U narednom periodu je potrebno da se intenzivira rad vezan za:

- poboljšanje efikasnosti i kvaliteta pripreme, sprovođenja i kontrole kvaliteta investicija, kao i daljeg unapređenja strateškog planiranja investicija, uključujući transparentnost postupaka,
- usklađivanje Zakona o planiranju i izgradnji sa međunarodnim standardima i Direktivu o krivičnim delima protiv životne sredine i
- sprovođenje Akcionog plana za razvoj administrativnih kapaciteta, Programa zaštite vazduha i Plana niskougljeničnog razvoja.

Srbija je postigla izvestan nivo pripremljenosti pravnih propisa koji se odnose na klimatske promene, ali je njihova primena u veoma ranoj fazi. Usvojena je Strategija niskougljeničnog razvoja za period 2023. – 2030. godine i tri podzakonska akta neophodna za sprovođenje propisa koji se odnose na klimatske promene. Potrebno je dalje nastaviti rad na (EK, 2023):

- integrisanju klimatskog delovanja u druge sektore i obezbediti koordinaciju politika,
- diversifikaciji izvora energije, razvoju obnovljivih izvora energije i smanjenju energetskeg intenziteta,
- uvođenju instrumenata za oporezivanje emisija CO₂ i postepeno uklanjanje subvencija za ugalj.

Izveštaji EK daju pregled ispunjenosti integracionih obaveza i u sledećim segmentima:

- Uskađenost horizontalnog zakonodavstva sa pravnim tekovinama EU: Postignut je visok nivo usklađenosti sa pravnim tekovinama EU. Potrebno je dodatno poboljšati sprovođenje i primenu kroz jačanje administrativnih kapaciteta na lokalnom i centralnom nivou. U narednom periodu je potrebno doneti pravne propise koji se odnose na procenu uticaja na životnu sredinu i stratešku procenu uticaja na životnu sredinu, obezbediti veću transparentnost investicija i njihovog uticaja na životnu sredinu, kao i poštovanje slobode izražavanja i okupljanja u sektoru životne sredine.
- Državni budžet za životnu sredinu i klimatsko delovanje: Državni budžet za životnu sredinu i klimatsko delovanja je povećan za 18% u 2023. u odnosu na 2022. godinu. Povećan je budžet za programe u oblasti životne sredine i sprovođenje poziva za podnošenje predloga za zamenu opreme za grejanje, pošumljavanje i nabavku električnih i hibridnih vozila.
- Prekogranična saradnja: Srbija se podstiče da radi na unapređenju prekogranične saradnje sa susednim zemljama. Prekogranična saradnja se nije poboljšala tokom izveštajnog perioda.

- Usklađivanje sa pravnim tekovinama EU koje se odnose na odgovornost za životnu sredinu i krivična dela protiv životne sredine: Nije ostvaren napredak u ovom segment, jer sprovođenje predstavlja ključni problem, uključujući potrebu za utvrđivanjem bilansa rezultata u sprovođenju Direktive o krivičnim delima protiv životne sredine.

Napredak u ostvarivanju integracionog cilja: konkurentnost i inkluzivni rast

Napredak u ostvarivanju konkurentnosti i inkluzivnog rasta se prati u Klasteru 3. Ovaj klaster obuhvata sledeća poglavlja:

- Poglavlje 10: Digitalna transformacija i mediji,
- Poglavlje 16: Oporezivanje,
- Poglavlje 17: Ekonomska i monetarna politika,
- Poglavlje 19: Socijalna politika i zapošljavanje,
- Poglavlje 20: Industrijska politika,
- Poglavlje 25: Nauka i istraživanje,
- Poglavlje 26: Obrazovanje i kultura i
- Poglavlje 29: Carina.

Iz Klastera 3 je otvoreno ukupno pet poglavlja (poglavlja 17, 20, 25, 26 i 29), a dva su privremeno zatvorena (poglavlja 25 i 26).

Ostvaren je napredak u svim oblastima ovog klastera. U narednom periodu EK preporučuje da se fokusira na sledeće oblasti: obezbeđivanje odgovarajućih finansijskih i institucionalnih resursa za zapošljavanje i socijalnu politiku; ulaganje dodatnih napora u poboljšanje predvidljivosti poslovnog okruženja i povećanje nacionalnih finansijskih sredstava za istraživanje i inovacije (EK, 2023).

Industrijska politika EU jača konkurentnost, olakšava strukturne promene i podstiče okruženje pogodno za preduzeća koje stimuliše mala i srednja preduzeća. Srbija je umereno pripremljena u oblasti preduzetništva i industrijske politike. Ostvaren je ograničen napredak usvajanjem novog zakona o upravljanju preduzećima koja su u državnom vlasništvu.

Srbija sprovodi Strategiju za industrijski razvoj od 2021. do 2030. godine, zajedno sa pratećim akcionim planom za period od 2021. do 2023. godine. Novi akcioni plan Republike Srbije za naredni period će se izraditi na osnovu izveštaja o sprovođenju Strategije industrijske politike u 2022. godini. Akcioni plan bi trebalo da uzme u obzir i nove okolnosti relevantne za industriju, kao što je Mehanizam prekograničnog usklađivanja ugljenika EU, i da obezbedi sistem pokazatelja evaluacije i merila za podršku sprovođenju Strategije.

U okviru preduzetničke politike, Srbija je u 2023. godini usvojila novu strategiju i akcioni plan za podršku razvoju malih i srednjih preduzeća, preduzetništva i konkurentnosti, sa čijim sprovođenjem treba da započne u narednom periodu.

Preporuke EK u oblasti preduzetništva i industrijske politike (EK, 2023):

- dodatno povećanje predvidljivosti poslovnog okruženja, sa obezbeđivanjem direktnog uključivanja poslovnog sektora u proces,
- usvajanje novog akcionog plana za sprovođenje Strategije industrijske politike i
- preraspodela budžetskih sredstva za podsticaj stranih direktnih investicija za finansijsku i tehničku podršku malih i srednjih preduzeća.

INDEKS ODRŽIVE KONKURENTNOSTI I GLOBALNE KONKURENTNOSTI

Konkurentnost je važna komponenta makro i mikroekonomskog razvoja. Zbog toga su razvijeni brojni indikatori koji mere konkurentnost na osnovu različitih komponenti. Svetski ekonomski forum meri nivo konkurentnosti na osnovu Globalnog indeksa konkurentnosti (*GCI - Global Competitiveness Index*). Indeks se zasniva na merenju nacionalne konkurentnosti, koji u sebi objedinjuje makroekonomske i mikroekonomske osnove nacionalne konkurentnosti (Sachs & Warner, 1995).

Koncept konkurentnosti uključuje statičke i dinamičke komponente koje su grupisane u dvanaest stubova ekonomske konkurentnosti: 1) institucije, 2) infrastruktura, 3) makroekonomsko okruženje, 4) zdravlje i osnovno obrazovanje, 5) srednje i više obrazovanje i dodatna obuka, 6) efikasnost tržišta dobara i usluga, 7) efikasnost tržišta rada, 8) razvoj finansijskog tržišta, 9) tehnološka spremnost, 10) veličina tržišta, 11) proces sofisticiranja poslovanja i 12) inovacije (Porter, 1986).

Indeks održive konkurentnosti (*Sustainable Competitiveness Ranking*, 2023) je izrađen na osnovu 190 indikatora koji su grupisani u šest podindeksa: prirodni kapital, efikasnost i intenzitet resursa, intelektualni kapital i inovacije, ekonomska održivost, efikasnost upravljanja vlade i društveni kapital (Slika 1):

- Prirodni kapital obuhvata prirodno okruženje, uključujući dostupnost resursa i stepen iscrpljenosti tih resursa.
- Efikasnost i intenzitet resursa se odnosi na efikasnost korišćenja raspoloživih resursa kao merenje operativne konkurentnosti u svetu sa ograničenim resursima.

- Intelektualni kapital i inovacije se odnose na sposobnost stvaranja bogatstva i radnih mesta kroz inovacije i industrije sa dodatom vrednošću na globalizovanim tržištima.
- Ekonomska održivost odražava sposobnost stvaranja bogatstva kroz održivi ekonomski razvoj.
- Efikasnost upravljanja vlade obuhvata rezultate ključnih državnih oblasti i investicija, infrastrukture, tržišta i strukture zapošljavanja, obezbeđivanje okvira za održivo stvaranje bogatstva.
- Društveni kapital koji obuhvata: zdravlje, sigurnost, slobodu, jednakost i zadovoljstvo životom u zemlji.

Slika 1. Komponente indeksa održive konkurentnosti



Izvor: GSCI, 2023.

Prema indeksu održive konkurentnosti, u 2023. godini, Srbija se nalazi na 55. mestu sa skorom od 46.3 od ukupno 180 posmatranih država. Na prvom mestu je Švedska sa skorom od 59.6. Ako se analizira skor i pozicija prema podindeksima indeksa održive konkurentnosti, najbolji rezultat je ostvaren u okviru podindeksa: Prirodni kapital, a najlošiji u okviru podindeksa: Efikasnost i intenzitet resursa (Tabela 1).

Tabela 1. Pozicija i skor Srbije prema podindeksima održive konkurentnosti u 2023. godini

Podindeks	Skor	Pozicija
Prirodni kapital	54.6	18
Efikasnost i intenzitet resursa	25.5	180
Društveni kapital	52.7	38
Intelektualni kapital i inovacije		

Ekonomska održivost	48.4	41
Efikasnost upravljanja vlade	57.9	54

Izvor: GSCI, 2023.

Prema globalnom indeksu konkurentnosti (GCI), u 2018. godini, Srbija se nalazi na 72. mestu sa skorom od 61, što ukazuje na nazadovanje za 7 mesta u odnosu na prethodni izveštaj (WEE, 2018). Srbija je, u odnosu na zemlje okruženja, jedino konkurentnija od Albanije (76. mesto), Severne Makedonije (84. mesto) i Bosne i Hercegovine (91. mesto).

GCI sadrži četiri podindeksa: podržavajuće okruženje, ljudski kapital, tržište i ekosistem inovacija. Srbija je ostvarila najbolji rang u okviru komponente Infrastruktura (48. mesto), a najlošiji rang u okviru komponente Finansijski sistem (79. mesto) (Tabela 2).

Tabela 2. Analiza GCI Podindeksa u Srbiji prema stubovima konkurentnosti

GCI i Podindeksi	Rang	Vrednost
GCI	65	60.9
Podindeks: Podržavajuće okruženje		
Institucije	76	51.6
Infrastruktura	48	73.0
Usvajanje IKT	60	56.9
Makroekonomska stabilnost	64	75.0
Podindeks: Ljudski kapital		
Zdravstvo	67	81.5
Veštine	56	67.5
Podindeks: Tržište		
Tržište dobara	66	56.5
Tržište rada	52	61.5
Finansijski sistem	79	55.9
Veličina tržišta	75	50.7
Podindeks: Ekosistem inovacija		
Dinamika poslovanja	59	60.9
Sposobnost za inoviranjem	56	39.7

Izvor: WEF, *The Global Competitiveness Report*, 2018.

Analiza indeksa konkurentnosti po pojedinačnim stubovima pokazuje da je od 12 stubova konkurentnosti Srbija u odnosu na prethodnu godinu zabeležila poboljšanje vrednosti indeksa kod stuba kojim se meri dinamika poslovanja (+2,2 poena) i finansijski sistem (+1,5 poena). Sa druge strane, ostvaren je znatno slabiji rezultat kada su u pitanju stubovi kojim se meri usvajanje IKT (-4,3 poena), zdravstva (-2,5) i tržišta dobara (-1,9 poena).

Konkurentnost sektora malih i srednjih preduzeća i preduzetništva u Srbiji

Na ukupnu konkurentnost preduzeća dominantno utiče industrijska konkurentnost, koja predstavlja osnovu izvozne konkurentnosti. U okviru prerađivačke industrije dominiraju sektori niže tehnološke složenosti i niže produktivnosti (radno i resursno intenzivne delatnosti) pri čemu je situacija nepovoljnija kod malih i srednjih preduzeća u odnosu na velika preduzeća.

Konkurentnost nefinansijskog sektora Srbije u 2018. u odnosu na 2017. godinu merena preko kretanja produktivnosti rada povećana je i u odnosu na prethodnu godinu. Produktivnost rada je realno povećana za 4,8%, zbog većeg rasta BDV (10,4%) od realnog rasta zaposlenosti (5,5%) (Ministarstvo privrede, 2020).

Da bi se poboljšala industrijska konkurentnost neophodno je povećanje prosečne godišnje stope rasta industrijske proizvodnje, rasta broja novoza-poslenih lica, uz promenu strukture i u proizvodnji i u broju zaposlenih u korist visokobrazovnog kadra u ukupnoj zaposlenosti.

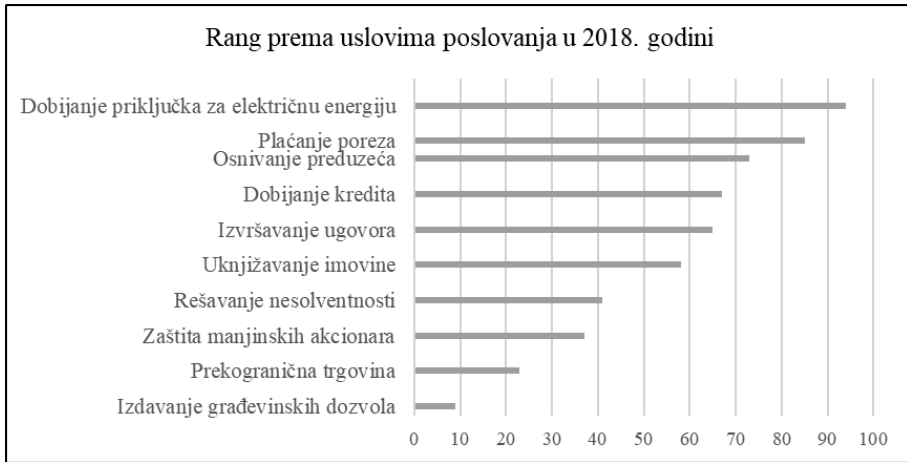
Od ukupno rangiranih 190 zemalja, Srbija zauzima 44. mesto, prema "Doing Business" listi Svetske banke u 2020. godini (Doing Business Report 2020, World Bank). Od država regiona, bolje uslove poslovanja od Srbije imaju: Severna Makedonija (17. mesto) i Slovenija (37. mesto). Od svih oblasti koje određuju uslove poslovanja u privredi u Izveštaju 2020, Srbija je najveći napredak napravila u oblastima: zaštita manjinskih akcionara (37. mesto) i rešavanje nesolventnosti (41. mesto), ali je u slučaju kriterijuma osnivanje preduzeća (73. mesto), plaćanje poreza (85. mesto) i dobijanje priključka za električnu energiju (94. mesto), ostvarila je nepovoljnije rezultate (Tabela 3 i Grafik 1).

Tabela 3. Rang Srbije prema uslovima poslovanja u 2018. godini

Uslovi poslovanja	Rang
Izdavanje građevinskih dozvola	9
Prekogranična trgovina	23
Zaštita manjinskih akcionara	37
Rešavanje nesolventnosti	41
Uknjižavanje imovine	58
Izvršavanje ugovora	65
Dobijanje kredita	67
Osnivanje preduzeća	73
Plaćanje poreza	85
Dobijanje priključka za električnu energiju	94

Izvor: Ministarstvo privrede, 2020.

Grafik 1. Rang Srbije prema uslovima poslovanja u 2018. godini



Izvor: Izrada autora

ZAKLJUČAK

Preuzimanje obaveza Srbije koje proističu iz članstva u Evropskoj uniji, ocenjuje Evropska komisija, u okviru Izveštaja o napretku. U Izveštaju konstatuju da je nastavljen rad na usklađivanju sa pravnim tekovinama EU u nekoliko oblasti.

Srbija je nastavila da napreduje u svim oblastima Klastera o konkurentnosti i inkluzivnog rasta, naročito kroz dalje usklađivanje zakonodavstva za pravnim tekovinama EU, kao i novim zakonom koji se odnosi na upravljanje preduzećima u državnom vlasništvu. Klaster o Zelenoj agendi i održivom povezivanju je u samoj srži Zelene agende za Zapadni Balkan. Ostvaren je izvestan napredak u pogledu klimatskih promena, sa usvajanjem Strategije niskougljeničnog razvoja za period od 2023. do 2030. godine.

Poslovanje preduzeća i privrede se menja u kontekstu integracionog procesa i zahteva Klastera o konkurentnosti i inkluzivnom rastu i zaštiti životne sredine i klimatskim promenama. Zbog toga, sve veću pažnju dobijaju indikatori konkurentnosti koji pokazuju na određeni napredak u konkurentnosti. Srbija beleži napredak prema indeksu održive konkurentnosti, međutim, nazadovanje prema globalnom indeksu konkurentnosti sa nepovoljnim komponentama: institucije, veličina tržišta i finansijski sistem. Uslovi poslovanja za preduzeća sadrže podstičuće komponente, kao i komponente koje nepovoljno utiču na konkurentnost, kao što su osnivanje preduzeća, dobijanje priključka za električnu energiju i druge, i koje treba da se razvijaju u narednom periodu.

LITERATURA

1. EK, (2020). Godišnji izveštaj EK o napretku Srbije. Dostupno na: https://www.mei.gov.rs/upload/documents/eu_dokumenta/godisnji_izvestaji_ek_o_napretku/serbia_report_2020_SR.pdf
2. EK, (2021). Godišnji izveštaj EK o napretku Srbije. Dostupno na: https://www.mei.gov.rs/upload/documents/eu_dokumenta/godisnji_izvestaji_ek_o_napretku/izvestaj_ek_oktobar_21.PDF
3. EK, (2022). Godišnji izveštaj EK o napretku Srbije. Dostupno na: https://www.mei.gov.rs/upload/documents/eu_dokumenta/godisnji_izvestaji_ek_o_napretku/Serbia_Report_2022_SR.%5B1%5D.pdf
4. EK, (2023). Godišnji izveštaj EK o napretku Srbije. Dostupno na: https://www.mei.gov.rs/upload/documents/eu_dokumenta/godisnji_izvestaji_ek_o_napretku/izvestaj_ek_23.pdf
5. GSCI, (2023). The Global Sustainable Competitiveness Index. Dostupno na: <https://sustainability.com/the-global-sustainable-competitiveness-index/the-index/downloads>
6. Ministarstvo privrede, (2020). Izveštaj o malim i srednjim preduzećima i preduzetništvu u 2018. godini. Dostupno na: https://privreda.gov.rs/sites/default/files/documents/2021-08/Izvestaj-MSPP-2018_FIN.pdf
7. Porter, M., (1986). *Competition in Global Industries*, Harvard BusinessSchool Press, Boston, Massachusetts.
8. Sachs, J., Warner, A. (1995). Economic Reform and the Process of Economic Integration. *Brookings Papers on Economic Activity*, 1: 1 – 118.
9. WEF, The Global Competitiveness Report, (2018). Dostupno na: https://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2020.pdf
10. World Bank, (2020). Doing business. Dostupno na: <https://documents1.worldbank.org/curated/en/688761571934946384/pdf/Doing-Business-2020-Comparing-Business-Regulation-in-190-Economies.pdf>

MODEL CIRKULARNE EKONOMIJE U FUNKCIJI ODRŽIVOG RAZVOJA I ZAŠTITE ŽIVOTNE SREDINE

Milan Novović¹, Aleksandar Lukić², Dragana Petrović³

SAŽETAK

Cirkularni ekonomski model je novi pristup u integraciji ekonomije i održivog razvoja. Krajnji cilj ovog modela je održiva upotreba resursa i eliminisanje otpadnih materija. Ova nova poslovna filozofija utiče kako na privredne subjekte tako i na donosiocima odluka čije odluke imaju neposredni uticaj na određivanje strateškog i institucionalnog okvira za uspostavljanje cirkularne ekonomije. Koncept održivog razvoja obuhvata čitav niz promena i prilagođavanja koji će raspoložive resurse, investicije i tehnološki napredak učiniti usklađenim između sadašnjih i budućih generacija. Reč je o ekonomskom rastu koji pored ekonomske efikasnosti i tehnološkog napretka, obezbeđuje smanjenje siromaštva, bolje korišćenje resursa, unapređenje kvaliteta života, smanjenje nivoa zagađenja i očuvanje biodiverziteta. U tom smislu, jedan od najvećih izazova savremenog društva je implementacija modela cirkularne ekonomije u funkciji održivog razvoja u kome se obezbeđuje ravnoteža između ekonomskog rasta, očuvanja prirodnih resursa i unapređenja kvaliteta životne sredine.

KLJUČNE REČI: cirkularna ekonomija, održivi razvoj, ekonomski rast, životna sredina.

ABSTRACT

The circular economic model is a new approach in the integration of economy and sustainable development. The ultimate goal of this model is the sustainable use of resources and the elimination of waste materials. This new business philosophy affects both business entities and decision-makers whose decisions have a direct impact on determining the strategic and institutional

1 dr Milan Novović, Visoka poslovna škola strukovnih studija „Čačak“, Beograd, e-mail: novovic.milan@gmail.com

2 dr Aleksandar Lukić, Fakultet za projektni i inovacioni menadžment, Beograd, e-mail: aleksandar.lukic@pme.edu.rs

3 dr Dragana Petrović, Fakultet za primenjeni menadžment, ekonomiju i finansije, Beograd, e-mail: dragana.petrovic@mef.edu.rs

framework for establishing a circular economy. The concept of sustainable development encompasses a whole series of changes and adaptations that will make available resources, investments and technological progress compatible between current and future generations. It is about economic growth that, in addition to economic efficiency and technological progress, ensures the reduction of poverty, better use of resources, improvement of the quality of life, reduction of pollution levels and preservation of biodiversity. In this sense, one of the biggest challenges of modern society is the implementation of the circular economy model as a function of sustainable development, which ensures a balance between economic growth, preservation of natural resources and improvement of the quality of the environment.

KEY WORDS: *circular economy, sustainable development, economic growth, environment.*

UVOD

Problemi sa kojima se naša planeta suočava od druge polovine 20. veka naveli su naučnike, političare, međunarodne i domaće institucije da preduzmu radnje o efikasnijem načinu iskorišćavanja resursa i proizvodnji koja neće zagađivati životnu sredinu. Klimatske promene polako, ali sigurno počinju da ugrožavaju svet u kome živimo. Obnovljivi izvori energije postaju imperativ. Svetska populacija raste, a pitke vode je sve manje. Ovo su samo neki od gorućih problema sa kojima se susreće savremeno čovečanstvo.

Predmet rada je ukazivanje na sve veći značaj modela cirkularne ekonomije i koncepta održivog razvoja. Reč je o novom pristupu razvoju koji privlači veliku pažnju ekonomista, ekologa i sociologa. Održivi razvoj je složen pojam koji sadrži ekološku, socijalnu i ekonomsku komponentu. Osnovni moto nije sprečavanje razvoja, nego pronalaženje pravca razvoja koji neće ugroziti životnu sredinu, uz naglasak na socijalnom faktoru, poboljšavanjem uslova života. Ekonomski rast je samo jedan od ciljeva ekonomskog sistema podređenog zahtevima održivog razvoja. Međutim, kako rast sam po sebi nije dovoljan, nalaže se ostvarenje i ostalih ciljeva, kao što su zadovoljavanje osnovnih potreba, smanjenje siromaštva i suzbijanje velikih nejednakosti u raspodeli dohotka i bogatstva. Stoga, prelazak na cirkularnu ekonomiju predstavlja sistemski pomak koji doprinosi stvaranju dugoročne otpornosti društva i lokalnih zajednica na klimatske promene i ekonomske potrebe.

