

ISSN
1840-3999



UNIVERZITET U TRAVNIKU

UNIVERSITY OF TRAVNIK

Br.
22

U
N
I
V
E
R
Z
I
T
E
T
S
K
A

H
R
O
N
I
K
A

ČASOPIS UNIVERZITETA U TRAVNIKU vol. 11 br. 2
Travnik, decembar 2019.



UNIVERZITETSKA HRONIKA

IZDAVAČ

UNIVERZITET U TRAVNIKU

Za izdavača: Rasim Dacić, Rektor Univerziteta u Travniku

Glavni i odgovorni urednik: Fuad Bajraktarević

Tehnički urednik: Tarik Džambegović

Adresa: Aleja Konzula br. 5, Travnik

REDAKcioni ODBOR: Milenko Dostić, Rasim Dacić, Mujo Dacić, Sadik Bahić, Zećir Hadžiahmetović, Namik Čolaković, Jasna Bajraktarević, Mehmedalija Hadžović, Halil Kalač, Džemal Kulašin, Salim Ibrahimefendić, Amra Tuzović, Hrustem Smailhodžić, Ismet Alija, Nihad Selimović, Hazim Selimović, Mensur Kustura

RECENZENTSKI ODBOR: Milenko Dostić, Rasim Dacić, Mujo Dacić, Zećir Hadžiahmetović, Namik Čolaković, Jasna Bajraktarević, Mehmedalija Hadžović, Halil Kalač, Džemal Kulašin, Halid Kurtović, Suada Dacić, Salim Ibrahimefendić, Mensur Kustura, Tonči Lazibat, Sasho Atanasoshi, Nikša Nikolić, Rade Stankić, Alberto Mattiacci, Marek Szarucki, Eduardo Tome

Lektor: Bojana Koroman

Tel/fax: +387 30/541-061; +387 61/172-158;

E-mail: casopis@fmpe.edu.ba

Štampa: Štamparija Amos Graf d.o.o. Sarajevo

Tiraž: 100 primjeraka

Travnik, decembar 2019.

ISSN: 1840 – 3999

COBBIS.BiH – ID

Indexed in: COBBIS.BiH (<http://www.cobis.ba>)

Indeks Copernikus

EBSCO

SADRŽAJ:

KARAKTERISTIKE IZVOZNOG POTENCIJALA BOSNE I HERCEGOVINE	9
<i>Semiha Repak</i> <i>Amir Osmančević</i>	
UNUTRAŠNJE TRŽIŠTE EU I BREXIT	25
<i>Kenan Ademović</i>	
JAVNO-PRIVATNA PARTNERSTVA KAO MODEL POVEĆANJA EFIKASNOSTI JAVNOG SEKTORA I UPRAVLJANJA JAVNOM IMOVINOM	33
<i>Namik Čolaković</i> <i>Sadik Bahtić</i> <i>Emina Čolaković</i>	
INFORMACIONE TEHNOLOGIJE U FUNKCIJI EKONOMSKOG RAZVOJA	47
<i>Sadik Bahtić</i> <i>Ramo Isak</i> <i>Emina Čolaković</i>	
STRATEGIJE INTERNACIONALIZACIJE ADHOKRATSKIH ORGANIZACIJA IZ BOSNE I HERCEGOVINE.....	55
<i>Nerman Ljevo</i>	
COMPARATIVE ANALYSIS OF THE ECONOMIC AND SOCIAL IMPACT OF MUSIC AND SPORTS EVENTS UPON THE LOCAL COMMUNITY	63
<i>Sarah Lee</i> <i>Jugoslav Jovičić</i>	
UTICAJ INTRINZIČNE I EKSTRINZIČNE MOTIVACIJE NA LIDERE I MENADŽERE	79
<i>Anela Džananović</i> <i>Fuad Bajraktarević</i> <i>Tena Čale</i>	
OBRAZOVANJE KAO FAKTOR EKONOMSKOG RAZVOJA.....	89
<i>Ismo Hebibović</i> <i>Ramo Isak</i> <i>Arnel Isak</i>	
KVANTIFIKACIJA UTICAJA DOHOTKA NA IZDATKE DOMAĆINSTAVA U BOSNI I HERCEGOVINI NA REKREACIJU I KULTURU	99
<i>Lejla Dacić</i>	
INSTITUCIJE EVROPSKE UNIJE	113
<i>Ismo Hebibović</i> <i>Ramo Isak</i> <i>Arnel Isak</i>	