PROBLEMI I DEGRADACIJA ŽIVOTNE SREDINE

Krajem 20. veka životna sredina je došla u žižu interesovanja kako naučnika i stručnjaka iz različitih oblasti, institucija i nevladinih organizacija, tako i pojedinaca, tj. običnih ljudi. Životna sredina je prirodni okvir života

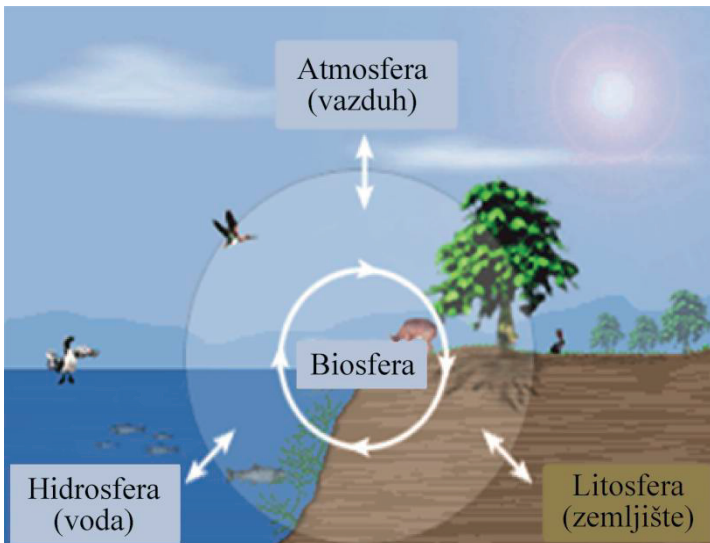
u kome sva živa bića žive i deluju, mnogostruko povezana uzajamnim uticajima (Đukić, 1996). Ona uključuje:

- fizičku sredinu, odnosno zemljište, klimatske uslove, vodu, mineralne i energetske resurse i
- organsku sredinu, koja se sastoji od životinja, biljaka, virusa i bakterija, zajedno sa društvenim faktorima.

Životna sredina podrazumeva, dakle, povezan sistem prirodnih i antropogenih pojava (pojava izazvanih delovanjem čoveka) i u sebi uključuje kako socijalne tako i hemijske, fizičke i biološke faktore, nevezano da li su stvoreni prirodnim ili veštačkim putem, odnosno predstavlja nedeljivo jedinstvo pojavnosti prirode i posledica čovekovog delovanja koje se iskazuje kroz prirodne i društvene sisteme (Marković, 2005). Ona predstavlja ekosferu koja je sastavljena od biosfere, odnosno od sveta prirode i prirodnih resursa i tehnsfere, odnosno od sveta ljudskih izuma i stvorenih materijalnih vrednosti (Vuković & Štrbac, 2011).

Životna sredina je sve ono što okružuje živa bića (biosfera), koja egzistiraju u jednoj od tri elementa prirodne sredine: atmosferi, hidrosferi i litosferi, kao osnovnim sredinama koje obezbeđuju opstanak svim živim bićima povezujućih ih međusobno u dinamičku ravnotežu. Tako, životna sredina predstavlja četvorokomponentni sistem koji čine: atmosfera, hidrosfera, litosfera i biosfera.

Slika 1. Životna sredina kao četvorokomponentni sistem



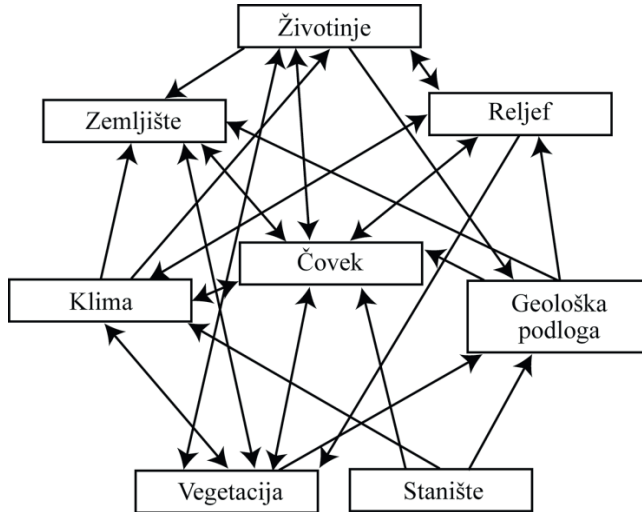
Izvor: (Krčmar, et al., 2019)

Zagađenje i degradacija životne sredine nastaje kao posledica unošenja zagađujućih materija ili energije (radioaktivnost, toplota, buka) u životnu sredinu, izazvanih aktivnošću ljudi ili prirodnim procesima koje ima ili može imati štetni uticaj na kvalitet životne sredine i zdravlje ljudi (Vuković & Štrbac, 2011). Postoje tri nivoa negativnih uticaja (i efekata koji iz njih proizilaze) na životnu sredinu. Neki mogu biti lokalni, poput buke ili zagađenja tla, neki imaju regionalne efekte, poput kiselih kiša, a neki imaju globalni karakter, poput oštećenja ozonskog omotača ili globalnog zagrevanja planete. Ono što je za sva tri nivoa važno jeste kapacitet životne sredine. Kapacitet životne sredine predstavlja sposobnost životne sredine da prihvati i apsorbuje određenu količinu zagađujućih materija, a da ne nastupi nepovratna šteta po životnu sredinu (Vuković & Štrbac, 2011). Kapacitet životne sredine predstavlja sposobnost njene samoobnove i samočišćenja.

Razni prirodni procesi i pojave mogu biti uzroci poremećaja biotičkih i abiotičkih faktora životne sredine (Krčmar et al., 2019). Najčešće su to: vulkanske erupcije, zemljotresi, poplave, oluje, požari, suše, neuobičajeno visoke ili niske temperature. Kao rezultat ovih pojava i procesa najčešće se povećava broj štetnih elemenata koji narušavaju ravnotežu životne sredine. Tako, povećanje koncentracija jedinjenja sumpora i fluora usled vulkanskih aktivnosti dovodi do oštećenja ozonskog omotača ili, pak, do stvaranja oblaka čestica koji onemogućavaju prodor sunčevih zraka do tla. Oksidi azota nastalih tokom električnog pražnjenja ili amonijaka, metana i vodoniksulfida nastalih kao posledica delovanja mikroorganizama ili fizičkog razaranja nekog prostora usled poplava ili zemljotresa, zajedno mogu dovesti do uništavanja ekosistema (Vuković & Štrbac, 2011). Ipak, glavni uzroci degradacije životne sredine izazvani su aktivnošću čoveka. Čovek je, u stvari, jedan od najmoćnijih ekoloških (biotičkih) faktora na planeti, koji je pored uloge člana postao i aktivni činilac i kontrolni mehanizam u funkcionisanju svakog ekosistema.

Odnos čoveka i životne sredine je dvosmeran, tako da su ljudska bića pod uticajem životne sredine i obrnuto (ljudi utiču na životnu sredinu) (Krčmar et al., 2019). Promene u životnoj sredini, pod dejstvom čoveka, izazvane su industrijskom i poljoprivrednom proizvodnjom, demografskim rastom i sve većim zahtevima za zadovoljenjem osnovnih potreba, potrošnjom resursa i stvaranjem velike količine otpada, kao i zbog nedovoljnog znanja o međusobnim uticajima faktora sredine i zagađujućih materija, nedovoljno razvijene ekološke svesti i lošeg upravljanja. Do ovakvog stanja životne sredine doveo je tradicionalni takozvani model linearne ekonomije, koji je još uvek dominantan poslovni model u svetskim okvirima.

Slika 2. Čovek kao član i aktivan faktor ekosistema



Izvor: (Krčmar et al., 2019)

MODEL CIRKULARNE EKONOMIJE VS. MODEL LINEARNE EKONOMIJE

Linearna ekonomija, odnosno model linearne ekonomije se bazira na konceptu “uzmi – napravi – iskoristi – odbaci” (Stevanović, 2020). Nakon proizvodnje sledi potrošnja, gde posle određenog vremenskog perioda proizvod gubi svoj životni vek i završava kao otpad. Ovakav poslovni model doveo je do generisanja velike količine otpada koji ima negativan uticaj na kvalitet životne sredine, kao i na zdravlje ljudi. Model linearne ekonomije zasnovan je na principu proizvodnje proizvoda, korišćenja i eliminacije iskorišćenog proizvoda kao otpada. Veći deo prirodnih resursa koji se koriste za proizvodnju po principima ovog modela su neobnovljivi, što nameće pitanje konačnosti perioda njihove eksploatacije i daljeg održivog razvoja. Osim toga, štetni efekti po prirodnu sredinu postaju sve veći u korelaciji sa povećanjem obima proizvodnje i razvoja industrije. Štetnost efekata je već sada uočljiva, na šta ukazuju ozbiljne rasprave i zabrinutost za stanje životne sredine koje je, kako lokalnog, tako i globalnog karaktera. Dosadašnji linearni model razvoja, koji je neminovno vodio iscrpljivanju resursa i nagomilavanju otpada, pokazao se neodrživim (Pešević, 2022).

Zbog negativnih uticaja linearne ekonomije na životnu sredinu, poslednjih nekoliko decenija razvija se model cirkularne (kružne) ekonomije, koji svojim principima funkcionisanja i suštinom pokušava da zameni model linearne ekonomije i da u budućnosti zaustavi dalje pogoršavanje ne samo

u oblasti eksploatacije neobnovljivih prirodnih resursa već i da spreči dalje ugrožavanje životne sredine (Vukadinović, 2018). U pogledu istorijskog razvoja ovog koncepta, izdvajaju se tri perioda: (1) pre 1990.-ih, (2) od 1990. – 2010., i (3) od 2010. pa nadalje (Tuladhar et al., 2022). Prateći istoriju i savremene implikacije koncepta, može se videti na koji način cirkularna ekonomija postepeno prelazi sa teorije na praksu kroz diskusiju o različitim poslovnim modelima cirkularne ekonomije.

Za ovaj pojam se koriste i drugi termini, na primer “zelena ekonomija”, “ekološka ekonomija” itd. Ekološka (zelena) ekonomija je ekonomski model nastao u drugoj polovini 20. veka koji se zalaže za održivi i profitabilni razvoj, tražeći koncepte koji donose ekonomske, socijalne i ekološke koristi. Ova vrsta ekonomije značajno umanjuje rizike po životnu sredinu i ekološke nedostatke, a za rezultat ima uvećano blagostanje ljudi i društvenu jednakost. Ekološka ekonomija obuhvata sa jedne strane ekonomski rast usklađen sa očuvanjem životne sredine, a sa druge strane koncept blagostanja i društvene jednakosti. Njena suština je da obezbedi privredni rast uz istovremenu brigu o životnoj sredini i društvenoj dobrobiti (Lukić, 2023). Ona je osnovni instrument za postizanje održivog razvoja i predstavlja alterantivu današnjem dominantnom tradicionalnom modelu linearne ekonomije.

Slika 3. Model cirkularne ekonomije



Izvor: (Đureta et al., 2016)

Model cirkularne ekonomije predstavlja regenerativni ekonomski sistem u okviru kojeg se proizvodni resursi, otpad, emisija otpada i energetski odliv

bitno umanjuju usporavanjem, zaokruživanjem i produžavanjem energetskih i materijalnih ciklusa (životnih krugova) u proizvodnji (Stevanović, 2020). To se ostvaruje, pre svega, osmišljavanjem i stvaranjem proizvoda na takav način da im se maksimalno produži životni vek, ali i održavanjem, servisiranjem i reciklažom. U literaturi se mogu pronaći različite definicije cirkularne ekonomije, a zajedničko za sve njih je sledeće (Kuzmanov, 2020):

- održivo upravljanje resursima koji su ograničeni,
- maksimiziranje korišćenja resursa,
- minimiziranje otpada i
- pretvaranje otpada u resurse.

S obzirom na značaj Fondacije Elen MekArtur (*Ellen MacArthur Foundation*) koja je ustanovila indeks cirkularni startap (*Circular Startup Index*), čini se prikladnim dati njihovu definiciju. Kružna ekonomija, kao industrijski sistem koji je regenerativan, zamenjuje koncept „kraja životnog veka” i kao takav podstiče upotrebu obnovljivih izvora energije, eliminiše upotrebu toksičnih hemikalija (koje ometaju ponovnu upotrebu), i ima za cilj eliminaciju otpada kroz vrhunski dizajn materijala, proizvoda u ovom poslovnom modelu (EMF, 2013). Prema dokumentu “Mapa puta za cirkularnu ekonomiju u Srbiji”, cirkularna ekonomija je definisana kao obnovljiva industrijska ekonomija koja ima promenjeni koncept proizvodnje i potrošnje prema dizajnu, upotrebi resursa i odnosu prema stvaranju otpada (Ministarstvo zaštite životne sredine Republike Srbije, 2020). Pored toga što nema jedinstvenog stava oko definicije, čini se da ta vrsta razumevanja ipak postoji u pogledu tri nivoa primene cirkularne ekonomije: mikro, mezo i makro (Glušćević & Kaluđerović, 2019). Mikronivo se odnosi na primenu principa cirkularne ekonomije u preduzećima i kreiranju novih, cirkularnih, biznis modela. Mezonivo odnosi se na interakciju među različitim ekonomskim subjektima, koja može dovesti do industrijske simbioze, kao na primer kod eko-industrijskih parkova (Kirchherr et al., 2017). Makronivo se odnosi na primenu cirkularnih principa na širem društvenom planu, odnosno na nivou lokalnih zajednica, gradova, regiona, država i međunarodne zajednice.

Model cirkularne ekonomije zasniva se na strategijama, praksama, politikama i tehnologijama koje imaju za cilj ponovnu upotrebu, reciklažu, redizajn, prenamenu, ponovnu proizvodnju, renoviranje i obnavljanje vode, otpadnih materijala i hranljivih materija radi očuvanja prirodnih resursa (Nikolaou & Stefanakis, 2022). Ovaj model pruža neophodne uslove za podsticanje ekonomskih i društvenih aktera da usvoje strategije i planove održivosti. Cirkularna ekonomija je popularan koncept za održivu budućnost koji promovise Evropska unija i vodeće zemlje sveta, Kina, Japan, Velika Britanija, Francuska, Kanada, Holandija, Švedska itd. Takođe, mnoga poslovna preduzeća širom sveta uvode principe kružne ekonomije u svoje

proizvodne sektore (Valavanidis, 2018). U Evropi, cirkularna ekonomija se zasniva na četiri principa (Pešević, 2022):

1. promena obrazaca proizvodnje i potrošnje,
2. unapređenje upravljanja otpadom,
3. postavljanje sekundarnog tržišta sirovina i
4. podsticanje ekonomije i otvaranje novih radnih mesta.

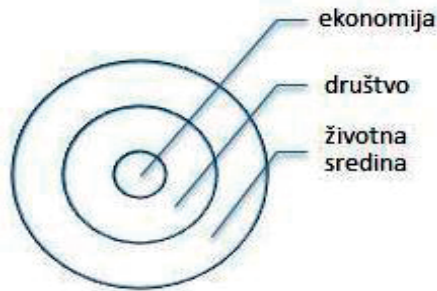
Krajnji cilj modela cirkularne ekonomije je težnja ka održivom korišćenju resursa i eliminisanju otpada. To znači da cirkularna ekonomija nudi novi model “proizvod – otpad – proizvod”. Ovaj poslovni model nalaže da se ponovo preispita odnos čoveka prema prirodnim resursima.

UTICAJ CIRKULARNE EKONOMIJE NA ODRŽIVI RAZVOJ I ŽIVOTNU SREDINU

Poslednjih decenija cirkularna ekonomija se sve više izdvaja kao opšte-prihvaćen koncept, način razmišljanja i model poslovanja, koji zahteva sveobuhvatni pristup razvoju i saradnju između vlada, proizvođača, potrošača i civilnog društva. Ovaj način poslovanja često je u suprotnosti sa interesima privrednika koji žele brzo sticanje profita i koji pri takvom poslovanju ne misle na posledice. Zbog toga, razvoj cirkularne ekonomije zahteva jasno definisane dugoročne strateške politike država i mere kojima se stimulišu privrednici da svoje poslovanje vode u pravcu ekološkog ekonomskog razvoja (Banić, 2019). Te politike treba da imaju jasno definisane preduslove za održivi razvoj i da kreiraju jasne ciljeve i prioritete. Kao ključni zahtevi ističu se iskorenjavanje siromaštva, zaštita prirodnih resursa, povećanje efikasnosti i promovisanje održivih načina razvoja. Takođe, potrebno je definisati jasne ciljeve u oblasti unapređenja tehnologija, podizanja kapaciteta i finansiranja za održivi razvoj.

Koncept održivog razvoja ima najmanje tri aspekta razvoja: ekonomsku, socijalnu i ekološku održivost i jednostavno se predstavlja modelom koji čine tri stuba: ekonomski, ekološki i socijalni (Vuković & Štrbac, 2011). Da bi se ostvarili ciljevi održivog razvoja potrebno je da postoji međusobna povezanost sve tri komponente odnosno stuba, kao i da sva tri stuba podjednako doprinose ostvarenju koncepta. Međutim, ako bi se sve tri komponente prikazivale kao ravnopravne to bi značilo da postoji mogućnost „trampe“ (*trade-off*) između njih i da se jedan oblik kapitala može zameniti drugim, na primer da se prirodni kapital zamenjuje ljudskim kapitalom (Jovanović et al., 2011). Odnosi između komponenti održivog razvoja mogu se prikazati pomoću tri koncentrična kruga, gde je uočljivo da se ekonomska komponenta nalazi unutar kruga koji označava socijalnu komponentu, a obe (ekonomska i socijalna) unutar ekološke komponente.

Slika 4. Komponente održivog razvoja



Izvor: (Jovanović et al., 2016)

Na osnovu ovakvog prikaza moguće je zaključiti da je ekološka komponenta najvažnija i da razvoj privrede zavisi od razvoja društva i životne sredine. Potraga za ravnotežom između ekonomskog rasta i zdravlja ekosistema dovela je do stvaranja koncepta održivog razvoja koji podrazumeva ekonomski rast i razvoj koji vodi računa o zaštiti životne sredine povezivanjem održivog ekonomskog rasta sa poboljšanjem zdravlja ljudi, socijalnom pravdom, zapošljavanjem i zaštitom životne sredine (Đorić, 2021). Održivi razvoj podrazumeva razumno upravljanje prirodnim dobrima, prilagođavanje ljudskih delatnosti poštovanju prirodnih zakona, puno uvažavanje ograničenosti prirodnih resursa, korišćenje onih prirodnih resursa koji su obnovljivi i preduzimanje mera zaštite životne sredine sa punom svešću postojanja odgovornosti pred generacijama čije vreme dolazi.

Održivi razvoj promoviše uspostavljanje harmonije između čoveka i prirode, tj. uspostavljanje ekološke ravnoteže koju će čovek poštovati i unapređivati, istovremeno napuštajući ulogu nekontrolisanog i prekomernog eksploatatora prirode u odnosu na njen kapacitet, što uništava njenu jedinstvenost i lepotu i dovodi do ekoloških katastrofa. Takođe, održivi razvoj u prvi plan ističe kvalitet životne sredine kao osnovni element razvoja, koji treba da doprinese kvalitetnijem načinu života svih u skladu sa potrebama i ograničenjima prirode (Lukić, 2023).

Cirkularna ekonomija i održivi razvoj idu ruku pod ruku i treba preduzeti ozbiljnije korake u vezi implementacije i inovacije alata, procesa i tehnologije ovih koncepata, kao i uspostaviti saradnju međunarodnih institucija. Na taj način bi se realizovali ciljevi, delile informacije i sačuvala flora i fauna, prirodna dobra, prirodni resursi i životna sredina (Stevanović, 2020). Model cirkularne ekonomije promoviše otpornost prirodnih resursa. Ima za cilj da zameni tradicionalni model linearne ekonomije i teži produženju korisnog veka proizvoda. Takođe, ovaj model favorizuje mogućnost poprav-

ke, renoviranja i ponovne upotrebe proizvoda pre njihovog stvarnog kraja životnog veka, kada će se reciklirati u materijale koji postaju sirovi resursi (Valavanidis, 2018). Značaj modela cirkularne ekonomije je da oponaša procese slične onima koji se dešavaju u prirodnom okruženju i tako doprinese zaštiti životne sredine.

Evropa se poslednjih decenija sve više okreće cirkularnoj ekonomiji, odnosno privredi sa zatvorenim tokom otpada. Krajnji cilj je „Evropa bez otpada” (*zero waste*), što znači upotreba otpada, kad god je to moguće, kao sirovine (Pešević, 2022). Evropska komisija je 2015. godine usvojila zakonski okvir koji pospešuje prelazak privrede u cirkularnu ekonomiju, sa ciljem da se osnaži i modernizuje privreda Evrope, poveća njena konkurentnost i obezbedi na dugi rok održiv ekonomski rast. Kroz ovaj mehanizam postiže se efikasno iskorišćenje prirodnih resursa, ostvaruju finansijski benefiti i smanjuje zagađenje životne sredine. Cirkularna ekonomija obezbeđuje da su proizvodnja, trgovina i potrošnja dizajnirani tako da se, korišćenjem obnovljivih izvora energije, na najmanju meru svodi eksploatacija glavnih resursa kao što su razne sirovine, gorivo, voda, zemlja, životna sredina. Ciljevi Evropske komisije su da se do 2030. godine postigne reciklaža sedamdeset odsto komunalnog otpada i osamdeset odsto ambalažnog, uz procenjene uštede od oko 600 milijardi evra na nivou Evropske unije (Stevanović, 2020).

Proces tranzicije ka cirkularnoj ekonomiji je specifičan i poseban za svaku zemlju pojedinačno. S obzirom na to, ne postoji jedinstven obrazac i nije moguće primeniti identičan model u kontekstu implementacije principa cirkularne ekonomije u Srbiji. U programu Vlade Republike Srbije od 2017. godine navedeno je da će se program razvoja zaštite životne sredine odvijati u skladu sa principima cirkularne ekonomije koji se odnose na infrastrukturne projekte. Ministarstvo zaštite životne sredine Republike Srbije je 2020. godine donelo dokument “Mapa puta za cirkularnu ekonomiju u Srbiji”, kao putokaz ka tranziciji, koji pored profita, u fokus stavlja zaštitu životne sredine i očuvanje resursa i u kome ekonomska, društvena i ekološka dimenzija imaju jednaku važnost (Ministarstvo zaštite životne sredine Republike Srbije, 2020). Nakon izrade ovog dokumenta, po ugledu na druge evropske zemlje, Republika Srbija se upisala u listu zemalja (prva iz regiona zapadnog Balkana kao članica kandidat za pristupanje Evropskoj uniji) koja je izradila strateški dokument sa smernicama ka tranziciji na održivu proizvodnju po cirkularnim poslovnim modelima (Mitrović, 2021).