RIJEČ UREDNIKA

Radi ispunjena zadanih ciljeva, urednik donosi, sve važne odluke u vezi s časopisom i vodi računa o tomu da se one ostvare. Kako ovaj časopis ima međunarodno uredništvo, koje čini niz uglednih naučnika iz oblasti Društvenih nauka i Humanističkih nauka i nauka srodnih, odnosno dodirnih naučnih disciplina minimalni naučni nivo recenzenta je doktor nauka. Urednici odlučuju što će ponuditi svojim čitateljima a na osnovu pristiglih vaših radova i provedenih recenzija naših uvaženih profesora.

Zbog kvalitete recenzijskog postupka kao i drugih relevantnih elemenata, časopis već duži period je indeksiran u nizu relevantnih svjetskih baza a u pripremi su i nove relevantne baze kao i buduće saradnje zajedničkih međunarodnih konferencija.

U skladu s odličnim ostvarenim rezultatima, i ovaj časopis će i u narednom razdoblju nastaviti s istom uređivačkom politikom te se nadamo i daljnjem širenju međunarodne vrjednosti našeg časopisa obzirom da u ovom broju smo tematskim cjelinama - izvozna politika i tržište Bosne i Hercegovine, javno-privatna preduzeća, nove tehnologije i strategije, obrazovni modeli i veze sa Evropskom unijom jasno pokazali pravilan put ekonomije Bosne i Hercegovine.

Nadamo se da će se svi naši prijatelji i drugi čitaooci, sami uključiti u rad časopisa svojim vrijednim naučnim i stručnim radovima, a svi ostali, časopis koriste, kao jedan od oslonaca svog profesionalnog i naučnog razvoja. U tom smislu sve sugestije, mišljenja i prijedloge prihvatamo u nadi za što kvalitetnijim radovima koji su sastavni dio našeg časopisa. Svakako bih još jednom zahvalio našim brojnim uglednim recenzentima koji su nam protekle godine posvetili veliki dio svog vremena, stoga im u svoje ime, u ime uredništva, najljepše zahvaljujem.

Glavni i odgovorni urednik
Fuad Bajraktarević

KARAKTERISTIKE IZVOZNOG POTENCIJALA BOSNE I HERCEGOVINE

CHARACTERISTICS OF THE EXPORT POTENTIAL OF BOSNIA AND HERZEGOVINA

Semiha Repak
Amir Osmančević

ABSTRAKT

Primjena savremenih koncepata u kreiranju vanjskotrgovinske politike Bosne i Hercegovine, treba biti primarni cilj nosioca ekonomske politike naše zemlje. Te na taj način, kompanijama/preduzećima osigurati održivu konkurentnost, na međunarodnom tržištu roba i usluga. U tom smislu privredni subjekti, trebaju modernizirati svoje poslovanje, kako bi njihova ponuda bila prilagodljiva i prihvatljiva na izbirljivom tržištu, posebno zemalja EU. To podrazumjeva stvaranje novog društvenog i privrednog ambijenta u kojem će nova načela prilagodljivosti učiniti da robe proizvedene u našoj zemlji budu, proizvedene uz strogu primjenu svih međunarodnih standarda, koji će im omogućiti nesmetan plasman na svim tržištima, kako zemalja Evrope, tako i šire.

U tom smislu izvoznici iz naše zemlje, trebaju otkriti kako se gradi konkurentska prednost i kako se postiže konkurentski uspjeh? Kada se upravlja kompanijom putem poslovnih procesa i procesa obnove i razvoja u kojima je glavna odrednica strategija, konkurentski uspjeh je osiguran, inače kada kompanije ne izrade strategiju nastupa na međunarodno tržište, manje su konkurentne i više sklone nenormalnom poslovanju koje je uzrok kriznih situacija.

Cilj rada, je ukazati na potrebu prihvatanja savremenih koncepata u planiranju nastupa na međunarodnom tržištu, imajući pri tom u vidu činjenicu, da je na tom tržištu prisutna jaka konkurencija i da samo oni proizvođači, koji kvalitetom i cijenama budu konkurentniji od osalih, imaju šansu za plasman svojih proizvoda.

Ključne riječi: konkurencija, izvoz, uvoz, kvalitet, međunarodna trgovina

ABSTRACT

The application of modern concepts in the creation of foreign trade policy of Bosnia and Herzegovina should be the primary goal of the bearer of economic policy of our country. In this way, to ensure sustainable competitiveness of companies / enterprises in the international market of goods and services. In this sense, economic entities need to modernize their business, so that their offer is adaptable and acceptable in a selective market, especially EU countries.

This implies the creation of a new social and economic environment in which the new principles of adaptability will make the goods produced in our country, produced with strict application of all international standards, which will enable their smooth placement in all markets, both European countries and beyond. In this sense, exporters from our country, need to discover how to build a competitive advantage and how to achieve competitive success? When a company is managed through business and renewal and development processes in which the main determinant is strategy, competitive success is ensured, otherwise when companies do not develop a strategy to enter the international market, they are less competitive and more prone to abnormal business that causes crises.

The aim of this paper is to point out the need to accept modern concepts in planning the appearance on the international market, bearing in mind the fact that there is strong competition in that market and that only

those producers who are more competitive in quality and prices than others, have a chance to placement of their products.

Keywords: competition, export, import, quality, international trade

UVOD

Novi uslovi poslovanja zahtijevaju od domaćih kompanija da se prilagode zahtjevima međunarodnog tržišta, koji zahtijevaju više znanja o razumijevanju korisničkih zahtjeva, koji se odnose na potrebe, očekivanje i želje korisnika. Da bi to postigle moraju osmisliti strateški pristup u osvajanju stranih tržišta. U tom smislu potrebne su korištenite promjene poslovnih procesa i procesa obnove i razvoja. To podrazumijeva promjene načina strateškog planiranja i strateškog upravljanja po novim načelima prilagodljivosti i interneta.

Modernizacijom menadžment pristupa u osmišljavanju poslovne politike, kompanije iz naše zemlje, pokazale bi da su sposobne da istovremeno pokreću i ubrzavaju poslovanje i da ostvaruju konkurentski uspjeh u oštroj i globalnoj konkurenciji. Pri tome, mora se imati u vidu, da se uvođenjem promjena u cilju povećanja konkurentne sposobnosti, javljaju i problemi, koji traže nova rješenja, kako bi se izbjegle ili ublažile moguće krizne situacije u kompaniji. Globalizacija, kao sila tržišnih promjena, konvergencija, kao sila tehnoloških promjena, i razvoj informacijsko komunikacijskih tehnologije, kao sile poslovnih promjena, mogu se iskoristiti kao prilike, ali mogu biti i prijetnje ako se ne shvate ozbiljno.

Za sticanje konkurentskog uspjeha na globalnom tržištu kompanije moraju uključiti primjenu i savremenih menadžerskih koncepata, kako bi se uspješnije upravljalo kriznim situacijama.

Ovaj naučni rad bi mogao biti poticaj da se stvori poslovni ambijent koji će domaćim kompanijama omogućiti da budu dugoročno konkurentne, tako što će svojim zaposlenim osigurati uslove za

ispoljavanje prilagodljivosti i inovativnosti. Ovo nam govori da je potrebno u domaćim kompanijama napraviti radnu atmosferu u kojoj će biti više mjesta za zaposlene sa višim ljudskim vrijednostima. U potrazi za učinkovitošću domaće kompanije, ako žele biti inovativne moraju značajno mijenjati način odvijanja poslovnih procesa i procesa obnove i razvoja. One moraju formirati organizacijske oblike u kojima se pospješuje ostvarivanje organizacijskih ciljeva. Stoga domaće kompanije moraju uložiti više truda kako bi se oslobodila od djelovanja ljudi sa manjim znanjem, sposobnostima i vještinama.

IZVOZNI POTENCIJAL BOSNE I HERCEGOVINE

Savremeno međunarodno tržište karakterišu globalizacija, deregulacija, privatizacija, uklanjanje svih prepreka međunarodnim ulaganjima, kao i spektakularni tehnički i tehnološki progres u oblasti informatičkih i komunikacionih tehnologija. Sve to se odrazilo na ekonomske tokove, pa su izvozno orijentisane kompanije bile prisiljene razvijati konkurentne sposobnosti i prilagođavati se zahtjevima međunarodnog tržišta nekim aktuelnim trendovima u koje se mogu ubrojiti sljedeći:

- Jak uticaj nadirućih multinacionalnih kompanija,
- formiranje umreženih kompanija,
- stvaranje strateških saveza,
- partnerstva za izlazak na nova tržišta i dr.