Pored Mape puta urađen je Izveštaj ex ante analize efekata za oblast cirkularne ekonomije, kao obavezan prethodni korak za izradu Programa za cirkularnu ekonomiju. Ovaj dokument je bio predviđen da se izradi u toku 2020. godine. Međutim, zbog uvođenja vanrednog stanja (zbog kovid krize)

i promene Vlade Republike Srbije, Program je izrađen dve godine kasnije. U njemu je cirkularna ekonomija prepoznata kao važan strateški koncept za zelenu tranziciju Republike Srbije, koja je poslednjih godina postavljena visoko na lestvici razvojnih prioriteta našeg društva (Vlade Republike Srbije, 2022). Cirkularna ekonomija je prepoznata neposredno i u Strategiji industrijalizacije Republike Srbije za period od 2021. do 2030. godine, kao jedno od važnih pitanja budućeg izvora industrijskog rasta (Vlada Republike Srbije, 2020).

Ono što je zajedničko ovim analizama i javnim politikama jeste da su, po pitanju implementacije, ideje održivog poslovanja i model primene cirkularne ekonomije u Republici Srbiji na samom početku. Zbog toga je neophodno da se tranzicija ka cirkularnoj ekonomiji identifikuje kao prioritetni strateški cilj za ekonomski razvoj Republike Srbije. Osim toga, potrebno je uskladiti javne politike Republike Srbije i kreirati parametre po modelu Evropske unije, kako bi se proces tranzicije prema cirkularnoj ekonomiji mogao posmatrati i sa kvalitativnog i sa kvantitativnog aspekta.

ZAKLJUČAK

Uspostavljanjem modela cirkularne ekonomije ostvaruju se višestruki pozitivni efekti. Pre svega, dolazi se do razvoja tradicionalne procesne i prerađivačke industrije u inovativnu industriju, koja ostvaruje neuporedivo višu vrednost finalnih proizvoda. Takođe, prelazak sa proizvodne na uslužnu ekonomiju omogućuje višu tržišnu vrednost. Model cirkularne ekonomije podrazumeva tranziciju ekonomije neograničenog rasta ka ekonomiji zasnovanoj na saradnji sa prirodom. Ovaj model je komplementaran sa konceptom održivog razvoja koji implementira ekonomske i ekološke potrebe putem interesa sadašnjih generacija, a za dobrobit pokolenja koje dolaze.

Uvođenje održivog razvoja kao prekretnice za otvaranje novih tržišta, uključujući: upravljanje otpadom, obnovljive izvore energije, povratnu logistiku, ekonomiju znanja, uslužne delatnosti, visoke državne infrastrukturne projekte, projekte industrijske simbioze i osnivanje eko-industrijskih parkova, organizovane sisteme remonta, popravki i ponovne proizvodnje, tretiranje otpada i zagađenja, povećanje stope zaposlenosti, nove tehnologije, „zelene“ inovacije, doprinosi razvoju „zelenog“ preduzetništva zasnovanog na cirkularnoj ekonomiji. U tom pogledu, održivi razvoj obezbeđuje novu ohrabrujuću viziju globalnog razvoja, stavljajući naglasak na nove poslovne strategije preduzeća kao bazične jedinice ekonomskog i tehnološkog razvoja (Slijepčević & Ivanić, 2013). S obzirom na značaj sprovođenja koncepta održivog razvoja u savremenom društvu, jasno je da su opravdana nastojanja

da se u narednom periodu još više intenzivira tranzicija ka održivosti. Takva tranzicija bi zahtevala velike investicije u zdravlje, vodu, higijenu, obrazovanje, alternativne izvore energije, što u krajnjoj istanci vodi zaštiti životne sredine.

LITERATURA

1. Banić, V. M. (2019). *Pravni aspekti zaštite biodiverziteta i organske proizvodnje u kontekstu zelene ekonomije*, doktorska disertacija. Beograd: Pravni fakultet Univerziteta Union.
2. Đorić, Ž. (2021). Zelena ekonomija i održivi razvoj u zemljama Zapadnog Balkana. *Ekonomске ideje i praksa*, br. 41, 67 - 91.
3. Đukić, M. (1996). *Životna sredina i održivi razvoj*. Beograd: Edit.
4. Đureta, V., Mutić, M., Mitrović, S. & Bogdanović, M. (2016). *Osnove cirkularne ekonomije*. Beograd: Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ).
5. EMF (2013). *Towards The Circular Economy*, vol. 1, (Ellen MacArthur Foundation), Cowes, Isle of Wight.
6. Gluščević, M. & Kaluderović, Lj. (2019). *Analiza kapaciteta jedinica lokalne samouprave u pogledu stvaranja uslova za prelazak na cirkularnu ekonomiju*, Stalna konferencija gradova i opština i Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ), Beograd.
7. Jovanović, S., Radukić, S. & Petrović-Randelović, M. (2011). *Teorijski i institucionalni okvir održivog razvoja*. Niš: Ekonomski fakultet.
8. Kirchherr, J., Reike, D. & Hekkert, M. (2017). Conceptualizing the Circular Economy: An Analysis of 114 Definitions. *Resources, Conservation and Recycling*, vol. 127, 221 - 232. doi.org/10.1016/j.resconrec.2017.09.005
9. Krčmar, D., Tubić, A., Maletić, S., Beljin, J. & Kerkez, Đ. (2019). *Zbirka zadataka za prijemni ispit iz zaštite životne sredine*. Novi Sad: Univerzitet u Novom Sadu, Prirodno-matematički fakultet, Departman za hemiju, biohemiju i zaštitu životne sredine.
10. Kuzmanov, M. (2020). *Šta je cirkularna ekonomija i zašto je reciklaža ključna za njenu primenu?* Preuzeto 15. 4. 2024: <https://sekopak.com/cirkularna-ekonomija-i-reciklaza/>
11. Lukić, A. (2023). Ekološka ekonomija kao bitna determinanta održivog razvoja. Zbornik radova sa XV naučno-stručne konferencije sa međunarodnim učešćem *Klimatske promene i urbanizacija*, Udruženje inženjera Beograda, Beograd, 110 - 117.
12. Marković, Ž. D. (2005). *Socijalna ekologija*. Beograd: Zavod za udžbenike i nastavna sredstva.
13. Ministarstvo zaštite životne sredine Republike Srbije (2020). *Mapa puta za cirkularnu ekonomiju u Srbiji*. Beograd: Ministarstvo zaštite životne sredine Republike Srbije.
14. Mitrović, S. (2021). *Održivi razvoj: mapa puta za cirkularnu ekonomiju u Srbiji*. Preuzeto 15. 4. 2024: <https://www.instore.rs/sr/article/23883/tema-broja-odrzivi-razvoj-mapa-puta-za-cirkularnu-ekonomiju-u-srbiji>
15. Nikolaou, I. E. & Stefanakis, A. I. (2022). Chapter 1 - A Review of Circular Economy Literature Through a Threefold Level Framework and Engineering - Management Approach. In: Stefanakis, A, Nikolaou, I. (Eds.). *Circular Economy and Sustainability*. Elsevier, vol. 1, 1 - 19. doi.org/10.1016/B978-0-12-819817-9.00001-6
16. Pešević, D. (2022). *Upravljanje otpadom*. Banja Luka: Prirodno-matematički fakultet.
17. Slijepčević, S., Ivanić, M. (2013). Savremeno promišljanje ekološke politike uz ostvarivanje održivog razvoja. *Svarog*, br. 7, 247 - 263. DOI 10.7251/SVR1307247S
18. Stevanović, B. J. (2020). *Cirkularna ekonomija za ekološku bezbednost*, master rad. Beograd: Univerzitet Metropolitan, Fakultet za primenjenu ekologiju - Futura.

19. Tuladhar, A., Iatridis, K. & Dimov, D. (2022). Chapter 6 - History and Evolution of the Circular Economy and Circular Economy Business Models. In: Stefanakis, A, Nikolaou, I. (Eds.). *Circular Economy and Sustainability*, Elsevier, vol. 1, 87 - 106. doi:10.1016/B978-0-12-819817-9.00031-4.
20. Valavanidis, A. (2018). *Concept and Practice of the Circular Economy*. Preuzeto 20. 4. 2024:https://www.researchgate.net/publication/326625684_Concept_and_Practice_of_the_Circular_Economy
21. Vlade Republike Srbije (2020). *Strategija industrijske politike Republike Srbije od 2021. do 2030. godine*, Sl. glasnik RS, br. 35 od 18. marta 2020.
22. Vlade Republike Srbije (2022). *Program razvoja cirkularne ekonomije u Republici Srbiji za period 2022-2024. godine*, Sl. glasnik RS, br. 137/2022
23. Vukadinović, P. (2018). Ekologija između linearne i cirkularne ekonomije. *Ecologica*, vol. 24, br. 90, 231 - 236.
24. Vuković, M. & Štrbac, N. (2011). *Zaštita životne sredine i održivi razvoj*. Bor: Tehnički fakultet.

UTICAJ INDUSTRIJSKE POLITIKE NA PODSTICAJE INOVATIVNOG I INKLUZIVNOG RASTA

Brankica Todorović¹

SAŽETAK

Za ostvarivanje inovativnog i inkluzivnog rasta industrijskih preduzeća potrebna je realizacija efikasne horizontalne i vertikalne industrijske politike. Horizontalna industrijska politika se bavi pitanjima obrazovanja, podsticanja inovativnosti, digitalne transformacije, investicijama, infrastrukturom, internacionalizacijom i cirkularnom ekonomijom. Vertikalna industrijska politika pomoću strategije pametne specijalizacije targetira tradicionalne industrijske sektore koji mogu da unaprede komparativnu prednost preduzeća. Ciljevi istraživanja u radu su:

1. ključni elementi horizontalne i vertikalne industrijske politike sa aspekta uticaja na rast poslovanja,

2. pregled i analiza intervencija za napredak u oblasti industrijske politike i

3. napredak u ostvarivanju Cilja održivog razvoja (SDG) 9: Industrija, inovacije i infrastruktura.

KLJUČNE REČI: *inovacije, inkluzivan rast, industrija, industrijska politika, SDG, marketing.*

ABSTRACT

In order to achieve innovative and inclusive growth of industrial enterprises, it is necessary to implement an effective horizontal and vertical industrial policy. Horizontal industrial policy deals with issues of education, fostering innovation, digital transformation, investment, infrastructure, internationalization and circular economy. Vertical industrial policy, through a smart specialization strategy, targets traditional industrial sectors which can improve a company's comparative advantage. Objectives of research in the paper are:

¹ doc. dr Brankica Todorović, Fakultet savremenih umetnosti, Beograd, e-mail: todorovic.brankica@gmail.com

1. key elements of horizontal and vertical industrial policy from the perspective of impact on business growth,

2. overview and analysis of interventions for progress in the field of industrial policy and

3. progress in achieving Sustainable Development Goal (SDG) 9: Industry, Innovation and Infrastructure.

KEY WORDS: *innovation, inclusive growth, industry, industrial policy, SDG, marketing.*

UVOD

Savremeni industrijski razvoj se odlikuje ubrzanim ekonomskim, društvenim i ekološkim transformacijama. Pored toga, tehnološki napredak i automatizacija menjaju tradicionalne proizvodne procese. U uslovima prelaska na niskougljeničnu i cirkularnu ekonomiju, preduzeća u sektoru industrije treba da unaprede tehnološku bazu, poslovne modele i da usvoje principe održivog razvoja. Industrijska transformacija stvara velike mogućnosti, ali će se te prednosti realizovati na osnovu značajnih ulaganja u naprednu proizvodnju, veštine ljudi, istraživanja i inovacije. Moderna industrijska politika može revitalizovati regione Evropske unije.

Industrijska politika se sprovodi kao horizontalna i vertikalna politika sa ciljem povećanja konkurentnosti. Državna pomoć može da podstakne razvoj industrije, ali pored toga, važno je uvođenje i korišćenje programa podrške i alternativnih izvora finansiranja.

Evropska komisija predlaže ključne intervencije u oblasti industrijske politike. Intervencije su predložene kako bi se povećali kapaciteti industrije u pogledu ljudskih resursa, digitalne transformacije, investicija, internacionalizacije i prelaska na kružnu i niskougljeničnu ekonomiju. Republika Srbija treba da nastavi da preduzima korake u pogledu usklađivanja sa pravnim tekovinama EU i da započne sprovođenje sveobuhvatne industrijske strategije. Nova industrijska politika Republike Srbije teži da bude otvorena, regionalna i konkurentna. Za njenu uspešnu realizaciju su definisani: vizija, misija, posebni ciljevi i indikatori.

EFIKASNA HORIZONTALNA I VERTIKALNA INDUSTRIJSKA POLITIKA

Industrijska politika predstavlja napore vlade da promeni industrijske strukture za promovisanje rasta zasnovanog na produktivnosti (World Bank, 1993). Evropska komisija je definisala industrijsku politiku kao horizontalnu politiku koja ima za cilj da obezbedi povoljne uslove za industrijsku konkurentnost. Industrijska politika objedinjuje horizontalnu politiku i sektorske

politike, i treba da omogućiti da preduzetnici preduzimaju inicijative, koriste ideje i unapređuju svoje sposobnosti (EC, 2002).

Za ostvarivanje makroekonomskog rasta potrebna je horizontalna i vertikalna industrijska politika, praćena makroekonomskom politikom. Horizontalna industrijska politika se bavi pitanjima obrazovanja, podsticanjem inovativnosti, digitalne transformacije, investicijama, infrastrukturom, internacionalizacijom i cirkularnom ekonomijom. Vertikalne industrijske politike, pomoću strategije pametne specijalizacije, pronalaze tradicionalne industrijske sektore koji mogu da unaprede komparativnu prednost na bazi povoljnijeg pristupa faktorima proizvodnje kao što su ljudi, prirodni resursi, finansije ili blizina tržišta. Pored toga, vertikalne industrijske politike targetiraju digitalno transformisane tradicionalne sektore i sektore koji mogu da podignu stepen dodate vrednosti proizvoda i usluga i koji kreiraju održivu konkurentsku prednost na bazi disruptivnih inovacija (Strategija industrijske politike Republike Srbije od 2021. do 2030. godine, 2020).

Nova industrijska revolucija nudi mogućnost Republici Srbiji da kroz model sustizanja razvijenih zemalja ovlada najnovijim inovacijama. Model treba da bude baziran na industrijski vođenom razvoju koji podrazumeva naprednu proizvodnju i usluge visokog stepena dodate vrednosti bazirane na tekovinama 4.0 industrijske revolucije.

Industrijska politika i državna pomoć u Republici Srbiji

Prema metodologiji Evropske unije, državna pomoć sektoru industrije i usluga se, prema primarnim ciljevima dodele, deli na sledeće kategorije: horizontalnu državnu pomoć, sektorsku državnu pomoć, regionalnu državnu pomoć, usluge od opšteg ekonomskog interesa i COVID-19 mere državne pomoći (Izveštaj o dodeljenoj državnoj pomoći u Republici Srbiji, 2020).

Horizontalna državna pomoć je namenjena većem broju nepoznatih korisnika i znatno manje narušava tržišnu konkurenciju od sektorske državne pomoći. Sektorska državna pomoć je namenjena učesnicima na tržištu u pojedinim sektorima. Za razliku od horizontalne državne pomoći čiji su pozitivni efekti višestruki, i koja je manje selektivna od sektorske državne pomoći, ova vrsta pomoći narušava ili pretila da naruši konkurenciju na tržištu. Zbog toga se primenjuju posebna pravila za dodelu državne pomoći u osetljivim sektorima, kao što su sektori čelika, uglja, sintetičkih vlakana i transporta. Regionalna državna pomoć se dodeljuje radi podsticanja privrednog razvoja nerazvijenih, odnosno manje razvijenih regiona, pre svega onih u kojima je životni standard izuzetno nizak ili u kojima vlada velika nezaposlenost. Državna pomoć u obliku naknade za obavljanje usluga od opšteg ekonomskog interesa se dodeljuje kako bi se ovakve usluge obavljale u skladu sa principima i uslovima kojima se ispunjavaju postavljeni ciljevi

za opšti interes države. Dodelom naknade se pokriva deo ili svi troškovi koji se mogu povezati sa obavljanjem usluga pri čemu nije važno da li te usluge izvršava učesnik na tržištu koji je u državnom ili privatnom vlasništvu. COVID-19 mere državne pomoći nastale su kao odgovor Republike Srbije na krizu izazvanu zaraznom bolesti COVID-19.

Evropska komisija preporučuje zemljama članicama Evropske unije da pojačaju napor za smanjenje opšteg nivoa državne pomoći i da se dodatno fokusiraju na prelazak sa podrške pojedinim preduzećima ili sektorima, na podsticanje horizontalnih ciljeva, kao što su zapošljavanje, regionalni razvoj, zaštita životne sredine, obuka, istraživanje i razvoj. Za primenu smernica EU neophodno je uz horizontalnu državnu pomoć, obuhvatiti i regionalnu državnu pomoć. Horizontalna državna pomoć namenjena sektoru industrije se u segmentu zapošljavanja povećala u 2020. godini u odnosu na 2019. godinu. Povećanje državne pomoći je zabeleženo i segmentu zaštite životne sredine (Tabela 1).

Tabela 1. Horizontalna državna pomoć u Srbiji (milioni dinara)

Vrsta horizontalne državne pomoći	2018.	2019.	2020.
Istraživanje i razvoj	0	539,1	438
Obuka	0	0	0
Zapošljavanje	6.008	7.455,2	12.375
MSP	4,8	3,8	0
Zaštita životne sredine	9.854,8	17.293,2	19.223
Kultura i informisanje	2.897	2.958,2	2.334
Sanacija i restruktuiranje	1.219,7	264,9	0
Ostalo	13.312,1	14.243,4	925,7
Ukupno	33.296	42.758	35.296

Izvor: Izveštaj o dodeljenoj državnoj pomoći Republici Srbiji, 2020.

Horizontalna državna pomoć je u 2020. godini dodeljena putem subvencija i iznosi 16.3%, dok se putem poreskih podsticaja dodeljivala u iznosu od 36.6%. Putem instrumenta "ostalo" horizontalna državna pomoć je dodeljena u iznosu od 47.1% zbog toga što se u okviru ove kategorije nalaze *feed-in* tarife za zaštitu životne sredine (Tabela 2).

Tabela 2. Horizontalna državna pomoć prema instrumentima dodele u 2020. godini (%)

Vrsta horizontalne državne pomoći	Subvencija	Poreski podsticaji	Povoljni krediti	Ostali
Istraživanje i razvoj	1,2	0	0	0
Obuka	0	0	0	0
Zapošljavanje	0	35,1	0	0

MSP	0	0	0	0
Zaštita životne sredine	7.4	0	0	47,1
Kultura i informisanje	6.6	0	0	0
Sanacija i restrukturiranje	0	0	0	0
Ostalo	1.1	1,5	0	0
Ukupno	16.3	36,6	0	47,1

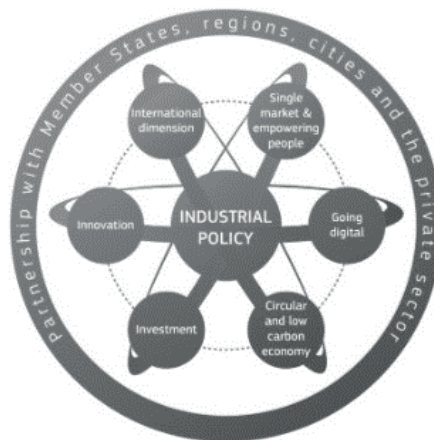
Izvor: Izveštaj o dodeljenoj državnoj pomoći Republici Srbiji, 2020.

Za finansiranje inovativnih industrijskih aktivnosti, oblici finansiranja su ograničeni i neadekvatni. Iznos sredstava koji dodeljuje Fond za inovacionu delatnost je povećan u periodu od 2017. do 2020. godine. Razvijeni su i novi programi podrške: Program saradnje nauke i privrede, Program transfera tehnologije, Inovacioni vaučeri i drugo. Donošenjem Zakona o alternativnim investicionim fondovima i radom na razvoju *crowdfunding* finansiranja omogućeno je korišćenje alternativnih izvora finansiranja.

KLJUČNE INTERVENCIJE ZA NAPREDAK U OBLASTI INDUSTRIJSKE POLITIKE

Evropska komisija predlaže ključne intervencije za napredak u oblasti industrijske politike: osnaživanje ljudskih resursa za potrebe dinamičnog industrijskog razvoja, digitalna transformacija industrije, inovativnost, investicije, internacionalizacija i kružna i niskougljenična ekonomija (Slika 1) (EC, 2017).

Slika 1. Ključne intervencije za napredak u oblasti industrijske proizvodnje



Izvor: EC, 2017.

Prva oblast intervencije je osnaživanje ljudskih resursa za potrebe dinamičnog industrijskog razvoja. Otvaranje novih radnih mesta i rast kroz inovacije je u centru ključnih inicijativa Evropske komisije. Inicijativa je sastavni deo dokumenata EU: investicionog plana, strategije jedinstvenog tržišta, unije tržišta kapitala, strategije jedinstvenog digitalnog tržišta, agende novih veština za Evropu i drugih dokumenata. Ljudski resursi treba da budu opremljeni skupom veština za pokretanje promena. Agenda veština EU sadrži deset ključnih inicijativa za razvoj veština i podržavaju države članice da razviju nacionalne strategije veština (EC, 2016).

Druga oblast intervencije je digitalna transformacija industrije. Sa pojavom digitalnih tehnologija, uslužna komponenta industrije postaje sve važnija. Podsticanje prihvatanja pametnih tehnologija, veštačke inteligencije i robotike, može da poveća konkurentnost industrije. Strategija digitalizacije evropske industrije stavlja naglasak na širu digitalizaciju industrije (Maçães, 2015). Evropska platforma nacionalnih inicijativa za digitalizaciju stimuliše politike digitalizacije u državama članicama.

U Srbiji postoji nedovoljna primena *cloud* tehnologije zbog nedostatka sredstava, znanja i fokusa internog IT na infrastrukturu umesto na podršku poslovanju. U 2017. godini je manje od 10% preduzeća koristilo *cloud* servise, 18.1% ERP sisteme (*Enterprise Resource Planning*), dok CRM sisteme (*Customer Relationship Management*) je koristilo 12.8% (RZS, 2017). U 2023. godini je 37% preduzeća koristilo *cloud* servise, a poslovne softvere u poslovanju 10.7% preduzeća (RZS, 2023).

Treća oblast intervencije je inovativnost. Stimulisanje inovativnosti industrije zahteva znanje kadrova, a rezultat komercijalnih inovacija treba da bude uspešna digitalna transformacija industrije. Evropska komisija je definisala 14 industrijskih ekosistema koji su sastavni deo industrijske strategije (Slika 2) (EC, 2020).