Rezultanta svih tih procesa i trendova je nastajanje jedinstvenog svjetskog tržišta na kojem mogu opstati isključivo najjači i najefikasniji učesnici.

Izlazak na međunarodno tržište za privredne subjekte Bosne i Hercegovine, predstavlja veliki izazov, jer se tu izlažu konkurenciji i pokazuju dostignuti stepen konkurentnosti. Uspješno poslovanje na međunarodnom tržištu je moguće samo kroz aktivan odnos u kojem će se osigurati nesmetan protok informacija, permanentno poboljšavanje

kvaliteta i povećanje produktivnosti poslovanja, čime će se obezbijediti povoljnije mjesto u međunarodnoj podjeli rada i stvoriti neophodne pretpostavke za realizaciju vlastitih komparativnih prednosti.

Naravno, tu se izvoz iz Bosne i Hercegovine pojavljuje kao značajna kategorija, jer izvozno orijentisane zemlje se u periodima kriza mnogo brže oporavljaju i stabiliziraju, a njihove krize znatno kraće traju.

Važno je napomenuti da je izvoz komponenta agregatne tražnje, tako da njegov rast predstavlja ujedno i rast GDP, a njegova veličina ima vidan uticaj na nivo deficita državnog računa. Izvozno konkurentna privreda je stabilnija u svom poslovanju, ima tendenciju održivog razvoja i jača ukupnu konkurentnost zemlje stvarajući pozitivnu percepciju o funkcionisanju ekonomije države. Uz sve to, povećanje izvoza implicira i povećavanje deviznih rezervi, te unaprjeđuje kompetitivne prednosti zemlje usvajanjem novih znanja i tehnologija generišući nova radna mjesta.

Ostala važna obilježja izvoza su:

- Izvoz smanjuje ovisnost o domaćem tržištu i disperzira rizik, pa izvozna preduzeća imaju veće šanse za dugoročni opstanak.
- Izvoz povećava sposobnost natjecanja na domaćem tržištu. Iskustvo, poputsaznanja o drugim proizvodima i uslugama te globalnim strategijama kompanije koje predstavljaju konkurenciju, unaprjeđuje poslovanje preduzeća.
- Povećanje izvoza doprinosi unaprjeđenju konkurentnosti proizvoda kao preduvjetu uspješnog funkcioniranja u okviru zajedničkog europskog tržišta.
- Izvoz predstavlja optimalan model internacionalizacije za male i srednje preduzetnike.
- Izvoz otvara mogućnosti uključivanja u druge oblike međunarodnog poslovanja.

S razvojem različitih modela finansiranja, sveprisutnosti interneta i dogovaranjem trgovinskih sporazuma, pristup globalnom tržištu danas je lakši nego ikada. Tako,

šezdesetih i sedamdesetih godina prošlog vijeka određena iskustva su pokazala da je još uvek validna tvrdnja da izvoz predstavlja motornu silu razvoja, noseći pri tome još i epitet „samostvoreni razvoj“. To je i sasvim razumljivo pošto se polazi od pretpostavke da bi izvoz trebao biti kreiran proizvodnjom „novih“ industrija, čija mobilnost faktora uspješno konkuriše „vanjskim“ cijenama i troškovima.

Bosna i Hercegovina pripada grupi manjih ekonomija u svijetu, što je predodređuje da posebnu pažnju poklanja izvozu, koji se nameće kao imperativ, tako da je sljedstveno tome analiza izvoza vrlo važna za sve države, ne samo da se ne bi hermetički zatvarale u svojim granicama, nego i zbog toga što se nalaze pod velikim uticajem vanjskog okruženja i refleksija globalne ekonomije.

Problematika izvoza je vrlo kompleksna i povezana sa ispitivanjem skupova mjerljivih i nemjerljivih faktora, koji se nalaze u dijapazonu nadležnosti organa zemlje izvoznice, ali i faktora koji proizlaze iz eksternog okruženja određene zemlje, odnosno uslova koji vladaju na svjetskom tržištu. Ti faktori, najčešće se grupišu u cjenovne i necjenovne faktore.

Analiza faktora koji određuju bosanskohercegovačku izvoznju ponudu, ne može biti potpuna ako se u nju ne uključi i analiza cjenovnog uticaja na izvoz – cjenovni faktori. Cilj ove analize je da utvrdi, da li je i koliko je u posmatranom periodu došlo do promjena cjenovne konkurentnosti bosanskohercegovačkog izvoza, odnosno do promjena zainteresiranosti za izvozom. Samo povećanje ili smanjenje ove zainteresiranosti zasnovano je na poređenju izvoznih cijena, odnosno cijena na stranim tržištima (izražene u KM) sa domaćim cijenama, pri čemu se prepostavlja da će se relativna isplativost izvoza u odnosu na prodaju na domaćem tržištu povećavati, tim prije, što će cijene na stranom tržištu izražene u KM rasti brže od domaćih cijena.

Drugi problem je vezan za izvozne cijene i mogućnost njihovog korišćenja u dezagregiranim analizama. Naime, problem

proizilazi otuda što se podaci o izvoznim cijenama koje objavljuje Agencija za statistiku BiH odnose na ukupni izvoz, a ne i na izvoz na pojedinim tržištima, tako da je u slučaju analize dezagregiranog, umjesto agregiranog izvoza, potrebna dodatna opreznost prilikom interpretacije rezultata. Nemogućnost korišćenja ovih indeksa proizilazi otuda što je struktura izvoza na pojedinim tržištima različita, odnosno da se na svim stranim tržištima ne postižu iste prodajne cijene za izvezenu robu. Te je iz tih razloga neophodno izvršiti analizu dostignutih cijena na tržištima zemalja, u kojima se određena roba izvozi u odnosu na cijene koje se postižu na tržištu u zemlji.

Indeks cijena proizvođača u Bosni i Hercegovini se izračunava na osnovu reprezentativne liste proizvoda i njihovih proizvođača koju čine oko 570 proizvodnih subjekta. Svakog mjeseca se prikuplja oko 4255 cijena proizvoda sa liste, direktno od samih proizvođača putem jedinstvenog obrasca koji je nastao kao rezultat saradnje sa italijanskim partnerima.

Drugu grupu faktora, čine necjenovni faktori. Jedan, od ovih faktora je i vrijednost izvoz po stanovniku posmatrane zemlje. Kada u tom kontekstu posmatramo BiH, utvrdit ćemo, da je index izvoza, dobijen primjenom ovog faktora, niži za desetak puta od izvoza po stanovniku Slovenije, Slovačke i Češke. Kod BiH udio izvoza u BDP iznosi svega trećinu BDP, dok udio uvoza iz navedenih zemalja, iznosi skoro 60% BDP, odnosno kod BiH je izvoz skoro dvostruko niži od prosjeka evropskih i tranzicijskih zemalja. Prosjeci za evropske i tranzicijske zemlje su 54% kod izvoza i 57% kod uvoza. BiH ima nizak izvoz, jer nema izvozljivih roba i usluga iz privatnog sektora koji bi ih proizveo. Nedostatak kvalitetnog privatnog sektora, koji bi osigurao proizvodnju roba za izvoz, se tumači na način da se ne radi dovoljno na njegovom organskom snaženju i razvoju. Savremene ekonomije su uslužne, no 60% dodane vrijednosti internacionalne trgovine otpada na robe, dok preostalih 40% dodane vrijednosti međunarodne trgovine otpada

na usluge (kad se gledaju tokovi ukupnog izvoza, 80% otpada na robu, 20% na usluge). Ko nema izvozljivih roba i usluga, ispada iz međunarodne trgovine i međunarodnih tokova kapitala.

Temeljna šansa povećanja konkurentnosti bosanskohercegovačkog izvoza ogleda se u poboljšanju proizvodne strukture, što je u direktnoj vezi sa nizom necjenovnih faktora. Pomenuti faktori sa različitim intenzitetom djeluju na izvozni uspjeh, pa tako najveći uticaj ima kvalitet, drugi po značaju je renome, odnosno iskustvo, zatim slijede rokovi isporuke, servis po isporuci, tehnička superiornost... Vrlo važnu ulogu u tome imaju i netarifne barijere, među kojima se izdvajaju kompleksni propisi i standardi za proizvode i carinske procedure. Za rješavanje netarifnih barijera potrebno je aktivno učešće niza vladinih agencija, udruženja iz privatnog sektora i kompanija, te visok nivo međunarodne i regionalne saradnje.