Četvrta oblast intervencije se odnosi na investicije. EU smernice ukazuju da industrijski rast zahteva investicije u fizičku, digitalnu i socijalnu infrastrukturu. Postoji prostor za racionalnije usmeravanje podsticajnih sredstava i ona su dominantno usmerena ka proizvodima niske složenosti, male dodate vrednosti i sa velikim angažovanjem manuelnog rada niskokvalifikovanih radnika.

Peta oblast intervencije se odnosi na internacionalizaciju. EU ukazuje na nemogućnost konzistentnog industrijskog rasta bez međunarodne konkurentnosti kritične mase industrijskih kompanija.

Slika 2. Industrijski ekosistemi



Izvor: EC, 2020.

Šesta oblast intervencije se odnosi na kružnu i niskougljenu ekonomiju. EU teži održivom razvoju u kontekstu Pariskog sporazuma za klimatske akcije i Agende 2030. Transformacija preduzeća ka održivijim i resursno efikasnijim poslovnim modelima pomaže u zaštiti životne sredine i obezbeđuje konkurentsku prednost stvaranjem značajnih ušteda troškova. Razvoj bio-ekonomije može pomoći EU da ubrza napredak ka kružnoj i niskougljenuj ekonomiji, poboljšavajući proizvodnju obnovljivih bioloških resursa i njihovu konverziju u proizvode na bazi bioenergije.

Globalni indeks inovativnosti (GII) kao pokazatelj ostvarene inovativnosti

Globalni indeks inovativnosti (GII) uključuje 84 indikatora i izračunava se na osnovu dva podindeksa: podindeksa inovacijske sposobnosti i podindeksa inovacijskog rezultata. Podindeks inovacijske sposobnosti se sastoji od pet stubova: institucije, ljudski kapital i istraživanje, infrastruktura, sofisticiranost tržišta i poslovna sofisticiranost. Podindeks inovacijskog rezultata sastoji se od dva stuba: znanje i tehnološka sposobnost i kreativna sposobnost.

Postoje značajne razlike u inovativnoj sposobnosti i aktivnosti visokorazvijenih zemalja i zemalja u razvoju. Zemlje u razvoju dosta zaostaju za najrazvijenijim privredama, umesto da te razlike postanu sve manje. Švaj-

carska zauzima vodeću poziciju, a zatim sledi Švedska i SAD. Srbija se prema GII u 2019. godini nalazi na 57. mestu od 126 zemalja. Najveći napredak od sedam glavnih stubova koji definišu GII ostvaren je u oblasti Poslovna sofisticiranost i Institucije, dok je u oblasti Kreativne sposobnosti zabeleženo neznatno nazadovanje u odnosu na 2018. godinu. Najnepovoljniji rang je ostvaren u oblasti Sofisticiranost tržišta (101. mesto) (Tabela 3).

Tabela 3. Globalni indeks inovativnosti i njegove glavne komponente u 2019. godini

GII	Skor	Rang
Podindeks inovacijske sposobnosti	44.5	62
Institucije	68.7	47
Ljudski kapital i istraživanje	32.4	59
Infrastruktura	49.9	54
Sofisticiranost tržišta	39.6	101
Poslovna sofisticiranost	31.9	63
Podindeks inovacijskog rezultata	26.9	57
Znanje i tehnološka sposobnost	26.7	48
Kreativna sposobnost	27.2	65

Izvor: *The Global Innovation Index, 2018.*

NAPREDAK U OSTVARIVANJU CILJA ODRŽIVOG RAZVOJA 9: INDUSTRIJA, INOVACIJE I INFRASTRUKTURA

Cilj održivog razvoja 9: Industrija, inovacije i infrastruktura predviđa izgradnju otporne infrastrukture i promovisanje inkluzivne i održive industrijalizacije podsticane inovacijama. Obuhvata osam podciljeva koji se prate preko dvanaest indikatora. U Srbiji je moguće pratiti pet podciljeva i sedam indikatora. To su sledeći podciljevi (RZS, 2022):

- razviti kvalitetnu, pouzdanu, održivu i otpornu infrastrukturu, uključujući regionalnu i prekograničnu infrastrukturu, kako bi se podržali ekonomski razvoj i ljudsko blagostanje,
- promovisati inkluzivnu i održivu industrijalizaciju i do 2030. godine značajno povećati udeo industrije u stopi zaposlenosti i bruto domaćem proizvodu,
- do 2030. godine unaprediti infrastrukturu i prilagoditi industrije kako bi postale održive, uz veću efikasnost u korišćenju resursa i većim usvajanjem čistih i ekološki ispravnih tehnologija i industrijskih procesa,

- unaprediti naučna istraživanja, poboljšati tehnološke mogućnosti industrijskih sektora u svim zemljama, posebno zemljama u razvoju i
- značajno povećati pristup informacionim i komunikacionim tehnologijama i uložiti napore da se obezbedi univerzalan pristup internetu u manje razvijenim zemljama.

Napredak u promovisanju inkluzivne i održive industrijalizacije i povećanju udela sektora prerađivačke industrije u BDP pokazuje protivrečne tendencije. Kod indikatora kojim se meri udeo zaposlenosti u industriji, registruje se značajan napredak kako kratkoročno, tako i dugoročno. Potcilj koji se odnosi na unapređenje infrastrukture i industrije kako bi efikasnije koristile resurse i usvajale čiste i ekološki ispravne tehnologije, kratkoročno beleži značajno udaljavanje od cilja, usled ukupnog povećanja emisije CO₂ iz procesa sagorevanja goriva, dok se dugoročno registruje umereni napredak.

Unapređenje naučnih istraživanja i poboljšanje tehnoloških mogućnosti industrijskog sektora beleži napredak usled značajnog povećanja ukupnih ulaganja u istraživanje i razvoj, kao udela u BDP-u, kao i usled umerenog povećanja broja istraživača.

Potcilj: Promovisati inkluzivnu i održivu industrijalizaciju i do 2030. značajno povećati udeo industrije u stopi zaposlenosti i bruto domaćem proizvodu, u skladu sa nacionalnim okolnostima, pokazuje nekonzistentne tendencije. Posmatrano preko indikatora kojim se meri učešće bruto dodate vrednosti prerađivačke industrije u BDP-u, beleži se značajno udaljavanje od cilja, a kada se ovaj udeo prati po glavi stanovnika, beleži se značajan napredak prema cilju.

Napredak u ostvarivanju potcilja: Do 2030. unaprediti infrastrukturu i prilagoditi industrije kako bi postale održive, uz veću efikasnost u korišćenju resursa i većim usvajanjem čistih i ekološki ispravnih tehnologija i industrijskih procesa, pri čemu će sve zemlje preduzeti aktivnosti u skladu sa svojim odgovarajućim kapacitetima, se prati preko nekoliko podindikatora kojima se meri emisija CO₂. Prema podindikatoru kojim se meri emisija CO₂ iz procesa sagorevanja goriva, kratkoročno je zabeleženo značajno udaljavanje od cilja, a dugoročno se beleži umeren napredak.

Republika Srbija treba da nastavi da preduzima korake u smislu usklađivanja sa pravnim tekovinama EU, kao i da je neophodno da se izradi i započne sprovođenje sveobuhvatne industrijske strategije. Nova industrijska politika Republike Srbije treba da postavi realistične ciljeve, praćene jasnim merama i merljivim indikatorima, finansijskom podrškom i strukturiranim mehanizmom implementacije, monitoringa i evaluacije.

MARKETING KONCEPT NOVE INDUSTRIJSKE POLITIKE

Nova industrijska politika Republike Srbije se razvija na osnovu definisane vizije, misije, opštih ciljeva, posebnih ciljeva i mera (Strategija industrijske politike RS, 2020).

Vizija 2030 nove industrijske politike je: otvorena, regionalna i globalno konkurentna, investiciono aktivna, obrazovana, inovativna i digitalno transformisana industrija Republike Srbije.

Misija: nova industrijska politika snažno podržava privredni rasta i podizanje kvaliteta života njenih građana. Misije su definisane, posebno, i za šest preporuka EK za uprađenje industrijske politike.

1. Ljudski kapacitet (Misija: Dovoljan broj ljudi poseduje moderna znanja i veštine koje sada zahteva i koje će u budućnosti zahtevati tržište rada).
2. Digitalna transformacija (Misija: Industrija uspešno tehnološki modernizovana i digitalno transformisana; dubinski transformisan način na koji proizvodimo, trošimo, učimo, radimo i razmenjujemo).
3. Inovacije (Misija: Ekonomija znanja omogućava intenzivno kreiranje sjajnih inovativnih rešenja u industriji koja se mogu konvertovati u globalno uspešne i sofisticirane komercijalne proizvode i usluge).
4. Internacionalizacija (Misija: Eliminisanje barijere za aktivno i ravnopravno uključivanje domaćih industrijskih igrača u međunarodne lance vrednosti).
5. Investicije i infrastruktura (Misija: Svi investitori hoće da ulažu u industriju Republike Srbije, a Republika Srbija nudi savremenu fizičku, digitalnu i socijalnu infrastrukturu i jednaku šansu svima da kreiraju multiplikovanu vrednost).
6. Cirkularna ekonomija (Misija: Industrija raste vodeći računa o resursnoj efikasnosti i potencijalu novih proizvoda i tehnologija u oblasti zaštite životne sredine).

Opšti cilj: podizanje konkurentnosti industrije Republike Srbije. Konkurentna industrija daje značajan doprinos visokom održivom ekonomskom rastu merenom stopom nacionalnog BDP i BDP po glavi stanovnika. Za realizaciju opšteg cilja definisani su posebni ciljevi i mere koje treba da omoguće ostvarivanje ciljeva.

Posebni ciljevi i mere za podizanje konkurentnosti industrije Republike Srbije su:

- Unapređena digitalizacija poslovnih modela industrijske proizvodnje:
 1. promocija digitalne transformacije industrije,
 2. program edukacije i savetovanja kompanija o primeni digitalnih rešenja u industriji,

3. podsticajni program podrške digitalnoj transformaciji industrije,
 4. povećanje dostupnosti finansijskih instrumenata za digitalizaciju i inovacije,
 5. obezbeđenje adekvatnog nivoa digitalne bezbednosti za industriju
 6. usklađivanje digitalnog obrazovanja sa potrebama industije,
 7. podsticajni programi za jačanje digitalnih veština zaposlenih u industriji kroz neformalni sistem obrazovanja.
- Razvoj industrije bazirane na inovacijama i razvoju viših faza tehnološke proizvodnje:
 1. podsticaji industrijskim privrednim subjektima za razvoj inovativnih rešenja kroz projekte saradnje sa naučno-istraživačkom zajednicom,
 2. uključivanje industrijskih privrednih subjekata u međunarodne programe koji imaju za cilj razvoj inovativnih rešenja i unapređenje konkurentnosti industrije,
 3. podrška razvoju i unapređenju proizvodnih procesa kroz projekte industrijske institucionalne infrastrukture,
 4. afirmacija zaštite intelektualne svojine,
 5. program podrške za industrijske privredne subjekte za nabavku tehnološke opreme nove generacije.
 - Povećanje ukupnog obima investicija u industriju uz rast kvaliteta investicija:
 1. prilagođavanje kriterijuma privlačenja investicija u industriju u cilju povećanja učešća bruto dodatne vrednosti,
 2. program podsticaja ulaganja u industrijsku proizvodnju,
 3. promocija Republike Srbije kao investicione lokacije otvorene za nove investicije domaćih i stranih kompanija koje imaju veću dodatnu vrednost,
 4. program podrške razvoju infastrukture za potrebe industrijskih zona,
 5. uravnoteženje regionalnog industrijskog razvoja.
 - Unapređenje tehnološke strukture izvoza:
 1. identifikacija i podsticanje izvozno orijentisanih sektora industrije viših faza prerade,
 2. program podrške internacionalizaciji industrijskim privrednim subjektima,
 3. program podrške industrijskim privrednim subjektima za ulazak u lance dobavljača multinacionalnih kompanija.
 - Transformacija industrije od linerarnog ka cirkularnom modelu:
 1. promocija cirkularne ekonomije i edukacija privrednih subjekata,
 2. podsticanje investicija u rešenja cirkularne i niskokarbonske ekonomije kao generatora rasta,

3. podsticanje efikasnije upotrebe materijalnih resursa i energetske efikasnosti u industrijskim procesima.

Za analizu efikasnosti u ostvarivanju ciljeva industrijske politike definirani su indikatori industrijske politike (Tabela 4).

Tabela 4. Posebni ciljevi i indikatori za sprovođenje industrijske politike

Posebni ciljevi	Indikatori
Unapređena digitalizacija poslovnih modela industrijske proizvodnje	Procenat industrijskih privrednih subjekata koji koriste ERP softver je dostigao nivo od 85%
Razvoj industrije bazirane na inovacijama i razvoju viših faza tehnološke proizvodnje	Pokazatelj tehničke efikasnosti poslovanja je povećan za 20%
Povećani ukupni obim investicija u industriju uz rast kvaliteta investicija	Učešće investicija u BDP
Unapređenje tehnološke strukture izvoza	Puna pokrivenost uvoza izvozom u srednjem/visokom tehnološkom sektoru industrije
Transformacija industrije od linearnog ka cirkularnom modelu	Stopa korišćenja cirkularnih resursa u industriji

Izvor: Strategija industrijske politike RS, 2020.

ZAKLJUČAK

Industrijska politika se definiše sa ciljem povećanja konkurentnosti industrije. U širem smislu objedinjuje horizontalnu i vertikalnu politiku. Industrija je ključni pokretač produktivnosti i inovacija zbog čega je identifikovano šest ključnih oblasti delovanja industrijskog razvoja EU: osnaživanje ljudskih resursa, digitalna transformacija industrije, inovativnost, internacionalizacija, investicije i cirkularna ekonomija, i smanjenje zagađenosti životne sredine. Državna pomoć sektoru industrije treba da bude usmerena ka ostvarivanju horizontalnih ciljeva koji obuhvataju zapošljavanje, regionalni razvoj, zaštitu životne sredine, obuku, istraživanje i razvoj. Pored državne pomoći, neophodno je razvijanje i programa podrške industrijskom razvoju, kao i korišćenje alternativnih izvora finansiranja.

Nedovoljan razvoj inovativnosti, posebno u segmentu sofisticiranosti tržišta, kreativne sposobnosti i poslovne sofisticiranosti, ukazuje na potrebu intenzivnijeg podsticanja inovativnosti, kao jednog od ključnih faktora konkurentnosti.

Za dalji napredak u ostvarivanju Cilja održivog razvoja: industrija, inovacije i infrastruktura, i povećanje konkurentnosti industrije, definisani su misija, vizija, ciljevi, podciljevi i indikatori industrijske politike. Preporuke

EK su vezane za nastavak usklađivanja sa pravnim tekovinama EU i definisanje industrijske strategije. Nova industrijska politika 2030 teži inovativnoj, digitalno transformisanoj i konkurentnoj industriji.

LITERATURA

1. EC. (2017). Investing in a smart, innovative and sustainable Industry A renewed EU Industrial Policy Strategy. Brussels. Dostupno na: https://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:c8b9aac5-9861-11e7-b92d-01aa75ed71a1.0001.02/DOC_1&format=PDF
2. EC. (2002). Industrial policy in an enlarged Europe COM (2002) 714 final. Brussels. Dostupno na: https://ec.europa.eu/invest-in-research/pdf/download_en/industrial_policy_enlarged_europe.pdf
3. EC. (2016). A new skills agenda for Europe. Brussels. Dostupno na: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52016DC0381>
4. EC. (2020). European Industrial Strategy. Dostupno na: https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/priorities-2019-2024/europe-fit-digital-age/european-industrial-strategy_en
5. Komisija za kontrolu državne pomoći. (2022). Izveštaj o dodeljenoj državnoj pomoći Republici Srbiji u 2020. Beograd. Dostupno na: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/TXT/?uri=CELEX%3A52017DC0479>
6. Maçães, B. (2015). A digital strategy for Europe. ECIPE: Policy Brief. No. 8, 1 - 8. Dostupno na: https://ecipe.org/wp-content/uploads/2015/09/Macaes_A-DigitalStrategy-for-Europe_ECIPE-Policy-Brief-08-2015.pdf
7. RZS. (2017). *Upotreba informaciono-komunikacionih tehnologija u Republici Srbiji*. Republički zavod za statistiku, Beograd.
8. RZS. (2022). *Izveštaj o napretku u ostvarivanju ciljeva održivog razvoja do 2030. godine u Republici Srbiji*. Republički zavod za statistiku, Beograd.
9. RZS. (2023). *Upotreba informaciono-komunikacionih tehnologija u Republici Srbiji*. Republički zavod za statistiku, Beograd.
10. Strategija industrijske politike Republike Srbije od 2021. do 2030. Godine. (2020). "Službeni glasnik", br. 35. Dostupno na: <https://pravno-informacioni-sistem.rs/SIGlasnikPortal/eli/rep/sgrs/vlada/strategija/2020/35/1/reg>
11. The Global Innovation Index. (2018). Cornell University, INSEAD, and the World Intellectual Property Organization (WIPO).
12. World Bank, (1993). *The East Asian Miracle*. Washington DC: The World Bank.

ONLINE PRODAJA OSIGURANJA U POST-COVID PERIODU

Milan Raičević¹, Milena Lipovina-Božović², Milijana Novović-Burić³

SAŽETAK

Pandemija COVID-19 donijela je nesaglediv uticaj na globalnu ekonomiju, ubrzavajući digitalnu transformaciju u mnogim sektorima, uključujući i industriju osiguranja. Takva novonastala situacija prouzrokovala je značajne izmjene u načinu poslovanja preduzeća, koja su iznenada i između ostalog, morala da zamijene tradicionalni sa online poslovanjem na određeni vremenski period. Pored toga što su zaposleni u osiguravajućim kompanijama počeli sa radom na daljinu, došlo je i do promjena u prodajnom sektoru. Drugim riječima, u periodu COVID krize, online prodaja osiguranja dolazi do izražaja i bilježi rast u odnosu na period prije pandemije. Stabilizacijom stanja, ali i nakon završetka pandemije, online distribucija proizvoda osiguranja se nije prekinula. Naprotiv, prednosti ovog kanala prodaje, poput raznovrsnije ali i efikasnije prodaje, uvidjeli su i osiguranici i osiguravači. Cilj ovog rada je da utvrdi na kojem je stepenu razvoja online prodaja na crnogorskom tržištu osiguranja u post-COVID periodu. Do odgovora se dolazi na osnovu intervjua sa predstavnicima osiguravajućih kompanija koje posluju na tržištu Crne Gore. Tačnije, obradom prikupljenih podataka pokazuje se u kojoj mjeri je proširena ponuda osiguravača u smislu online prodaje, koliko je učešće ovog kanala u sveukupnoj mreži distribucije proizvoda osiguranja, kao i kakvo je iskustvo kompanija u radu sa osiguranicima na ovaj način. Dodatno, u radu se identifikuju ključne strategije koje su osiguravajuće kuće implementirale kako bi poboljšale svoje online platforme, usluge i proizvode u izazovnom periodu tokom i nakon pandemije COVID-19. U zaključku rada stavlja se naglasak na značaj kontinuiranih inovacija i prilagođavanja novim

1 mr Milan Raičević, Univerzitet Crne Gore, Ekonomski fakultet, Podgorica, e-mail: milan.raicevic@ucg.ac.me

2 doc. dr Milena Lipovina-Božović, Univerzitet Crne Gore, Ekonomski fakultet, Podgorica, e-mail: milena@ucg.ac.me

3 prof. dr Milijana Novović Burić, Univerzitet Crne Gore, Ekonomski fakultet, Podgorica, e-mail: mnovovic@ucg.ac.me

trendovima za održavanje konkurentnosti i zadovoljstva potrošača na dinamičnom tržištu osiguranja.

KLJUČNE RIJEČI: *osiguranje, online prodaja, Crna Gora, post-COVID period, inovacije u osiguranju.*

ABSTRACT

The COVID-19 pandemic had an invaluable impact on the global economy, accelerating digital transformation in many sectors, including the insurance industry. Such a new situation caused significant changes in the way the company operates, which suddenly and among other things, had to replace traditional with online operations for a certain period. In addition to the fact that employees in insurance companies started working remotely, there were also changes in the sales sector. In other words, during the period of the COVID crisis, online insurance sales come to express and record growth compared to the period before the pandemic. With the stabilization of the situation, but also after the end of the pandemic, the online distribution of insurance products has not been interrupted. On the contrary, the advantages of this sales channel, such as a more diverse offer, but also more efficient sales, were seen by both policyholders and insurers. The aim of this paper is to determine the level of development of online sales on the Montenegrin insurance market in the post-COVID period. The answer is given based on interviews with representatives of insurance companies operating on the Montenegrin market. More precisely, by processing the collected data, it is seen to what extent the insurer's offer has been expanded in terms of online sales, how much participation this channel has in the overall distribution network of insurance products, as well as what the company's experience is in working with policyholders in this way. Additionally, the paper identifies key strategies that insurance companies have implemented to improve their online platforms, services and products in the challenging period during and after the COVID-19 pandemic. In the conclusion of the paper, emphasis is placed on the importance of continuous innovation and adaptation to new trends for maintaining competitiveness and consumer satisfaction in the dynamic insurance market.

KEY WORDS: *insurance, online sales, Montenegro, post-COVID period, insurance innovations.*

UVOD

Savremeni trendovi su društvima za osiguranje nametnuli potrebu ka ubrzanom digitalizaciji, a sve radi povećanja broja klijenata, osvajanja većeg tržišnog učešća i poboljšanja finansijskih performansi. Tokom prethodnih decenija, crnogorska ekonomija prolazila je kroz brojne izazove. Iako je Crna Gora bilježila pozitivne stope rasta u prethodnom periodu, zasnovane na snažnoj investicionoj aktivnosti, negativni trendovi ekonomskih indikatora prisutni su u gotovo svim djelatnostima u 2020. godini. Novonastala pande-

mija dovela je do velike neizvjesnosti po pitanju poslovanja privrednih društava, ali i generalno trendova crnogorske privrede.⁴

COVID-19 pandemija je uticala na poslovanje osiguravajućih društava i dovela do privremenog prelaska sa tradicionalnog na online poslovanje. Međutim, osiguravajući sektor je prilično dobro reagovao na novonastalu situaciju, s obzirom na činjenicu da je tokom 2020. godine zabilježen pad ukupne bruto fakturisane premije na crnogorskom tržištu osiguranja za samo 1,1% u odnosu na 2019. godinu, pa na taj način nije bila ugrožena likvidnost društava.⁵ Bez obzira na prethodno navedenu činjenicu i dobro poslovanje osiguravajućih društava u Crnoj Gori, pred njima su se ipak postavili zahtjevi u vidu digitalizacije poslovnih procesa, posebno u segmentu online prodaje kako bi odgovorili zahtjevima osiguranika koji u datom trenutku žele što brže i jednostavnije zaključiti ugovor o osiguranju, po mogućnosti bez fizičkog kontakta. Online prodaja polisa osiguranja i prijava šteta omogućava osiguranicima lakši i brži pristup kompaniji, a samim tim doprinosi i većem zadovoljstvu korisnika, odnosno rastu broja osiguranika (Novović Burić i Jakšić Stojanović, 2022). Takođe, ovaj vid prodaje omogućava manji stepen grešaka zaposlenih u osiguranju zbog ručnog unosa podataka (odgovornost za podatke je na osiguraniku), zatim veću preciznost podataka, veći stepen njihove kontrole i, naravno, jednostavniju komunikaciju sa osiguranicima.

Kim (2020) ističe da prilagođavanje potrošača na online trgovinu, koje je ubrzano pandemijom, vjerovatno se neće završiti ili smanjiti nakon što COVID-19 pandemija prođe. Ranije studije su ukazivale na dva ključna motiva za kupovinu uživo u odnosu na online kupovinu i to neposrednost i društvena interakcija, dok su prednosti online trgovine upravo to što je pogodnija i ekonomičnija. Online trgovina nudi veću fleksibilnost u pogledu vremena, lokacije i raznovrsnosti proizvoda. Pandemija je, kako ističe autor, okidač koji može da podstakne većinu potrošača, koji nisu bili skloni novom načinu kupovine, da konačno krenu sa online kupovinom. Dodatno, autor navodi da postoje očekivanja da će se online prodaja povećavati, a preduzeća će morati ulagati resurse kako bi digitalna prodaja bila efikasnija.

O značaju digitalizacije i online trgovine nakon COVID-19 pandemije govore i Klunder et al. (2019). Oni zagovaraju da će dematerijalizacija procesa doprinijeti značajnom smanjenju nekih fiksnih troškova za kompanije.

4 Više na: <http://pubdocs.worldbank.org/en/486361588146392647/WB-RER17-The-Economic-and-Social-Impact-of-COVID-19-Outlook-Hard-Times-Require-Good-Economics-Bosnian.pdf>

5 Više na: https://www.ano.me/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=124&Itemid=125

Paralelno, mlađe generacije (kao npr. Milenijalci⁶ i Generacija Z⁷) će usvojiti sopstvene rutine potrošnje proizvoda i usluga u digitalnom društvu.

Temu online prodaje proizvoda osiguranja u EU obrađivao je u svom radu autor Chrissanthis (2016). Kako autor ističe, postoje tri važne karakteristike koje ukazuju na važnost online prodaje i to: smanjenje troškova distribucije, kreiranje novog iskustva za potrošače i razvoj tržišnih niša u profitabilne i održive biznise. Takođe, autor ističe da online prodaja ima benefite i za prodavce i za kupce, odnosno i za osiguravače i za osiguranike. Neki od ključni benefita koje donosi online prodaja su: nema vremenskog ograničenja, nema geografskih ograničenja, ponuda velikog broja proizvoda i usluga, lak i brz pristup svim potrebnim informacijama, lakše i efikasnije poređenje karakteristika proizvoda, i sl.

Što se tiče tržišta Crne Gore, od završetka pandemije, crnogorske osiguravajuće kompanije su fokusirale svoje napore na povećanje efikasnosti poslovanja kroz primjenu novih tehnologija, a sve sa ciljem unapređenja korisničkog iskustva i optimizacije procesa u industriji osiguranja. To je rezultiralo poboljšanjem usluga u okviru kanala distribucije osiguranja. Poseban naglasak je stavljen na razvoj i implementaciju softverskih rješenja, kao i uspostavljanje novih servisa za korisnike koji mogu funkcionisati samostalno, ili kao dodatak tradicionalnim kanalima distribucije.

Postoji više argumenata zbog kojih bi osiguravajuće kompanije trebale da usmjeravaju svoje prodajne aktivnosti ka online prodaji. Prvo, povećanje kvaliteta postojećih usluga može se postići pružanjem dodatne vrijednosti kroz online prodaju, što rezultira većim zadovoljstvom korisnika. Drugi razlog je smanjenje troškova koje nosi online prodaja. Automatizacija procesa putem web prodaje omogućava brzu i efikasnu prodaju, uz mogućnost dobijanja online polise i plaćanja platnom karticom. Kao treći razlog može se navesti povećanje zadovoljstva klijenata. Ovi poslovni benefiti direktno doprinose povećanju kvaliteta usluga i zadovoljstva korisnika, što vodi njihovoj većoj lojalnosti. Posljednji, takođe važan razlog za uvođenje online prodaje je povećanje rejtinga kompanije. U konkurentnom tržištu, pouzdanost i kvalitet osiguranja se gradi na osnovu odluke klijenata da povjeri svoje osiguranje, a online prodaja može biti ključna u sticanju tog povjerenja.

Nekoliko posljednjih godina, osiguravajuća društva u Crnoj Gori su prepoznala internet kao kanal prodaje za jednostavnije vrste osiguranja poput osiguranja na putovanju, osiguranja domaćinstva, osiguranje učenika i omladine od posljedica nezgode i sl. Statistički podaci o korišćenju interneta u Crnoj Gori pokazuju jasan trend rasta, što pruža osiguravajućim kućama optimizam da mogu očekivati izuzetno snažan kanal prodaje putem

6 Generacija ljudi koji su rođeni u periodu između 1981. i 1996. godine.

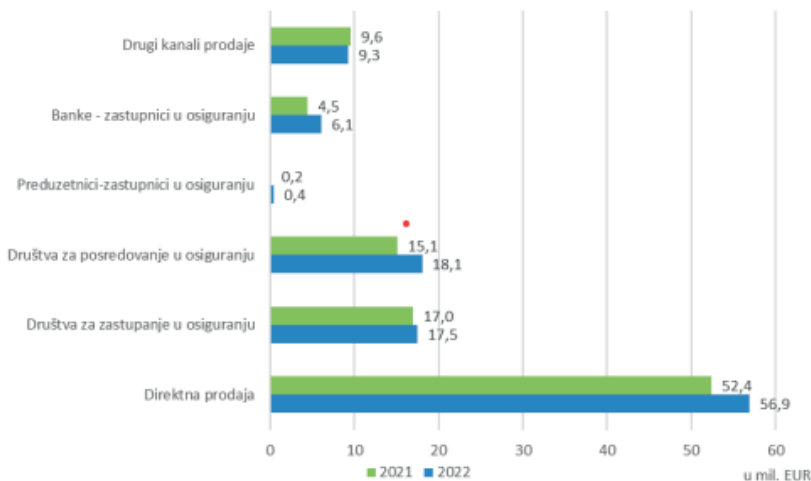
7 Generacija ljudi koji su rođeni u periodu između 1997. i 2012. godine.

interneta u budućnosti. Ova promjena u pristupu prodaji osiguranja odražava se na sposobnost kompanija da se prilagode digitalnom okruženju i iskoriste sve prednosti koje internet pruža kao platforma za distribuciju osiguranja.

Analizirajući kanale distribucije u Crnoj Gori, može se vidjeti da u npr. 2022. godini, premija zaključena direktnom prodajom društava za osiguranje iznosila je 56,9 miliona € (52,5% ukupne premije), društava za posredovanje u osiguranju 18,1 miliona € (16,7% premije), zatim putem društava za zastupanje u osiguranju 17,5 miliona € (16,2% ukupne premije), putem drugih kanala prodaje 9,3 miliona € (8,6%), putem banaka - zastupnika u osiguranju 6,1 miliona € (5,6% premije), dok je putem preduzetnika – zastupnika u osiguranju zaključena premija u iznosu od 427 000 € (0,4% premije)⁸.

Online prodaja koju dominantno realizuju kompanije neživotnog osiguranja uključena je u “druge kanale prodaje”.

Slika 1. Učešće kanala prodaje na crnogorskom tržištu osiguranja, 2022. godina



Izvor: https://www.ano.me/index.php?option=com_phocadownload&view=category&id=72:izvjestaji-2022&Itemid=69

Prema tome, cilj ovog rada jeste da ispita na kojem je stepenu razvoja online prodaja osiguranja u Crnoj Gori u periodu nakon COVID-19 pandemije. Takođe, ovim radom će se sagledati stepen zastupljenosti online prodaje u periodu prije pandemije, uticaj pandemije na razvoj ovog kanala prodaje u osiguranju, zadovoljstvo osiguranika istim, kao i perspektiva ra-

⁸ Izvještaj o stanju na tržištu osiguranja u Crnoj Gori za 2022. godinu. (2023). Agencija za nadzor osiguranja Crne Gore, str. 24-25

zvoja online prodaje u osiguranju u narednom periodu. Do odgovora na sva ova pitanja doći će se analizom informacija koje su dobijene na osnovu obavljenih intervju sa predstavnicima sektora prodaje osiguravajućih kompanija neživotnog osiguranja u Crnoj Gori u toku marta i aprila 2024. godine.

METODOLOGIJA I REZULTATI ISTRAŽIVANJA

Kako bi se postigao osnovni cilj ovog rada, tj. utvrdio stepen razvoja online prodaje na crnogorskom tržištu osiguranja u post-COVID periodu, autori su obavili intervju sa predstavnicima sektora prodaje u osiguravajućim društvima u Crnoj Gori koja se bave poslovima neživotnog osiguranja. Specifičnosti zaključivanja polisa životnog osiguranja i zakonska regulativa u Crnoj Gori usloveli su da online prodaja nije razvijena još uvijek kod osiguravajućih društava koja se bave poslovima životnog osiguranja. To je glavni razlog zašto su u istraživanju obuhvaćena samo društva neživotnog osiguranja.

Na crnogorskom tržištu posluje devet osiguravajućih društava, od kojih pet obavlja poslove neživotnog osiguranja, a četiri su iz oblasti životnog osiguranja. U 2023. godini premija neživotnog osiguranja je iznosila oko 95,8 miliona €, što predstavlja 80,2% ukupne bruto fakturisane premije na tržištu. Ovaj podatak pokazuje da je neživotno osiguranje na izuzetno visokom nivou razvoja u odnosu na životno, pa samim tim postoji dobra osnova za unapređenje online prodaje, s obzirom da online prodaja životnog osiguranja, kako je već navedeno, prema važećoj regulativi nije prepoznata. Osiguravajuća društva koja se bave poslovima neživotnog osiguranja su: Lovćen osiguranje AD, Sava osiguranje AD, Grawe neživotno osiguranje AD, Generali osiguranje Montenegro AD i Uniqa neživotno osiguranje AD. Prema preliminarnim podacima sa 31.12.2023. godine najveće tržišno učešće po bruto fakturisanju premiji ima Lovćen osiguranje AD sa učešćem od 38,07%. Na drugom mjestu se nalazi Sava osiguranje AD sa učešćem od 21,57%, zatim slijede Uniqa neživotno osiguranje AD (17,91%), Generali osiguranje Montenegro AD (13,39%) i najmanje tržišno učešće ima Grawe neživotno osiguranje AD (9,06%).

Upitnik je bio koncipiran kroz šest djelova, počevši od stepena razvoja online prodaje u osiguranju u periodu prije COVID-19 pandemije, preko razvoja iste u post-COVID periodu, pa do perspektive razvoja ovog vida prodaje u budućnosti.

Kada se posmatra period prije COVID-19 pandemije, predstavnici osiguravajućih društava ističu da je online prodaja kao jedan od kanala distribucije osiguranja osiguranicima bila na zanemarljivom nivou. Kao ključne

razloge za takvo stanje ističu činjenicu da je u pitanju usluga za koju osiguranici nisu imali dovoljno razvijenu svijest, a posebno što takva usluga podrazumijeva zaključivanje polise osiguranja bez svojeručnog potpisa, što nije bilo privlačno korisnicima. U tom periodu, crnogorska osiguravajuća društva su putem online prodaje nudila putničko zdravstveno osiguranje i paketno osiguranje stambenih objekata.

COVID-19 pandemija je značajno ubrzala proces digitalizacije u osiguranju, što je predstavljalo i dodatni izazov za osiguravajuća društva. To potvrđuju i odgovori dobijeni kroz intervju. Prvi izazov sa kojim su se susrele osiguravajuće kompanije bio je kako omogućiti osiguranicima da bezbjedno produže polisu osiguranja u momentu kada je sve zatvoreno? Upravo, to je dovelo do pružanja mogućnosti osiguranicima da online produže svoju polisu osiguranja. Dalji razvoj doveo je do unapređenja online prodaje i veću zainteresovanost osiguranika za istu. Sve je to rezultiralo da broj zaključenih polisa u jednom osiguravajućem društvu u 2020. godini bude čak 4 puta veći nego 2019. godine. U tom periodu, osiguravajuća društva su proširila svoju ponudu online prodaje sa osiguranjem djece i omladine od posljedica nesrećnog slučaja.

Kako raste svijest o osiguranju, klijenti žele da na brži i jednostavniji način sa najmanje utrošenog vremena dobiju proizvod ili uslugu. Dodatno, zbog promjena navika osiguranika usljed pandemije, demografskih promjena, kao i pojave generacije Z, online prodaja od 2020. godine bilježi trend rasta. Sve je to dovelo da se proširi ponuda osiguranja koju nude osiguravajuća društva u okviru online kanala distribucije. Tako proširena ponuda dovodi do rasta učešća online prodaje u svim kanalima prodaje/distribucije (u prosjeku oko 80% rasta u odnosu na prethodnu godinu). Predstavnici osiguravajućih društava navode da proširena ponuda, pored već pomenutog putnog zdravstvenog osiguranja, osiguranja stambenih objekata i osiguranja djece i omladine od posljedica nesrećnog slučaja, obuhvata i: osiguranje mikroprevoznih sredstava (pokriće za nezgodu vozača i odgovornost prema trećim licima), zdravstveno osiguranje stranih državljana, kao i dobrovoljno zdravstveno osiguranje.

Sljedeći segment intervjuja se odnosio na iskustvo osiguravača u radu sa osiguranicima. Kako ističu ispitanici, komunikacija sa klijentima se odvija bez poteškoća zato što je online servis u maksimalno mogućoj mjeri prilagođen osiguranicima koji kroz nekoliko koraka dobijaju kupljenu polisu osiguranja na verifikovanu e-mail adresu. U slučaju eventualnih tehničkih problema, osiguranici mogu odmah kontaktirati *call* centar (ili *chat box*) gdje se u najkraćem mogućem roku dobija pomoć.

S obzirom da je zadovoljstvo klijenata veoma važno, osiguravajuća društva redovno sprovode ankete kako bi dobila povratne informacije od osigu-

ranika. Kako je online prodaja nakon COVID-19 pandemije doživjela svoj značajan razvoj, istraživanje o zadovoljstvu osiguranika koji koriste ovaj kanal prodaje je od nedavno počelo da se sprovodi, pa osiguravajuća društva nemaju još uvijek povratne informacije o zadovoljstvu korisnika. Međutim, imajući u vidu da raste zainteresovanost klijenata za ovaj vid kupovine polisa osiguranja, očekuje se da je zadovoljstvo osiguranika na prilično visokom nivou.

Posljednji segment istraživanja se odnosio na ocjenu perspektive razvoja online prodaje u osiguranju od strane predstavnika osiguravajućih društava. Na osnovu dosadašnjeg iskustva, ispitanici ocjenjuju da je perspektiva razvoja online prodaje u osiguranju veoma dobra, tj. da će ovaj kanal prodaje nastaviti i dalje da se razvija. S jedne strane, sve će više klijenata željeti brz i jednostavan način zaključivanja polise osiguranja što će osiguravačima predstavljati izazov u smislu što boljih *user-friendly* aplikativnih rješenja. S druge strane, osiguravajuća društva će težiti ka tome da što više proizvoda osiguranja prilagode online zaključivanju što će posljedično dovesti do rasta premije osiguranja putem online kanala. Ipak, prema mišljenju predstavnika osiguravajućih društava u Crnoj Gori, a uzimajući u obzir činjenicu da se radi o proizvodima za koje je svijest građana nedovoljno razvijena i u odnosu na koje korisnici nemaju dovoljno razvijena znanja i razumijevanje, potrebno je da prođu godine da online zaključivanje osiguranja bude značajno zastupljeno po broju zaključenih polisa u odnosu na zaključivanje na terenu ili šalterima osiguravajućih društava.

Ipak treba imati na umu da se promjene često dešavaju brže od očekivanja zbog eksponencijalnog rasta tehnologije i njene primjene u gotovo svim segmentima. Ovo posebno iz ugla razvoja i primjene vještačke inteligencije čija primijena može u značajnoj mjeri unaprijediti online prodaju i to prije svega kroz povećanje efikasnosti prodajnih procesa, ali i olakšavanje prihvatanja online kupovine među potencijalnim kupcima. Naime, kroz pružanje personalizovanih preporuka i prilagođenih opcija osiguranja, zatim kroz automatizaciju korisničke podrške preko virtualnih asistenata, poboljšanje sigurnosti i povjerenja, ali i automatizaciju obrade zahtjeva može se u velikoj mjeri olakšati šira prihvaćenost online kupovine među potrošačima.

ZAKLJUČAK

Savremeni uslovi poslovanja nameću preduzećima zadatak da se prilagode potrebama klijenata koji žele da određeni proizvod ili uslugu dobiju na brži i jednostavniji način. Iz tog razloga, online prodaja postaje veoma važan kanal prodaje, odnosno može se reći postaje i imperativ savremenog poslovanja. Ubrzanom razvoju ovog kanala prodaje je doprini-

jela COVID-19 pandemija koja je u kratkom vremenskom periodu promijenila način poslovanja preduzeća, uključujući i poslovanje društava za osiguranje.

Stoga, cilj ovog rada je bio da se putem intervjua sa predstavnicima sektora prodaje ispita na kojem je stepenu zastupljena online prodaja u osiguravajućim kompanijama na crnogorskom tržištu, odnosno da se da uvid u uticaj COVID-19 pandemije na razvoj ovog kanala distribucije.

Neki od ključnih zaključaka do kojih se došlo analizom dobijenih odgovora su dati u nastavku.

- Online prodaja u osiguranju prije COVID-19 pandemije je bila na veoma niskom nivou i u ponudi su bila samo dva proizvoda osiguranja koja su se nudila korisnicima ovim putem.
- Pandemija je pred osiguravajuće kompanije odmah postavila izazov koji se odnosio na način produžetka postojeće polise osiguranja u trenutku potpune zatvorenosti usljed zdravstvene krize. To je dovelo do daljeg razvoja online servisa u osiguranju.
- Dolazi do značajnog rasta broja sklopljenih polisa osiguranja putem online kanala prodaje nakon 2020. godine (u određenim društvima došlo je do četvorostrukog rasta broja sklopljenih polisa).
- Pored postojeće dvije vrste osiguranja koja su se i ranije nudila korisnicima – osiguranje stambenih objekata i putno zdravstveno osiguranje – dolazi i do proširenja ponude kroz uključivanje osiguranja djece i omladine od posljedica nesrećnog slučaja.
- Sadašnja ponuda proizvoda osiguranja koja se u Crnoj Gori nudi kroz online servise uključuje dodatno i osiguranje mikroprevoznih sredstava, zdravstveno osiguranje stranih državljana, kao i dobrovoljno zdravstveno osiguranje.
- Činjenica da iz godine u godinu raste zainteresovanost korisnika za upotrebu online kanala prodaje ukazuje na visok stepen zadovoljstva istim, iako osiguravajuća društva još uvijek nemaju precizne povratne informacije.
- Postoji značajna perspektiva za razvoj ovog kanala prodaje u osiguranju zbog same činjenice da je online prodaja ekonomičnija i mnogo povoljnija za osiguranike.

Ovaj evidentan značajan pomak u pristupu prodaji osiguranja, iako izazvan eksternim šokovima, ukazuje na vitalnu potrebu za adaptacijom na nove tehnologije i digitalizaciju, što ne samo da povećava efikasnost i dostupnost usluga, već takođe omogućava osiguravajućim društvima da ostvare bolju povezanost sa svojim klijentima. Proaktivnim pristupom inovacijama i tehnološkim unapređenjima, osiguravajuće kompanije mogu efikasno odgovoriti na izazove modernog tržišta i očekivanja potrošača, što ih čini

sposobnijima da održe konkurentnost i rast u sve promjenjivijem poslovnom okruženju.

Sve prethodno navedeno ukazuje i na glavni zaključak u ovom radu, a to je da osiguravajuće kompanije u Crnoj Gori moraju konstantno raditi na unapređenju strategije poslovanja koja mora uzimati u obzir digitalizaciju njihovog poslovanja, a koja, između ostalog, uključuje i online prodaju. Unapređenje strategije je veoma važno jer tržište osiguranja postaje veoma dinamično i osiguravajuće kompanije moraju konstantno inovirati kako bi bile konkurentne i ostvarivale značajno tržišno učešće na tako dinamičnom tržištu.

Ovaj rad pruža naučni i praktični doprinos. Sama činjenica da je veoma mali broj radova koji se bave ovom tematikom potvrđuje tezu da se ovim radom upotpunjava uočena praznina u istraživačkim radovima, odnosno u tome se ogleda naučni doprinos. Praktični doprinos se ogleda u činjenici da rezultati ovog istraživanja mogu biti od koristi predstavnicima osiguravajućih društava kako bi unapređivali svoje poslovanje upravo kroz proširenje ponude proizvoda osiguranja koji se nude putem online kanala prodaje, a sve sa ciljem postizanja većeg zadovoljstva osiguranika.

LITERATURA

1. Agencija za nadzor osiguranja Crne Gore. (2023). Izvještaj o stanju na tržištu osiguranja u Crnoj Gori za 2022. godinu. Dostupno na: https://www.ano.me/index.php?option=com_phocadownload&view=category&id=72:izvjestaji-2022&Itemid=69
2. Agencija za nadzor osiguranja Crne Gore. <https://www.ano.me/>
3. Almeida, F., Santos, J. D., & Monteiro, J. A. (2020). The challenges and opportunities in the digitalization of companies in a post-COVID-19 World. *IEEE Engineering Management Review*, 48(3), 97 - 103.
4. Chrissanthis, C. S. (2016). Online sales of insurance products in the EU. *The "Dematerialized" Insurance: Distance Selling and Cyber Risks from an International Perspective*, 143 - 167. Dostupno na: <https://thedocs.worldbank.org/en/doc/486361588146392647-0080022020/original/WBRER17TheEconomicandSocialImpactofCOVID19OutlookHardTimesRequireGoodEconomicsBosnian.pdf>
5. Kim, R. Y. (2020). The impact of COVID-19 on consumers: Preparing for digital sales. *IEEE Engineering Management Review*, 48(3), 212 - 218.
6. Klünder, T., Dörseln, J. N., & Steven, M. (2019). Procurement 4.0: How the digital disruption supports cost-reduction in Procurement. *Production*, 29, e20180104.
7. World Bank Group. (2020). Zapadni Balkan Redovni ekonomski izvještaj br.17 – Ekonomski i socijalni uticaj COVID-19.