Prilikom razbijanja cjenovnih dispariteta, pa prema tome i sprječavanja platno bilansnih poteškoća, treba tražiti tačno u značenju necjenovnih faktora, što znači da Bosna i Hercegovina ne može računati na trajnije poboljšanje konkurentnosti izvoza, ako ne uloži dodatne napore koji će smanjiti i onako, već postojeći jaz brojnih necjenovnih faktora konkurentnosti. Tu se prvenstveno misli na nivo razvijenosti i kreativnosti naučno istraživačkog rada u odnosu na razvijene zemlje i neke zemlje koje su na sličnom nivou razvijenosti. Naravno, tu se ne smiju zanemariti svi drugi faktori koji se odnose na povećanje transfera adekvatne tehnologije iz inostranstva, usavršavanje postojeće tehnologije uz kreiranje novih poboljšanja postojećih proizvoda, prilagođavanje asortimana i dizajna proizvoda zahtjevima inostrane tražnje, održavanje rokova isporuke, osiguranje kvalitetnog servisa i rezervnih dijelova, postavljanje racionalne i efikasne vanjskotrgovinske mreže, adekvatne marketing aktivnosti na inostranom tržištu. Kao važan necjenovni faktor figurira i ograničen pristup nebankarskim izvorima finansiranja, te nedovoljan kreditni

potencijal i odsustvo strateškog pristupa u radu entitetskih investicionih banaka, koji bitno limitiraju raspoložive modalitete finansiranja, čineći najveći dio privrede ovisnim o komercijalnom bankarstvu. Očekivani rezultati kombinacije takve ovisnosti i nepovoljnog ukupnog poslovnog okruženja u Bosni i Hercegovini su i izrazito nepovoljni uslovi kreditiranja.

Potreba uključivanja vanjskih faktora u ocjenjivanje konkurentnosti bosanskohercegovačkog izvoza nalaže se prije svega iz razloga što se Bosna i Hercegovina već odavno opredijelila za otvorenu tržišnu ekonomiju. Prema tome, jedino analiza prilagođavanja izvoza zahtjevima svjetskog tržišta može biti realan indikator uspješnosti uključivanja Bosne i Hercegovine u međunarodnu podjelu rada. S druge strane, rezultati ranije izvršenih statističkih analiza su jasno pokazali da je Bosna i Hercegovina u svjetskom izvozu mala zemlja čime su objektivno limitirane mogućnosti uticaja njenih faktora na neka značajnija pomjeranja u svjetskom izvozu. Sasvim je normalno očekivati da će u takvim okolnostima uticaj faktora izvozne tražnje dominirati nad faktorima izvozne ponude.

Sve navedeno pokazuje da se konkurentnost mora posmatrati kao izrazito kompleksan pojam i svaka namjera ekonomije neke države da bude konkurentna podrazumijeva sinergijsko djelovanje različitih faktora koji determinišu konkurentnost. U tom kontekstu, a u cilju pojašnjavanja konkurentnosti kao multidimenzionalne kategorije, posmatraće se dva aspekta mikro i makro nivo konkurentnosti.

MIKROEKONOMSKA KONKURENTNOST

Mikroekonomska konkurentnost direktno djeluje na nivo produktivnosti kompanija. Najvažnije komponente mikroekonomske konkurentnosti su:¹

- strategija i operativna praksa kompanija
- kvalitet poslovnog okruženja u državi i
- stanje razvoja klastera

Obzirom da je produktivnost neke zemlje definirana produktivnošću njenih kompanija, logičan je zaključak da neka nacionalna privreda može biti konkurentna samo ukoliko su kompanije koje u njoj posluju konkurentne, bez obzira da li se radi o domaćim ili o kompanijama u stranom vlasništvu. Kako produktivnost kompanija direktno zavisi od osmišljenosti poslovanja i strategije koje primjenjuju, produktivnost će se:

- povećavati ukoliko kompanije unapređuju operativnu efikasnost i asimiliraju najbolje globalne prakse
- povećavati ukoliko kompanije ostvaruju distinktivne strategije koje uključuju jedinstvene proizvode i inovativna sredstva proizvodnje i isporuke usluga i
- smanjivati ukoliko se konkurira upotrebom niskih cijena faktorskih inputa, jer oni daju mali doprinos održivom prosperitetu.