ЗАДОЛЖИТЕЛНО И ДОБРОВОЛНО ПРИВАТНО ЗДРАВСТВЕНО ОСИГУРАЊЕ – СЛУЧАЈ МАКЕДОНИЈА

Катарина Делипетрева¹, Надја Шопова², Александар Шопов³

САЖЕТАК

Остварувањето на правата од здравствената заштита на граѓаните, и правата од задолжително здравственото осигурување како и постапката на користењето на здравствената заштита е регулирано со Законот за здравствено осигурување и Законот за здравствена заштита. Со Законот за здравствено осигурување се определени категориите на лица кои можат да ги користат правата од здравственото осигурување. Првиот чекор во остварување на право на здравствено осигурување, осигурениците го остваруваат кај избраниот лекар, во примарната здравствена заштита. Голема улога во превенцијата и навременото лекување како и квалитетно следење на здравствената состојба, ризиците и рано откривање на определените заболувања има избраниот лекар. Квалитетна превентивна здравствена заштита и навремена дијагностика со што ќе се обезбеди подобро здравје за сите осигуреници и поефикасно користење на средствата, осигурениците имаат можност освен како задолжително осигурување, да го остварат и преку формата на доброволно приватно здравствено осигурување. Поради тоа во рамки на трудот, спроведено е истражување за двете форми или начини за остварување на правото на здравствена заштита-задолжително здравствено осигурување и доброволно приватно здравствено осигурување. Исто така составен дел од трудот е анализа на начинот на избор односно пристапување кон овие две форми на здравствено осигурување, карактеристиките и разликите. Во заклучокот од трудот даден е опис и анализа на добиените сознанија од спроведеното истражување.

1 Катарина Делипетрева, Технолошко-металуршки факултет, Универзитет Св. „Кирил и Методиј“, Скопје, e-mail: katarina.delipetрева@ugd.edu.mk

2 Надја Шопова, Факултет за медицински науки, Универзитет „Гоце Делчев“, Штип, e-mail: nadja.155265@student.ugd.edu.mk

3 Александар Шопов, Факултет за медицински науки, Универзитет „Гоце Делчев“, Штип, e-mail: aleksandar.154576@student.ugd.edu.mk

КЛУЧНИ ЗБОРОВИ: *задолжително осигурување, доброволно осигурување, здравствена заштита, лекување, осигуреници.*

ABSTRACT

The exercise of citizens' rights to health care, and rights to mandatory health insurance, as well as the procedure for using health care, is regulated by the Law on Health Insurance and the Law on Health Care. The Law on Health Insurance defines the categories of persons who can use the rights of health insurance. The first step in exercising the right to health insurance is done by the insured at the chosen doctor, in primary health care. The selected doctor plays a major role in prevention and timely treatment, as well as quality monitoring of the health condition, risks, and early detection of certain diseases. High-quality preventive health care and timely diagnostics will ensure better health for all policyholders and more efficient use of funds, policyholders have the opportunity, apart from mandatory insurance, to achieve it through the form of voluntary private health insurance. Therefore, within the framework of the paper, research was conducted on the two forms or ways of realizing the right to health care – mandatory health insurance and voluntary private health insurance in Macedonia. Also, an integral part of the paper is an analysis of the method of selection, that is, the approach to these two forms of health insurance, their characteristics, and differences. In the conclusion of the paper, a description and analysis of the knowledge gained from the conducted research is given.

KEY WORDS: *mandatory insurance, voluntary insurance, health care, treatment, insurance.*

ВОВЕД

За обезбедување на адекватна здравствена заштита потребни се релативно високи финансиски издатоци, кои се обезбедуваат од буџетот на државата. Основен приоритетен интерес на секоја земја е здраво население. Грижата за здравјето на населението е од особено значење за секоја држава (Матлиевска, М. & Миладинов, Г., 2011).

Правата и обврските од задолжителното здравствено осигурување на осигурените лица во Македонија се остварува преку Фондот за здравствено осигурување на Македонија во согласност со Законот за здравствено осигурување и Законот за здравствена заштита.

Зачувувањето и унапредувањето на здравјето се постигнуваат преку здравствено воспитување на децата и младите луѓе, со цел секој да биде способен да се грижи за своето здравје (Mills, A. J., & Ranson, M. K., 2006).

Правата од здравствено осигурување може да ги остварат сите осигурени лица. Како осигурено лице се смета секое лице на кое има

утврдено својство на осигуреник, односно осигурено лице. Својството на осигурено лице го утврдува подрачната служба на Фондот за здравствено осигурување, независно од местото на живеење односно работа врз основа на пријава за задолжителното здравствено осигурување, поднесена од обврзникот за уплата на придонесот односно деловниот субјект каде е вработено лицето или лицето кое бара утврдување на својство на осигуреник, односно осигурено лице (Правилник за содржината и начинот на остварувањето на правата и обврските од задолжителното здравствено осигурување). Утврдување на својство на осигуреник се спроведува врз основа на пријава за задолжително здравствено осигурување која ја поднесува лицето заедно со барање за прием во задолжителното здравственото осигурување и следната документација: извод од матична книга на родени, односно венчани во копија, лична карта во копија, со согласност на подносителот на пријавата и здравствена легитимација.

Статус на осигурено лице се потврдува со здравствена легитимација и доказ за платен придонес. Кога станува збор за дете на возраст од два месеца, право на здравствена заштита може да се користи врз основа на здравствена легитимација на еден од родителите.

МЕТОДОЛОГИЈА И ИСТРАЖУВАЊЕТО

Методологијата на истражување во рамки на овој труд овозможува остварување на целите на истражувањето кои се однесуваат на согледување на карактеристиките и начините на остварување на двете форми за остварување на правото на здравствена заштита-задолжително здравствено осигурување и доброволно приватно здравствено осигурување. Анализата на начинот на избор односно пристапување кон овие две форми на здравствено осигурување, карактеристиките и разликите придонесуваат за согледување на можностите од истите.

Методологијата која е применета заради остварување на целта на истражувањето овозможува анализа на карактеристиките на различните начини за остварување на здравствена заштита.

Со примена на методот на анализа како и дескриптивниот метод анализирани се различните концепти на здравствено осигурување. Со примена на методот на компарација, направена е споредба на добиените резултати, карактеристиките како и разликите во трошоците за користење на правото на двата начина.

АНАЛИЗА И РЕЗУЛТАТИ

Со здравственото осигурување на граѓаните, правата и обврските од здравственото осигурување, како и начинот на спроведување на здравственото осигурување е уредено со Законот за здравствено осигурување.

Со примена на начелата на сеопфатност, солидарност, еднаквост и ефективност се определени условите на користење на здравствените услуги и парични надоместоци.

Правото на доброволно здравствено осигурување, лицата може да го остварат во повеќе осигурителни компании, за различен вид на услуги. Овој вид на осигурување претставува неживотно осигурување или дополнително осигурување кон осигурувањето на живот согласно со.

Видот и условите на организирање и спроведување на доброволното здравствено осигурување е регулирано со Законот за доброволно здравствено осигурување. Доброволното здравствено осигурување може да се договори како дополнително здравствено осигурување или приватно здравствено осигурување (Закон за дополнително здравствено осигурување, Службен весник на РМ, бр. 145 од 19.11.2012 година).

Доброволното здравствено осигурување го спроведуваат друштвата за осигурување кои имаат дозвола за вршење на работи на здравствено осигурување од Агенцијата за супервизија на осигурување врз основа на прописите од областа на осигурувањето и законските решенија од Законот за дополнително здравствено осигурување. Агенцијата за супервизија на осигурување води регистри на субјекти кои имаат овластување да вршат различни видови на осигурувања (www.aso.mk).

Во табела 1 направена е споредба на условите за пристапување во задолжително и приватно здравствено осигурување.

Табела 1. Приказ на условите за пристапување во задолжително и приватно здравствено осигурување

Критериуми	Задолжително здравствено осигурување	Приватно здравствено осигурување
Избор	Задолжително осигурување без право на избор	Право на избор на лицето дали ќе пристапи, услов-лицето да биде вклучено во задолжително здравствено осигурување
Институција	Фонд за здравствено осигурување на Р.С.Македонија	Повеќе осигурителни друштва за осигурување

Време на пристапување	Регулирано со закон, во момент на пристапување со осигурување или по друг основ пропишан со закон	Со склучување на договор за доброволно здравствено осигурување во согласност со Законот за доброволно здравствено осигурување.
Начин на пристапување	Со поднесување на пријава	Со склучување на договор
Трошоци за осигурувањето	Износот кој се плаќа е определен со законски решенија, зависи од износот на плата или надоместок	Право на избор од повеќе понуди во зависност од здравствените услуги кои може да се користат, се плаќа определен износ на премија

Извор: сопствено истражување

Правата и обврските за осигуреникот од дополнителното здравствено осигурување се определени со договорот кој е склучен меѓу осигуреникот и друштвото за осигурување. Со договорот за дополнителното здравствено осигурување особено се утврдуваат содржината, начинот и условите за користење на правата од дополнителното здравствено осигурување (Закон за дополнително здравствено осигурување, Службен весник на РМ, бр. 145 од 19.11.2012 година). Во пракса се забележуваат примери каде одредени компании, институции, склучуваат договор за дополнително здравствено осигурување помеѓу друштвото за осигурување и институцијата за своите вработени и членовите на нивните семејства.

ЗАКЛУЧОК

Остварување на правото на здравствена заштита подразбира обезбедување на соодветни финансиски средства кои во најголема мерка се обезбедуваат од надоместокот за задолжително здравствено осигурувањето, и од државата. Системот на здравствена заштита ја подразбира инфраструктура која обезбедува спектар на програми и услуги и пружа здравствена заштита на поединци, на семејството, на заедницата (www.who.int). Основите на организирање на здравствената заштита се поставени во втората половина на 19 и првата половина на 20 век. Врз таа основа може да се наведат следните факти: во 1883 година Германија воведува задолжително здравствено осигурување за работниците; Во 1911 година Велика Британија воведува задолжителна здравствена заштита за работниците и за членовите на нивните семејства; Во 1918 година во Русија е формиран сеопфатен здравствен систем со бесплатно лекување кој главен приоритет ѝ дава на превенцијата; Во 20-те години од минатиот век, националното здравствено осигурување е прифатено од голем број земји во Европа и Северна Америја, како и признато е

правото на лекување на сите граѓани; По Втората светска војна се донесени голем број закони за обезбедување на здравствената заштита на населението во САД, Канада и Велика Британија (Dwyer, J., Paskavitz, M., Vriesendorp, S., & Johnson, S., 2006).

Правата од задолжително здравствено осигурување може да ги остварат сите осигурени лица. Утврдување на својство на осигуреник се спроведува врз основа на пријава за задолжително здравствено осигурување.

Приватното здравствено осигурување се воспоставува со договор за приватно здравствено осигурување склучен меѓу осигуреникот и друштвото за осигурување. Приватното здравствено осигурување може да се воспостави и со договор за приватно здравствено осигурување склучен меѓу друштвото за осигурување и одредена институција за своите вработени и членовите на нивните семејства. При неочекувани здравствени проблеми, преку приватното здравствено осигурување се обезбедува финансиска поддршка и сигурност, при што лицата имаат право на избор дали ќе користат здравствени услуги во јавните или приватните здравствени институции, што на некој начин обезбедува спокој за лицата бидејќи имаат обезбедено дополнителна поддршка за потребните медицински третмани и лекување.

Во конкретни ситуации, остварување на правата од приватно здравствено осигурување е условено со стекнување на статус на осигурено лице во задолжителното здравствено осигурување. Двата вида осигурување претставуваат договорни форми, со таа разлика што пристапувањето во задолжително здравствено осигурување е врз основа на поднесена пријава за задолжително здравствено осигурување до Фондот за здравствено осигурување а пристапувањето во приватно здравствено осигурување е врз основа на договор за приватно здравствено осигурување склучен меѓу осигуреникот и друштвото за осигурување.

ЛИТЕРАТУРА

1. Dwyer, J., Paskavitz, M., Vriesendorp, S., & Johnson, S. (2006). An urgent call to professionalize leadership and management in health care worldwide. (MSH Occasional Paper No. 4). Cambridge, MA, Management Sciences for Health.
2. Матаијевска, М. & Миладинов, Г. (2011). Основи на здравствени менаџмент, Интерна скрипта, Универзитет Гоце Делчев, стр.6.
3. Mills, A. J., & Ranson, M. K. (2006). "The Design of Health Systems." In International Public Health: Diseases, Programs, Systems, and Policies, Second Edition, ed. M. H. Merson, R. E. Black, A. J. Mills. Sudbury, MA: Jones and Bartlett Publishers.
4. Правилник за содржината и начинот на остварувањето на правата и обврските од задолжителното здравствено осигурување, Службен В. на Р. М. бр: 18/2015 од 09.02.2015.

5. Законот за здравствено осигурување (“Сл.весник на РМ” бр.25/2000).
6. Закон за здравствената заштита („Службен весник на РМ“ бр. 43 од 2012 година).
7. Законот за супервизија на осигурување. (“Службен весник на РМ” бр. 27/2002).
8. (www.aso.mk-пристапено на 25.04.2024).
9. (www.who.int.-пристапено на 21.04.2024).

SPOLJNI DRŽAVNI ORGANI NADLEŽNI ZA VOĐENJE SPOLJNE POLITIKE

Željko Petrović¹

SAŽETAK

Diplomatija je državna aktivnost koja je usmjerena na međunarodne odnose sa drugim državama i međunarodnim organizacijama. Ona je svojevrstan spoj znanja, prava, politike i ekonomije koje treba da se primijene u spoljnoj politici kako bi država ostavariła što bolju poziciju u međunarodnoj zajednici, odnosno međunarodnim odnosima. Države su oduvijek bile upućene jedna na drugu, dok u današnjoj međunarodnoj zajednici nijedna država ne može da bude izolovana i kao takva da opstane. Svijet je nezamisliv bez sveopšte saradnje država. Razlikuju se spoljni i unutrašnji državni organi za vođenje spoljne politike. Spoljni državni organi neposredno vode spoljnu politiku države. Rad se bavi spoljnim organima države za održavanje međunarodnih odnosa, odnosno stalnim i specijalnim diplomatskim misijama i konzularnim predstavništvima, kao organima koji izvršavaju odluke unutrašnjih organa države koji kreiraju spoljnu politiku.

KLJUČNE RIJEČI: država, diplomatija, politika, ambasade, konzulati.

ABSTRACT

Diplomacy is a state activity focused on international relations with other states and international organizations. It is a unique combination of knowledge of law, politics, and economics that should be applied in foreign policy in order for the state to achieve the best possible position in the international community, that is, international relations. States have always been directed at each other, while in today's international community, no state can be isolated and survive as such. The world is unthinkable without the universal cooperation of states. External and internal state bodies for conducting foreign policy are different. External state bodies directly lead the state's foreign policy. The work deals with the external bodies of the state for maintaining international relations, that is, permanent and special diplomatic missions and consular missions, as bodies that execute the decisions of the internal bodies of the state that create foreign policy.

¹ doc. dr Željko Petrović, Visoka škola „Banja Luka College“, Banja Luka, e-mail: petrovicz@yahoo.com

KEY WORDS: *state, diplomacy, politics, embassies, consulates.*

UVOD

Diplomatija je oblik državne aktivnosti koji je usmjeren na međunarodne odnose sa drugim državama i međunarodnim organizacijama, koji putem državne aparature služi za predstavljanje vlastite države u svijetu i održavanje odnosa sa drugim subjektima međunarodnog prava. Diplomacija u subjektivnom smislu predstavlja sposobnost, znanje i vještinu održavanja međunarodnih odnosa, pregovaranja sa drugim državama i rješavanje sporova među njima. Diplomacija kao nauka proučava relevantna pitanja u međunarodnim odnosima i spoljnoj politici.

Diplomatija jedne države sprovodi se putem državnih organa koji preduzimaju aktivnosti u skladu sa unutrašnjim pravnim propisima i ovlašćenjima datim od strane najviših državnih organa. Istovremeno diplomatija jedne države mora biti u skladu sa važećim međunarodnim pravom imajući u vidu da se odvija u međunarodnoj zajednici, kao rezultat međusobnih odnosa država koje stupaju u međunarodne odnose. Država sprovodi diplomatske aktivnosti putem državnih organa koji su za to ovlašćeni. Diplomacija je odraz politike jedne države i izuzetno je važna za funkcionisanje države, tako da joj se daje posebna pažnja u svakoj državi (Đelošević, 2010).

U diplomatiji se koriste sva raspoloživa sredstva koja su u interesu države. U 17. vijeku britanski diplomata Henri Voton rekao je da „diplomata je pošten čovjek koji je poslat u inostranstvo da laže u korist svoje države”. Činjenica je da u pregovorima diplomate vrlo često prećute istinu ili iznose neistine kako bi postigli najbolje rezultate (Mearsheimer, 2007).

Danas u uslovima globalizovane međunarodne zajednice svijet je nezamisliv bez sveopšte saradnje država. Bez obzira na veličinu i stepen razvijenosti država one su upućene jedna na drugu. Promjene koje se dešavaju u međunarodnom pravu su nužnost, ali univerzalne kategorije ostaju trajne vrijednosti tako da se razvoj mora zasnivati na saradnji i saglasnosti svih članova međunarodne zajednice.

Spoljni organi nadležni za održavanje međunarodnih odnosa, neposredno vode spoljnu politiku. Ovi organi izvršavaju odluke unutrašnjih organa nadležnih za vođenje spoljne politike. Njihova isključiva funkcija jeste vođenje spoljne politike za razliku od unutrašnjih državnih organa koji kreiraju spoljnopolitičko djelovanje države (Petrović, 2022). To su stalne i specijalne diplomatske misije i konzularna predstavništva. U vidu bilateralne ili dvostrane diplomatije države, javljaju se stalne i specijalne diplomatske misije koje jedna država upućuje u drugu. To je diplomatska aktivnost između dvije države. Pored bilateralne diplomatije postoji i multilateralna ili

više strana diplomatija u kojoj učestvuju više država i koja se može takođe javiti kao *ad hoc* ili privremena multilateralna diplomatija i kao stalna multilateralna diplomatija. To je diplomatija međunarodnih organizacija i međunarodnih konferencija. Postoji razlika između diplomatskih i konzularnih organa, ali i jedni i drugi spadaju u spoljne organe za održavanje međunarodnih odnosa.

STALNE DIPLOMATSKE MISIJE

Pod stalnim diplomatskim misijama podrazumijevaju se diplomatski predstavnici koji se odašilju u druge države radi obavljanja poslova iz oblasti spoljne politike i to je aktivno pravo poslanstva. Takođe države primaju stalne diplomate u svoju državu gdje je riječ o pasivnom pravu poslanstva. Pravo da primaju i odašilju diplomatske predstavnike u savremenoj diplomatiji imaju i međunarodne organizacije.

I pored toga što se odašiljanje i primanje diplomatskih predstavnika smatra pravom države odnosno međunarodne organizacije, ono ipak zavisi od saglasnosti između subjekata međunarodnog prava. Ukoliko jedna država uskrati drugoj pravo da akredituje u njenoj državi stalnu diplomatsku misiju, ona ne može ništa učiniti povodom toga nego da uzvrati na isti način. Svaka država slobodno odlučuje kojoj će državi dozvoliti uspostavljanje stalne diplomatske misije na svojoj teritoriji i slobodno odlučuje u koju će državu uputiti stalnu diplomatsku misiju. Takav stav potvrdila je i *Konvencija o diplomatskim odnosima* iz 1961. godine koja reguliše da se odašiljanje i primanje diplomatskih misija vrši na osnovu obostrane saglasnosti država koje slobodno stupaju u diplomatske odnose.

Razvoj stalnih diplomatskih misija

Istorija diplomatije dijeli se obično na dva perioda koja razgraničava 15. vijek. Diplomatske misije u pojedinim oblicima javljaju se u starom vijeku kada su vladari upućivali svoje izaslanike u druge države. Iskopine u Tel El Maranu svjedoče o diplomatskoj prepisci egipatskih faraona sa vladarima drugih država još u 14. vijeku p.n.e. Većina diplomatskih dokumenata tada je pisana na Sirkom jeziku koji je dugo vremena bio diplomatski jezik. Staroindijski zakon Manu iz 4. vijeka p.n.e. reguliše postupanje sa izaslanicima i ističe da se najkomplikovanija pitanja između država trebaju rješavati pregovorima, te da se treba izbjegavati upotreba sile. I u staroj Grčkoj smatralo se da se treba pristupiti prvo pregovorima kako bi se izbjegao rat. Stari Grci su razlikovali glasnike koji samo prenose poruku i izaslanike koji su mogli pregovarati, ali i jedni i drugi su smatrani nepovredivim i moralo se postupati prema njima sa poštovanjem. Atina je za vrijeme Periklove

vlade slala svoje diplomatske predstavnike u Persiju, a Aleksandar Makedonski primao je diplomatske predstavnike od Skićana. Već tada su ustanovljena određena pravila, kao što je nepovredivost diplomatskih predstavnika. Rimljani kao narod pravničkog duha doveli su ova pravila na visok stepen (Kisovec, 1939).

Srednjovjekovne države imale su razvijenu diplomatiju, a posebno Mletačka i Dubrovačka republika. Stalna diplomatska predstavništva nastaju u 15. vijeku kao posljedica stvaranja velikih centralističkih država, te počinje razvoj diplomatije u savremenom obliku. Prvo stalno diplomatsko predstavništvo uspostavljeno je 1455. godine, od strane milanskog vojvode u Đenovu, a Venecija je uspostavila diplomatske odnose sa Londonom 1469. godine. Rusija je održavale diplomatske odnose sa Vizantijom od 9. vijeka, a sa evropskim državama uspostavlja diplomatske odnose u 18. vijeku.

Nakon uspostavljanja Vestfalskog mira zaključenog 1648. godine kojim je okončan Tridesetogodišnji rat u Evropi došlo je do ubrzanog razvoja diplomatije. Vestfalski mir uspostavljen je nizom mirovanih sporazuma kojim je uspostavljena politika ravnoteže u Evropi i kojim su države bile upućene na međusobnu saradnju. On je uveo niz progresivnih ideja u međunarodnu zajednicu čije su posljedice vidljive i danas. Vestfalskim mirom započeta je epoha modernih nacionalnih država, a time i moderne diplomatije. Vestfalski mir uveo je određena pravila na kojima se zasniva savremena diplomatija:

- princip suvereniteta nacija - država i fundamentalno pravo samoopredjeljenja,
- princip pravne jednakosti među nacijama – državama,
- princip obavezujućih međunarodnih ugovora među državama, vezujućih ugovora,
- princip nemješanja jedne države u unutrašnja pitanja druge države,
- princip da pobjednik treba da daje ustupke i da saraduje sa ciljem da se postigne trajni mir.

Diplomatski odnosi su vijekovima regulisani običajima. Dolazilo je do sporova u samom sprovođenju diplomatskih misija. Diplomatsko pravo kodifikovano je prvi put donošenjem *Pravilnika o rangu diplomatskih predstavnika* na Bečkom kongresu 1815. godine sa dopunama *Protokola* na konferenciji u Ahenu 1818. godine. Međutim samo dio diplomatskih odnosa tada je regulisan, ali za to vrijeme to je bio veliki napredak u ovoj oblasti. Puna kodifikacija je izvršena 1961. godine donošenjem Bečke konvencije o diplomatskim odnosima.

Sastav i funkcije stalnih diplomatskih misija

Prema *Pravilniku o rangu diplomatskih predstavnika* usvojenom na Bečkom kongresu 1815. godine i prema *Protokolu* usvojenom u Ahenu 1818. godine postoje četiri ranga diplomatskih predstavnika u stalnim diplomatskim misijama:

1. ambasadori, papski legati i nunciji,
2. izvanredni poslanici i opunomoćeni ministri,
3. ministri rezidenti,
4. otpravnici poslova.

Prve tri grupe akredituje šef države, a otpravnike poslova akredituje ministar spoljnih poslova.

Bečka konvencija o diplomatskim odnosima iz 1961. godine razlikuje tri ranga diplomatskih predstavnika u stalnim diplomatskim misijama:

1. ambasadori i nunciji i drugi šefovi misija odgovarajućeg ranga,
2. poslanici, ministri, internunciji,
3. otpravnici poslova.

Prve dvije grupe diplomatskih predstavnika akredituje šef države, dok otpravnike poslova akredituje ministar spoljnih poslova. Ova lica predstavljaju šefove stalnih diplomatskih misija koje se sastoje od brojnog osoblja koje obavlja različite funkcije. U pogledu ranga nema razlika između šefova misija i oni su ravnopravni jer predstavljaju državu kao subjekt međunarodnog prava. Jedina razlika postoji u pravu prvenstva i etikecije.

Diplomatski kor čine svi diplomatski predstavnici akreditovani u jednoj državi. Na čelu diplomatskog kora nalazi se najstariji član po rangu koji nosi naziva doajen. Doajen predvodi diplomatski kor u prilikama gdje zajedno nastupaju i nema posebnih ovlašćenja. Prvenstvo u diplomatskom koru zavisi od ranga i datuma predaje akreditovanih pisama.

Diplomatski predstavnici imaju sljedeće funkcije:

- predstavlja svoju državu kod države prijema,
- štite interese svoje države i njenih državljana u granicama međunarodnog prava,
- pregovaraju sa predstavnicima države prijema u cilju unaprijeđenja međusobnih odnosa,
- informišu svoju državu o stanju u državi prijema,
- rade na unaprijeđenju ekonomskih, kulturnih i prijateljskih odnosa između država.

Diplomatski predstavnici mogu opštiti sa državom prijema pismenim ili usmenim putem. Ukoliko opšte pismenim putem to je u formi diplomatskih nota. Rezultati usmenih razgovora mogu se prenijeti u pismene akte koji se nazivaju verbalnom notom ili ed-memoarem. U obliku verbalne note daju

se i razna saopštenja u pismenoj formi i tada se verbalna nota ne potpisuje, nego se u uvodnom dijelu navodi ime diplomatskog predstavnika, a cijeli tekst se stilizuje u trećem licu. U obliku u kome se diplomatski predstavnik obratio dobija se i odgovor od države prijema.

Diplomatsko osoblje

Sastav diplomatskog osoblja čine šef diplomatske misije i brojni članovi osoblja koje ima diplomatski status. Tu spadaju razni savjetnici, atašei, a pored diplomatskog osoblja u sastav misije ulazi pomoćno, administrativno i tehničko osoblje. Diplomatskom misijom rukovodi šef diplomatske misije i odgovoran je za njen rad. Lica koja imaju diplomatsko svojstvo su sva lica koja se nalaze na diplomatskoj listi. Tu spadaju razni savjetnici, atašei, izvanredni i opunomoćeni ambasadori itd. Pored diplomatskog osoblja u sastav diplomatske misije ulazi pomoćno, administrativno i tehničko osoblje koje nema diplomatski status (Ostojić, 1989).

Sva lica u diplomatskoj misiji koja obavljaju diplomatsku funkciju, nazivaju se diplomatskim agentima i razlikuju se od lica koja obavljaju administrativne, tehničke i pomoćne poslove. Diplomatsko osoblje čine državljani države čija je diplomatska misija, ali mogu se uz saglasnost države prijema i njeni državljani angažovati. Država prijema u svako vrijeme može povući datu saglasnost i zabraniti angažovanje njenih državljana.

Zasnivanje i prestanak stalne diplomatske misije

Diplomatske predstavnike prvog i drugog ranga akredituje šef države. Šef države predaje im akredativno pismo, a oni to pismo predaju šefu države prijema. Postupak predaje akreditivnog pisma je u posebnoj svečanoj formi. Šefovima misija ukazuju se posebne počasti u vidu svečane pratnje, vojnih pozdrava itd. Akreditivna pisma sadrže ime i titulu diplomatskog predstavnika, kao i apel državi prijema da mu se pomogne u njegovom radu i da mu se da puno povjerenje.

Šef diplomatske misije može da bude akreditovan kod više država ukoliko su sve države saglasne sa tim. Država prijema može u ovom slučaju da ne da saglasnot šefu diplomatske misije. Više država može da formira zajedničku diplomatsku misiju u jednoj državi, tako što će akreditovati jednog šefa diplomatske misije. Do ovakve mogućnosti dolazi u slučaju da države imaju sličnu ili istovjetnu spoljnu politiku.

Šef diplomatske misije preuzima funkciju momentom podnošenja akredativnih pisama, odnosno kada notifikuje svoj dolazak i podnese prepis svojih akredativnih pisama ministru spoljnih poslova države u kojoj se akredituje. Država slobodno donosi odluku ko će biti šef njene diplomatske misije, ali je uobičajeno da se od države prijema traži saglasnost odnosno

agregman za to lice. Ukoliko država prijema ne da agregman nije dužna da obrazlaže takav postupak. Ovakva mogućnost je ostavljena jer lice koje treba da bude šef diplomatske misije ne može biti nametnuto državi prijema, tako da se ne može desiti da to bude lice koje radi suprotno interesima države prijema.

Diplomatska misija prestaje:

- smrću diplomatskog predstavnika,
- ostavkom diplomatskog predstavnika,
- prekidom diplomatskih odnosa između država,
- prestankom postojanja jedne od država,
- opozivom diplomatskog predstavnika od strane njegove države,
- zahtjevom za povlačenje diplomatskog predstavnika od strane države prijema.

Ukoliko dođe do prekida diplomatskih odnosa svi diplomatski službenici vraćaju se u svoju državu, a ukoliko je došlo do prekida diplomatskih odnosa uslijed rata, onda se mora svom diplomatskom osoblju obezbjediti bezbjedan i nesmetan povratak u njihovu državu. Kada dođe do prekida diplomatskih odnosa zastupanje države se povjerava drugoj državi koja ima status sile zaštitnice. Sa silom zaštitnicom zaključuje se međunarodni ugovor dok je potrebna i saglasnost države prijema.

Slikovit je primjer prekida diplomatskih odnosa Vatikana i FNRJ koji je trajao od 1952. do 1966. godine. Nakon Drugog svjetskog rata dolaskom komunista na vlast u Jugoslaviji, odnosi između Jugoslavije i Vatikana su bili izrazito narušeni. Kao jedan od osnovnih razloga navode se postupci državnih vlasti prema katoličkoj crkvi u Jugoslaviji, ukidanje vjeronauke u školama, oduzimanje crkvene imovine itd. Vatikan je vodio stalnu medijsku kampanju koja je bila usmjerena protiv takvih postupaka, a odlučujući potez koji je doveo do totalnog prekida diplomatskih odnosa bio je postavljanje Alojza Stepinca za Kardinala Katoličke crkve 1952. godine. Vlasti u Jugoslaviji su optužile Vatikan na saradnju sa okupatorskim državama, mješanje u unutrašnje stvari Jugoslavije, političke pritiske na Jugoslaviju itd. Uslijed razmjena par diplomatskih nota između Vatikana i Jugoslavije, poslednja nota Vatikana vraćena je, s obrazloženjem da se ne može primiti jer ne postoje diplomatski odnosi. Pomoćnik ministra spoljnih poslova FNRJ Aleš Bebler predao je otpravniku poslova Apostolske nuncijature u Beogradu, monsinjoru Silviju Odiju, notu u kojoj se izjavljuje da je suvišno dalje održavanje diplomatskih odnosa. U poslednjoj poslatoj noti Vatikana koja nije primljena postavljeni su zahtjevi za poštovanje osnovnih prava katoličke crkve, što nije bilo prihvatljivo vladi FNRJ, te je bilo jednostavnije ne primiti notu i prekinuti diplomatske odnose. Diplomatski odnosi između Vatikana i Jugoslavije su ponovo uspostavljeni potpisivanjem Protokola između Vatikana i Ju-

goslavije 1966. godine, nakon čega dolazi do smirivanja napetosti i stabilizacije odnosa (Akmadža, 2004).

Šefa stalne diplomatske misije može opozvati i njegova država. Ona ga obično opoziva po isteku 3 do 5 godina službe u jednoj državi. O države odašiljanja može zatražiti i država prijema da opozove šefa stalne diplomatske misije, kada smatra da on ne obavlja valjano svoju funkciju, povrijedi interese države prijema ili ukoliko ne doprinosi razvoju dobrih odnosa između država. Država prijema u svako doba može ga proglasiti nepoželjnom osobom, *persona non grata* bez obrazloženja i da traži da u kratkom roku napusti državu.

Do prekida diplomatskih odnosa dolazi u slučaju rata između država. Tako je i u staroj Grčkoj postojala ustanova *Diffidatio* na osnovu koje u slučaju rata između država prestaju da važe svi postojeći ugovori. Ova ustanova zasniva se na stavu da postoji nepodudarnost rata i bilo kojih odnosa između država, a tako i diplomatskih kontakata (Radojković, 1947).

Međutim i sam rat predstavlja jednu vrstu odnosa između država i države su u toku trajanja ratnih operacija upućene jedna na drugu da pored primjene sile pokušavaju da nađu rješenja i drugim sredstvima, te se i sami rat završava putem diplomatskih akcija. Kao što Žan Žak Ruso iznosi u svom djelu Društveni ugovor „ rat je odnos države prema državi, u kome pojedinci postaju neprijatelji samo slučajno, ne kao ljudi ... već kao vojnici” (Ruso, 1949).

Diplomatske predstavnike trećeg ranga, odnosno otpravnike poslova, akredituje ministar spoljnih poslova. Otpravnici poslova po pravilu su stalni i imaju za cilj da podignu predstavništvo svoje države na veći nivo. Postoji i privremeni otpravnik poslova koga imenuje šef misije kao svog zamjenika koji ga mijenja u njegovom odsustvu (npr. odlazi u svoju državu radi dobijanja smjernica za rad) ili ga mijenja u slučaju njegovog stalnog odsustva (npr. prelazak otpravnika poslova na drugu dužnost i u toku akreditovanja novog otpravnika poslova). Šef misije dužan je o tome obavijesti ministarstvo spoljnih poslova države prijema. Privremeni otpravnik poslova ne može da imenuje svog zamjenika.

Imuniteti i povlastice diplomatskih predstavnika stalne diplomatske misije

Diplomatski predstavnici od najstarijih vremena su imali određeni imunitet i povlastice u državi prijema. Diplomatski imunitet podrazumijeva skup izuzeća od vlasti države prijema što je priznato međunarodnim pravom. Diplomatske povlastice su razne pogodnosti koje uživaju diplomatski predstavnici u državi u skladu sa međunarodnim pravom. Klasična škola međunarodnog prava smatrala je da osnov diplomatskih imuniteta i povlastica

treba tražiti u fikciji eksteritorijalnosti. Polazilo se od fikcije da diplomatski predstavnici kao da nisu na teritoriji države prijema, jer oni zastupaju državu čija je personifikacija vladar, a on je van države prijema. Postojala su i mišljenja da se diplomatski imuniteti i privilegije zasnivaju na reciprocitetu, običajnom pravu ili prećutnom sporazumu. U savremenoj teoriji pravni osnov diplomatskih imuniteta i privilegija zasniva se na funkciji diplomatske misije koja za cilj ima predstavljanje države. Takav stav zauzet je i u Bečkoj konvenciji o diplomatskim odnosima (Avramov & Kreća, 1996).

Ukoliko se velikom broju lica prizna širok krug privilegija i imuniteta to može predstaviti teškoću za državu prijema, jer se često ta lica bave poslovima koji nemaju diplomatski karakter. Međutim moguće je i da se iscenira umiješanost diplomatskih predstavnika u određene poslove koji nisu diplomatski, a na štetu su države prijema, te postoji potreba za većim stepenom njihovog imuniteta. Međutim, kako sve države obostrano šalju jedna u drugu diplomatske predstavnike postignut je kompromis, jer u suštini nalaze se u istom položaju. U svakom slučaju privilegije i imuniteti koji uživaju diplomatski predstavnici ne bi smjeli da zavise od toga da li dvije države imaju prijateljske odnose ili ne (Dimitrijević & Račić, 2007).

I pored imuniteta i privilegija koje uživaju diplomatski predstavnici to ne znači apsolutno poštovanje toga i apsolutnu sigurnost. U istoriji su brojni primjeri nepoštovanja imuniteta diplomatskih predstavnika koji su doveli i do oružanih sukoba. Za vrijeme Bokserskog ustanka u Pekingu 1899. godine ubijen je njemački ambasador i japanski diplomata. Velike sile su od Kine tražile javno izvinjenje i podizanje spomenika ubijenim. Kina nije pristala na to, ali kad je uslijedila oružana intervencija ona je popustila. Postojali su slučajevi kada je uslijed nepoštovanja imuniteta diplomatskih predstavnika dolazilo do prekida diplomatskih odnosa i uzvraćanja na isti način. U toku Kulturne revolucije u Kini 1967. godine kineske vlasti su zadržale pet indonežanskih diplomatskih predstavnika kao taoce, na isti način je postupila Indonezija i došlo je do prekida diplomatskih odnosa (Avramov & Kreća, 1996).

Nekad je veoma teško razlikovati privilegije i imunitete, te često ova prava koja uživaju diplomatski predstavnici su objedinjena. Diplomatski predstavnici su neprikosnoveni i država prijema mora im pružiti sve mjere kojima će se obezbjediti puna zaštita. Diplomatski predstavnik ima slobodu kretanja na teritoriji države prijema, ali to sloboda može biti ograničena iz razloga očuvanja bezbjednosti.

Diplomatski predstavnici imaju krivično-pravni imunitet i građansko-pravni imunitet i u slučaju da učini teže krivično djelo ne može se protiv njega pokrenuti krivični postupak niti može biti hapšen i lišen slobode. Za njega su nadležni sudovi njegove države.

U pogledu građansko-pravne odgovornosti diplomatski predstavnik može se pojaviti kao stranka u građanskom postupku u sledećim slučajevima:

- u građanskom postupku koji se odnosi na privatne nepokretnosti na teritoriji države kod koje se akredituje, osim ako diplomatski predstavnik posjeduje tu nepokretnost za račun države koja ga je akreditovala,
- u građanskom postupku koja se odnosi na nesljeđe, gdje se diplomatski predstavnik pojavljuje kao izvršilac testamenta, administrator, nasljednik ili legator po privatnom osnovu, a ne u ime države koja ga akredituje,
- u građanskom postupku koji se odnosi na slobodnu profesiju ili trgovačku djelatnost koju diplomatski predstavnik obavlja van svojih službenih ovlašćenja u državi kod koje se akredituje.

Postoji mogućnost da država koja akredituje diplomatskog predstavnika odrekne se krivično-pravnog ili građansko-pravnog imuniteta, ali to odricanje mora biti izričito (Jezić, 1980).

Diplomatski predstavnici oslobođeni su svih poreza i taksa izuzev poreza koji su uključeni u cijenu robe ili ako se odnose na njihovu privatnu imovinu koju posjeduju ili nasljeđuju u državi prijema. Takođe ne plaćaju carine na robu koju uvoze za službene potrebe, ali država prijema može da uvede ograničenja u pogledu količine robe koja se može uvesti bez plaćene carine. Diplomatski predstavnici uživaju niz privilegija koje se zasnivaju na kurtoaziji kao što su pravo prvenstva prolaza vozila u saobraćaju, pravo lova itd.

Diplomatski predstavnici imaju pravo na punu slobodu u komunikaciji sa svojom državom, tako da se obezbjedi puna zaštita tajnosti te komunikacije. Sva dokumentacija diplomatskih predstavnika uživa zaštitu tako da ne može biti zaplijenjena niti pregledana od strane države prijema.

Službene prostorije diplomatskog predstavnništva i rezidencija diplomatskog predstavnika su nepovredivi. Izuzetak predstavljaju slučajevi kada diplomatski predstavnici traže intervenciju organa države prijema ili kada su određeni slučajevi više sile te je neophodna intervencija tih organa npr. u slučaju požara. Diplomatski predstavnici mogu koristiti obilježja svoje države na službenim prostorijama diplomatskog predstavnništva, rezidenciji diplomatskog predstavnika i službenim vozilima.

Kao jedan od najpoznatijih incidenta povrede imuniteta diplomatskih predstavnika i diplomatskih prostorija navodi se slučaj zauzimanja ambasade SAD u Iranu 1979. godine, od strane militantne iranske organizacije. Oni su držali kao taoce članove osoblja ambasade, te prisvojili njen arhiv i imovinu. Zaštita od strane domaćih državnih organa je izostala, te su SAD podnijele tužbu Međunarodnom sudu pravde 1980. godine. Međunarodni

sud pravde je presudio da je Vlada Irana odgovorna jer je bila obavezna da pruži zaštitu američkoj ambasadi. Naloženo je da Vlada Irana preduzme mjere kojima će se osloboditi osoblje ambasade i njene prostorije. Takođe, presudom je utvrđeno da Iran mora obezbijediti bezbjedan izlazak osoblja ambasade iz države i da ih ne može zadržati radi suđenja ili svjedočenja za sporni slučaj u Iranu. Vlada Irana morala je da nadoknadi svu nastalu štetu. Međutim, između SAD i Irana je postignut dogovor, te je Međunarodni sud pravde izbrisao spor sa liste svojih predmeta.

Nabrojane privilegije i imunitete pored šefova diplomatskih misija uživa diplomatsko osoblje i članovi njihovih užiĝ porodica. Administrativno i tehniĝko osoblje uživa manji obim privilegija i imuniteta, a ukoliko su državljani države prijema nemaju privilegije i imunitete. Privilegije i imunitet se uživaju na teritoriji države prijema sve dok se obavlja diplomatska dužnost i po prestanku dužnosti sve do napuštanja teritorije države pod uslovom da se ona napusti u jednom razumnom roku.

Diplomatski predstavnici obavezni su da poštuju zakone države u kojoj se nalaze i ne smiju na bilo koji naĝin da se miješaju u unutrašnje stvari države prijema. Diplomatski predstavnici da bi došli u državu prijema najĝešće moraju proći preko teritorije drugih država. Oni na teritoriji tih država nemaju status diplomatskih predstavnika već samo u državi prijema. Međutim kako bi im se omogućio nesmetan prelaz oni uživaju imunitet i prilikom prolaza kroz treće države uz uslov da one o tome budu unaprijed obavještene.

SPECIJALNE DIPLOMATSKE MISIJE

Specijalne diplomatske misije su privremene misije koje upućuje jedna država u drugu u cilju obavljanja konkretnih zadataka u određenom vremenskom periodu. One su slične stalnim diplomatskim misijama, ali su ograniĝene na kraće vrijeme i na taĝno odreĝene poslove. Za razliku od stalnih diplomatskih misija specijalne diplomatske misije mogu se uputiti i u države sa kojima se ne održavaju diplomatski odnosi i ukoliko nije dato priznanje državi. Specijalne misije po pravilu su javne, ali mogu biti i tajne ukoliko je to u interesima država.

Specijalne diplomatske misije predstavljaju najstariji oblik diplomatije. Od najstarijih vremena države su upućivale svoje predstavnike u druge države koji su trebali da obave taĝno odreĝene poslove. Na taj naĝin su voĝeni pregovori oko sklapanja vojnih saveza, zakljuĝenja mira, ali i u odreĝenim ceremonijalnim sveĝanostima kao što su krunisanje vladara, proglašenje nezavisnosti država, sahrane vladara itd.

Sastav i funkcije specijalnih diplomatskih misija

Konvencija o specijalnim misijama iz 1969. godine reguliše specijalne misije na nivou država, međutim u novije vrijeme specijalnim misijama često pribjegavaju i međunarodne organizacije, odnosno upućuju se specijalne diplomatske misije i u njih. Pitanja koja nisu regulisana Konvencijom o specijalnim misijama regulišu se običajnim pravilima, a i Konvencija o specijalnim misijama ima dispozitivni karakter, tako da je države mogu prilagođavati u zavisnosti od karaktera specijalne diplomatske misije, odnosno prioriteta poslova kojima će se ona baviti.

Specijalne diplomatske misije se sastavljaju iz redova:

- redovnog diplomatskog osoblja,
- ličnosti istaknutih u političkom, sportskom, kulturnom ili naučnom životu države.

Ukoliko su specijalne diplomatske misije sastavljene iz redova istaknutih ličnosti koje su istaknute u političkom, sportskom, kulturnom ili naučnom životu države u tom slučaju diplomatski status ta lica stiču samo za vrijeme trajanja misije.

Zasnivanje i prestanak specijalne diplomatske misije

Prilikom upućivanja specijalne diplomatske misije u drugu državu potrebna je saglasnost te države. Od države prijema saglasnost se traži redovnim diplomatskim putem, tako što se označava sastav cjelokupne misije i u kojoj funkciji nastupa svaki član misije.

Prilikom traženja saglasnosti od države prijema za prijem specijalne diplomatske misije, država može da ne da saglasnost i nije obavezna da navodi razloge i obrazlaže takvu odluku. Država može da odbije prijem cjelokupne specijalne diplomatske misije, ali može da ne da saglasnost za jednog ili više članova misije i da za to ne da obrazloženje. Država prijema može prilikom traženja saglasnosti, ali i kasnije tokom trajanja specijalne diplomatske misije da proglasi jednog ili više članova specijalne diplomatske misije kao nepoželjnu ličnost odnosno *persona non grata*.

Jedna specijalna diplomatska misija može se uputiti u jednu državu sa tačno određenom funkcijom koju treba da obavi u državi prijema. Takođe specijalna diplomatska misija može se uputiti u dvije ili više država u kojima će obavljati određenu diplomatsku aktivnost koja obično ima isti cilj. Dvije ili više država ukoliko imaju zajedničke interese mogu formirati jednu specijalnu diplomatsku misiju u kojoj se nalaze predstavnici iz tih država. U njen sastav mogu ulaziti i državljani države prijema ukoliko izričito to dozvoli. Obično su to lica koja su upoznata sa prirodom poslova koje treba da obavi specijalna diplomatska misija (Andrassy, 2010). Specijalne diplomatske misije i pored toga što imaju manje potrebe i kraće traju mogu imati i odre-

đen broj lica koja obavljaju pomoćne administrativne i tehničke poslove. Diplomatske misije mogu se formirati na nivou šefa države, vlade ili parlamenta. One uspostavljaju komunikaciju na nivou na kome su formirane, a redovan kanal komuniciranja je ministarstvo inostranih poslova.

Specijalna diplomatska misija prestaje:

1. završetkom poslova zbog kojih je specijalna diplomatska misija formirana,
2. protekom vremena za koje je specijalna diplomatska misija formirana,
3. saopštenjem države prijema da je misija okončana,
4. saopštenjem države odašiljanja da je misija okončana.

Povlastice i imuniteti članova specijalne diplomatske misije

Povlastice i imuniteti članova specijalne diplomatske misije zavise od ranga njenih članova, ali i od funkcija koje treba da obavi misija. Ukoliko se u sastavu specijalne diplomatske misije nalazi šef države, ministar inostranih poslova ili druga ličnost visokog ranga, onda oni uživaju one povlastice i imunitet koje im prizna međunarodno pravo. U ostalim slučajevima članovi misije imaju one povlastice i imunitet koji su im neophodni kako bi se obavio posao zbog koga je ona formirana.

Analogija postoji u pogledu povlastica i imuniteta sa diplomatskim predstavnicima redovnih diplomatskih misija i to u pogledu: nepovredivosti ličnosti, sudskog imuniteta, fiskalnih olakšica. slobode komunikacije i nepovredivosti prostorija, arhiva i dokumentacije koju koriste.

KONZULI

Naziv konzul potiče o latinske reči *consul* što znači predstavnik. Konzuli predstavljaju službena lica koja upućuje jedna država kako bi na teritoriji druge države obavljali određene poslove koji su pretežno nepolitičkog karakter. Oni su predstavnici države odašiljanja u državi prijema i to na teritoriji jednog većeg grada ili određenom području i koji obavljaju tačno definisane poslove prije svega u interesu svoje države i njenih državljana. Konzulat je službeno predstavništvo jedne države u drugoj državi, obično u nekom većem gradu u kome se obavljaju konzularne funkcije (Bartoš, 1956).

Konzularni odnosi razlikuju se od diplomatskih odnosa, kako prema istorijskom razvoju, tako i prema poslovima koje obavljaju. Konzularni odnosi nemaju diplomatski značaj i mogu postojati i kada između država nisu uspostavljeni diplomatski odnosi (Dimitrijević & Račić, 2007). Veza između diplomatskih i konzularnih odnosa jeste u tome što i jedni i drugi predstavljaju vid održavanja odnosa između država i nalaze se pod neposrednom kontrolom ministra inostranih poslova.

Razvoj konzularne službe

Konzularna služba nastaje u ranom srednjem vijeku u razvijenim trgovačkim gradovima Italije, Francuske i Španije u interesu trgovine i plovidbe, kao i radi zaštite sopstvenih građana u inostranstvu. Razvojem trgovine konzulati nakon država Mediterana nastaju i u drugim evropskim državama, a kasnije i na drugim kontinentima. Oni su u početku bili predstavnici trgovačkih udruženja jednih država na prostoru drugih država i isključivo su obavljali poslove koji su bili vezani za trgovinsku razmjenu. Jačanjem država i uopšte razvojem diplomatskih odnosa među njima, država preuzima konzulate koji postaju državni organi. Oni su nastali prije diplomatskih predstavništava te su obavljali i političke funkcije. Nastankom stalnih diplomatskih predstavništava konzularne službe sve manje obavljaju poslove države koji imaju politički karakter, a sve više poslove iz oblasti ekonomije, kulture, administracije itd (Avramov & Kreća, 1996). Države preuzimaju konzularna predstavništva u 19. vijeku, kada se mijenja njihova uloga. Do tada su oni bili samo predstavništva trgovačkih krugova, a od tada obavljaju pored ekonomskih poslova i druge poslove za potrebe države.

U novije vrijeme došlo je do približavanja konzularnih i diplomatskih funkcija. Diplomatski predstavnici sve više počinju obavljati poslove koji su ranije bili rezervisani za konzulate. U savremenoj međunarodnoj zajednici došlo je velikih promjena i država je sve više uključena i u privredne aktivnosti. Ekonomska saradnja država je neophodna i države su upućene jedna na drugu. U takvim okolnostima diplomatska predstavništva koja su ranije obavljala isključivo poslove političke prirode sve više obavljaju poslove koji su bili u nadležnosti konzulata. Diplomatske misije sve više obavljaju poslove koji su od značaja za privredu njihove države. U sastavu diplomatskih misija postoje lica koja isključivo obavljaju poslove vezane za ekonomsku saradnju kao što su atašei za privredna pitanja. Međutim konzulati i dalje imaju izuzetnu funkciju u održavanju odnosa između država što je prilagođeno novim prilikama u međunarodnoj zajednici. U Beču je donesena Konvencija o konzularnim odnosima 1963. godine, a u okviru Savjeta Evrope 1967. godine donesena je Evropska konvencija o konzularnim funkcijama. Ovim konvencijama kodifikovana su pravna pravila vezana za konzularne odnose.

Sastav i funkcije konzularne službe

Konzularnu funkciju obavljaju konzuli koji mogu biti konzuli po zvanju i počasni konzuli. Konzuli po zvanju su stalni državni službenici koji rade po nalogu svoje države i svoj posao obavljaju kao profesionalna lica za šta dobijaju platu. Počasni konzuli obično predstavljaju ličnosti koje su istaknu-

te u oblasti sporta, kulture, nauke i sl. Oni obavljaju konzularnu funkciju volonterski i obično se biraju iz reda državljana države prijema.

Pravi se razlika između šefa konzulata koji predstavlja prvo lice u konzulatu i koji ima posebne funkcije i sa druge strane konzularnih funkcionera u koje spadaju sva lica u konzulatu koja obavljaju konzularnu funkciju, uključujući i samog šefa konzulata, dok lica koja obavljaju administrativne i tehničke poslove u konzulatu nazivaju se konzularnim službenicima.

Konzuli se dijele na četiri ranga:

1. generalne konzule,
2. konzule,
3. vicekonzule i
4. konzularne agente.

Rang konzula se određuje po kategoriji kojoj pripadaju i datumu predaje egzekviture odnosno akta kojim mu se priznaje funkcija konzula i od kad počinje da obavlja konzularnu funkciju. Svi konzuli u jednom gradu, odnosno na jednom području predstavljaju konzularni kor, na čijem se čelu nalazi najstariji po rangu i naziva se doajen ili dekan konzularnog kora.

Konzuli obavljaju sledeće funkcije:

1. zaštita interesa države odašiljanja i njenih državljana, fizičkih i pravnih lica u državi prijema, u granicama koje dopušta međunarodno pravo,
2. unapređenje trgovačkih, ekonomskih, kulturnih i naučnih odnosa između države odašiljanja i države prijema, kao i unapređenje na svaki drugi način prijateljskih odnosa između njih,
3. sakupljanje podataka svim dozvoljenim sredstvima o uslovima i razvoju trgovačkog, ekonomskog, kulturnog i naučnog života države prijema i izveštavanje o tome vladi države odašiljanja, kao i davanje informacija zainteresovanim osobama,
4. izdavanje pasoša i putnih isprava državljana države odašiljanja, kao i viza ili odgovarajućih dokumenata osobama koje žele putovati u državu odašiljanja,
5. pružanje pomoći i podrške državljanima, fizičkim i pravnim licima, države odašiljanja,
6. obavljanje funkcije javnog bilježnika i matičara i ostalih sličnih funkcija, kao i obavljanje odedenih upravnih funkcija ukoliko to nije u suprotnosti sa propisima države prijema,
7. zaštita interesa države odašiljanja, fizičkih i pravnih lica u slučajevima nasljeđivanja na području države prijema, u skladu sa propisima države prijema,
8. zaštita interesa maloljetnih lica i drugih poslovno nesposobnih lica, državljana države odašiljanja u skladu sa propisima države prijema,

9. zastupanje državljana države odašiljanja ili preduzimanje mjera za osiguranje odgovarajućeg zastupanja pred sudovima ili drugim organima države prijema, kako bi se u skladu sa zakonima i propisima države prijema, zahtjevalo donošenje privremenih mjera radi očuvanja prava i interesa tih državljana u slučajevima kada oni zbog odsutnosti ili iz drugih razloga, ne mogu pravovremeno braniti svoja prava i interese,
10. u prosljeđivanju sudskih i izvansudskih akata ili dostavljanja zamolnica u skladu sa međunarodnim ugovorima na snazi ili ukoliko takvi sporazumi ne postoje, na bilo koji drugi način koji nije protivan propisima države prijema,
11. vršenje nadzora i inspekcije prema propisima države odašiljanja nad pomorskim i riječnim brodovima i vazduhoplovima i njihovim posadama, a koji pripadaju državi odašiljanja. Pružanje pomoći brodovima i vazduhoplovima države odašiljanja i njihovim posadama, uzimanje izjava o putovanjima tih brodova, ispitavanje i viziranje brodskih isprava, bez miješanja u ovlaštenja države prijema, vršenja uviđaja povodom incidenata koji se dese za vreme putovanja i rješavanje sporova svih vrsta između zapovjednika broda, oficira i mornara, ukoliko imaju to ovlašćenje po propisima države prijema,
12. obavljanje svih drugih funkcija koje država odašiljanja povjerava konzulatu, a nisu protivni propisima države prijema ili kojima se država prijema ne protivi ili su spomenute u međunarodnim ugovorima na snazi između države odašiljanja i države prijema.

Svoju funkciju konzuli obavljaju na tačno određenom području koje je teritorijalno ograničeno sporazumom države prijema i države odašiljanja. Obično se konzularno područje podudara sa političkom ili administrativnom podjelom države prijema. Konzuli djeluju na lokalnom nivou, obično na nivou većih gradova ili za određen region u državi prijema. Ukoliko nema diplomatskog predstavništva ili ukoliko je to sporazumom određeno između država, u državi prijema oni mogu djelovati i van konzularnog područja i uspostavljati kontakte sa centralnim organima države prijema. Država odašiljanja može dozvoliti da i van konzularnog područja obavljaju svoju funkciju ukoliko za to postoji opravdan interes.

Konzulati prilikom obavljanja svoje funkcije nalaze se pod nadzorom diplomatskog predstavništva svoje države u državi prijema. Postoji mogućnost da konzularnu funkciju obavljaju diplomatski predstavnici, a to ne isključuje i postojanje konzulata u državi prijema.

Spoljna politika država ima mnogobrojne funkcije, a osnovna je uspostavljanje ekonomske saradnje sa drugim državama u cilju privrednog razvoja i prosperiteta u državi. Preduzimanje određenih postupaka na među-

narodnoj sceni ima odraz na unutrašnju situaciju u državi (Novaković, 1936). Ekonomija države je stub države, te uspostavljanje veza sa drugim državama na ekonomskom planu koju obavljaju konzulati od izuzetnog je značaja. Konzulati koji su prvenstveno osnovani da uspostavljaju trgovačke veze, danas obavljaju izuzetno značajnu funkciju u spoljnoj politici države koja više nije odvojena od politike imajući u vidu današnju zavisnost politike od ekonomskog sektora.

Zasnivanje i prestanak konzularne funkcije

Države međusobnim sporazumom donose odluku o formiranju konzulata. Generalne konzule imenuje šef države, odnosno predsjednik vlade, a konzule i vicekonzule ministar spoljnih poslova. Dražava odašiljanja predaje patentno pismo konzulu kojim mu potvrđuje tu funkciju. U patentnom pismu po pravilu stoji ime i prezime konzula, njegov rang, konzularno područje za koje je nadležan i sjedište konzulata. Patentno pismo predaje diplomatski predstavnik države odašiljanja vladi države u kojoj se postavlja konzul, a ukoliko nema diplomatskog predstavnika, onda ga može predati i sam konzul što se mora posebno naznačiti. Patentno pismo potvrđuje funkciju koja se konzulu povjerava, dok akreditivno pismo se lično upućuje šefu države prijema. Da bi konzul stupio na funkciju neophodno je da šef države ili ministar spoljnih poslova države prijema da saglasnost u obliku egzekvaturu. Država prijema može da odbije da da egzekvaturu ili ukoliko je dala naknadno da je povuče. Država prijema može konzula da proglasi za nepoželjnu ličnost *persona non grata*, kada država prijema mora da opozove konzula, a ukoliko to ne učini država prijema može povući egzekvaturu. Država prijema nije dužna da daje objašnjenja za takve svoje postupke.

Konzularana funkcija prestaje:

1. povlačenjem konzula od strane države odašiljanja,
2. povlačenjem egzevature od strane države prijema,
3. prekidom konzularnih odnosa između država,
4. podnošenjem ostavke na funkciju od strane konzula,
5. smrću konzula,
6. prestankom postojanja države.

Povlastice i imuniteti konzula

Bečkom konvencijom o konzularnim odnosima iz 1963. godine regulisane su povlastice i imuniteti konzula. Države međutim često pribjegavaju zaključenju međunarodnih ugovora odnosno konzularnih konvencija kojima određuju koja prava i povlastice imaju konzuli. Konzularnim konvencijama na bazi dogovora države prijema i države odašiljanja određuju se precizno te povlastice i imuniteti, kako ne bi došlo do eventualnih nejasnoća.

Država odašiljanja ima pravo istaći državnu zastavu i grb na zgradu konzularne kancelarije i na prevozna sredstva koja se koriste u službene svrhe u državi prijema. Konzularne prostorije su nepovredive i organi države prijema ne mogu ući u njih izuzev uz pristanak šefa konzularne kancelarije ili osobe koju on odredi odnosno šefa diplomatske misije države odašiljanja. Izuzetak predstavlja slučaj požara, poplave i potrebe preduzimanja drugih hitnih mjera kada se zbog prirode situacije pristanak pretpostavlja. Država prijema dužna je da pruži punu bezbjednost i poštovanje konzularnih prostorija. Takođe postoji i fiskalno izuzeće konzularnih prostorija izuzev ako se radi o taksama koje se ubiraju kao naknada za posebne usluge. Nepovredivi su konzularni arhiv i dokumenti bez obzira gdje se oni nalazili.

Postoji puna sloboda komunikacije u službene svrhe konzularne kancelarije sa svojom vladom, diplomatskim predstavništvom i drugim konzularnim kancelarijama svoje države, sa izuzetkom da se radio odašiljač može koristiti samo uz pristanak države prijema. Postoji i sloboda komunikacije sa državljanima države odašiljanja, kao i sa organima države prijema sve u skladu sa propisima i praksom države prijema.

Razlikuju se povlastice i imuniteti koje uživaju karijerni konzuli i drugi članovi konzulata i sa druge strane počasni konzuli. Karijerni konzuli i drugi članovi konzulata ne mogu da budu uhapšeni ili pritvoreni izuzev u slučaju izvršenja teškog krivičnog djela i na osnovu postojanja pravosnažne sudske odluke. U slučaju pokretanja krivičnog postupka država prijema je dužna da obavijesti šefa konzularnog ureda, a ukoliko se protiv njega pokrene postupak, uputiće notifikaciju diplomatskim putem državi odašiljanja. U slučaju građanskog postupka takođe postoji imunitet izuzev u slučaju da je pokrenut postupak na osnovu ugovora koji je zaključio konzularni funkcioner ili konzularni službenik, ali ne kao punomoćnik države odašiljanja. Takođe izuzetak postoji i u slučaju nadoknade štete nastale u saobraćajnoj nesreći koju je u državi prijema prouzrokovalo vozilo, brod ili vazduhoplov. Oslobođeni su i od obaveze svjedočenja u upravnom ili sudskom postupku izuzev za činjenice koje se ne odnose na vršenje njihove službene dužnosti. Postoji mogućnost odricanja od ovih povlastica i imuniteta, ali ono mora biti uvijek izričito i u pismenom obliku upućeno državi prijema (Avramov, 1987).

Konzularni funkcioneri i članovi njihovih porodica uživaju niz fiskalnih prava i povlastica. Oslobođeni su svih taksa i poreza izuzev njihove privatne imovine na teritoriji države prijema, kao i u slučaju nasljeđivanja imovine. Počasni konzuli imaju znatno manji obim prava i povlastica od karijernih konzula imajući u vidu oblik u kome oni obavljaju svoju funkciju. Porodica ma počasnih konzularnih funkcionera ne priznaju se prava i imuniteti.

Povlastice i imuniteti uživaju se od momenta trenutka ulaska u državu prijema ili ukoliko se konzularni funkcioner već nalazio u državi prijema od trenutka preuzimanja dužnosti u konzularnoj kancelariji. Privilegije i imuniteti koji se priznaju konzulima imaju za svoj pravni osnov imunitet strane države, a ne kao kod diplomatskih predstavnika potrebu obezbjeđenja normalnog obavljanja njihove funkcije. Ipak krajnji cilj svi povlastica i imuniteta konzularanih funkcionera jeste što efikasnije obavljanje povjerenih poslova. Konzuli uživaju imunitet i u trećim država kroz koje prolaze, kako bi se omogućio njihov neometan dolazak u državu prijema, ali države kroz koje prolaze moraju se unaprijed obavijestiti o tome.

ZAKLJUČAK

U savremenoj međunarodnoj zajednici oblici diplomatskih aktivnosti su raznovrsni i prilagodljivi promjenama imajući u vidu brzinu promjena koje se dešavaju na međunarodnoj sceni. Države moraju da se uključuju u aktuelne tokove jer izolacija i kašnjenje na planu spoljne politike izaziva višestruko negativne efekte po svaku državu bez obzira na njenu ekonomsku i političku moć. Putem diplomatije države brane svoje interese i nastoje da ostvare ciljeve od nacionalnog značaja koji u današnjoj epohi globalizacije zavise od niza faktora van državnih granica. Zato svaka država mora imati jasnu i dobro strukturiranu spoljnu politiku u suprotnom dolazi do višestruko štetnih efekata uslijed nepravovremenih i pogrešnih nastupa u međunarodnoj zajednici.

Spoljna politika se sastoji iz dva odvojena politička procesa koji su istovremeno povezani i uslovljeni. Prvi proces predstavlja političku i pravnu aktivnost na kreiranju, odnosno utvrđivanju spoljne politike od strane najviših državnih organa u skladu sa ustavom date države, odnosno političke i bezbjednosne politike usvojene od strane države u odnosima sa drugim državama. Kreiranje spoljne politike u savremenim demokratskim državama je u nadležnosti najviših državnih organa. Drugi proces predstavlja sprovođenje spoljne politike, održavanjem međunarodnih odnosa kroz organizovanu diplomatsku aktivnost. Ovaj drugi proces predstavlja diplomatsku aktivnost kojom se realizuju usvojene spoljnopoličke odluke date države. U skladu sa ovim razlikuju se unutrašnji i spoljašnji državni organi nadležni za vođenje spoljne politike.

Spoljni organi organi za vođenje spoljne politike su stalne diplomatske misije, specijalne diplomatske misije i konzuli. Spoljni organi za vođenje spoljne politike ne preduzimaju mjere po sopstvenom nahodjenju nego postupaju po nalogima viših državnih organa. Ovi organi dobijaju smjernice u okviru kojih mogu da postupaju. Učesnici u diplomatskim odnosima i pored

činjenice da prenose u međunarodnu zajednicu politiku svoje države, a ne ličnu politiku imaju izvjesnu slobodu kod preduzimanja pojedinih mjera koje se ne mogu predviditi i koje zavise od konkretne situacije.

Spoljni državni organi nadležni za spoljnu politiku, neposredno vode spoljnu politiku. Ovi organi izvršavaju odluke unutrašnjih državnih organa nadležnih za vođenje spoljne politike. Njihova isključiva funkcija jeste vođenje spoljne politike za razliku od unutrašnjih državnih organa koji kreiraju spoljnopolitičko djelovanje države i obavljaju druge poslove iz svoje nadležnosti.

LITERATURA

1. Akmadža, M. (2004). Uzroci prekida diplomatskih odnosa Vatikana i Jugoslavije 1952. godine, Katolički bogoslovni fakultet Sveučilišta u Zagrebu, *Croatica Christiana periodica*, br. 52, Zagreb.
2. Andrassy, J., Bakotić, B., Seršić, M., Vukas, B. (2010). Međunarodno pravo 1, Zagreb, Školska knjiga.
3. Avramov, S. (1987). Kontrola spoljne politike, Naučna knjiga, Beograd.
4. Avramov, S., Kreća, M. (1996). Međunarodno javno pravo, Savremena administracija, Beograd.
5. Bartoš, M. (1956). Međunarodno javno pravo, II knjiga, Kultura, Beograd.
6. Đelošević, D., M. (2010). Ekonomska diplomatija, Univerzitet Privredna akademija, Novi Sad.
7. Dimitrijević, V., Račić, O. (2007). Osnovi međunarodnog javnog prava, Beogradski centar za ljudska prava, Beograd.
8. Jezić, M. (1980). Međunarodno privatno pravo, Naučna knjiga, Beograd.
9. Kisovec, M. (1939). Diplomatski predstavnici, Pravni fakultet Univerziteta u Beogradu, Beograd.
10. Mearsheimer, J.J. (2007). Why leaders lie: the truth about lying in international politics, New York, Oxford university press.
11. Novaković, M. (1936). Osnovi međunarodnog javnog prava, I knjiga, Jugoslovensko udruženje za međunarodno javno pravo, Beograd.
12. Ostojić, M., (1989). Zapisi iz diplomatije, Oslobođenje, Sarajevo.
13. Petrović, Ž. (2022). Međunarodnopravni subjektivitet Bosne i Hercegovine, Banja Luka College i Besjeda, Banja Luka.
14. Radojković, M. (1947). Rat i međunarodno pravo, Odbor za učenike, Beograd.
15. Ruso, Ž., Ž. (1949). Društveni ugovor i rasprava o poreklu i osnovama nejednakosti među ljudima, Prosveta, Beograd.

CIP - Каталогизација у публикацији
Народна и универзитетска библиотека
Републике Српске, Бања Лука

336.6(082)

657.6(082)

НАУЧНИ скуп "Рачуноводство и ревизија у теорији и пракси" (2024 ; Бања Лука)

Zbornik radova / Naučni skup "Računovodstvo i revizija u teoriji i praksi", 24. maj 2024. godine = Conference proceedings / Scientific Conference "Accounting and audit in theory and practice"; [urednik zbornika, editors in chief Zorana Agić]. - Banja Luka : BLC : Besjeda, 2024 ([S. l. : s. n.]). - 380 стр. : граф. прикази, табеле ; 23 см. - (Zbornik radova, ISSN 2637-272X)

Радови на више језика. - Тираж 200. - Библиографија уз сваки рад. - Abstracts.

ISBN 978-99938-1-524-2 (Besjeda)

COBISS.RS-ID 140578305

Naučni skup

RAČUNOVODSTVO I REVIZIJA U TEORIJI I PRAKSI

Banja Luka College

24.05.2024.

Organizatori:

- + Visoka škola "Banja Luka College", Banja Luka (Bosna i Hercegovina)
- + Fakulteta za ekonomiju in informatiko, Novo mesto (Slovenija)
- + Sveučilište / Univerzitet "Vitez", Vitez (Bosna i Hercegovina)
- + Fakultet za turizam i hotelijerstvo u Vrnjačkoj Banji, Vrnjačka Banja (Srbija),
- + Akademija strukovnih studija Južna Srbija, Odsek za poslovne studije, Leskovac, Leskovac (Srbija)
- + Plekhanov Russian University of Economics, Moscow (Rusija)



Banja Luka College



2024

Miloša Obilića 30
78000 Banja Luka
Bosna i Hercegovina

tel: +387 51 433 010
mob: +387 65 281 381
fax: +387 51 433 815

e-mail: blc@teol.net
www.blc.edu.ba



9 789993 815242