Kvalitet poslovnog okruženja u državi direktno utiče na produktivnost kompanija. Ostvarivanje produktivnijih strategija i operativnih praksi kompanija moguće je samo uz visoko obrazovane ljudske resurse, efikasniju administrativnu, fizičku, komunikacionu i ostalu infrastrukturu, napredne istraživačke institucije, kvalitetne dobavljače itd. Kvalitet poslovnog okruženja direktno proističe iz unapređenja sve četiri komponente pomenutog Porterovog dijamanta:²

- kvalitet faktorskih uslova
- kvalitet uslova tražnje
- strategija firmi i rivaliteta
- postojanja povezanih aktivnosti (srodne i pomoćne grane)

U Zbornik radova/Konferencija „Razvoj poslovanja 2010“. Zenica: Univerzitet u Zenici.

2 Porter, M.E. (2000). Location, Competition, and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy. *Economic Development Quarterly*, 14(1), str. 15-34.

1 Umihanić, B. (2010). Kreiranje i provođenje ekonomske politike za unapređenje poslovanja MSP i podršku poduzetništvu u BiH-institucionalni pristup.

Konkurentnost države zavisi od sposobnosti njene privrede, da se inovira i unapređuje, to znači da se prosperitet ne nasljeđuje nego stvara. Privredni subjekti, stižu korist od postojanja jake domaće konkurencije, agresivnih domaćih dobavljača i zahtjevnih lokalnih kupaca. Kako se sa vremenom povećavala globalna konkurencija, tako je osnova za porast nacionalne privrede, skretala ka proizvodnji i asimilaciji znanja. Obzirom da se rast blagostanja građana Bosne i Hercegovine, postavlja kao finalni cilj unapređenja konkurentnosti, onda je i njen osnovni zadatak da podržava i stvara povoljan ambijent, u kojem će poslovati privredni subjekti. Tako se, na najbolji način doprinosi jačanju konkurentnosti i države i privrednih subjekata. Na konkurentnost kompanija, sem mikroekonomskih faktora, djeluju i makroekonomski agregati i zbog toga sama analiza konkurentnosti predstavlja sintezu mikroekonomskih i makroekonomskih aspekata. Pri tome, potrebno je ukazati na činjenicu da makroekonomski indikatori, poput makroekonomske stabilnosti, iako su značajan faktor uspješnosti ekonomske aktivnosti, nisu dovoljan uslov obezbjeđenja ekonomskog rasta.

MAKROEKONOMSKA KONKURENTNOST

Respektujući moguće opcije posmatranja izvoza, odnosno savladavajući neke teorijske i metodološke barijere istraživanja izvoza, u ovom radu će se pokušati iznijeti analitički koncept primjene nekih statističkih metoda, kako bi se moglo doći do odgovora na pitanje: koji su propusti doveli do ograničavanja mogućnosti bržeg povećanja bosanskohercegovačkog izvoza. a samim tim i do povećanja stope privrednog rasta države. Shodno tome, treba napomenuti, da se države razlikuju i u okviru strukture konkurentnosti, jer niti jedna, ne može biti konkurentna u svim sektorima. Posebno, ne one, koje ostvaruju uspjeh u nekim oblastima privrede i to, samo zato što je njihovo domaće okruženje najnaprednije,

najdinamičnije i najizazovnije. Takve težnje predstavljaju, relevantnan cilj države, da svojim stanovnicima omogući visok životni standard i njegov stalni rast.

Suština je, prihvatiti činjenicu da uvijek postoji bolji način poslovanja i traženje načina da se to realizuje, a jedan od načina na koji se to može postići, su inovacije, koje predstavljaju nov način razmišljanja, obavljanja poslova, upravljanja i dr. To kreće od ideja koje se pretvaraju u prijedlog, prijedlog u plan i na kraju realizacija zamišljenog plana. Inovacija predstavlja pokretačku snagu razvoja i glavni indikator konkurentne prednosti.

Sposobnost da se iskoriste inovativni kapaciteti, zavisi od produktivnosti koja predstavlja vrijednost proizvodnje koju stvori jedinica radne snage ili kapitala. Ona je glavna determinanta dugoročnog visokog životnog standarda u jednoj zemlji, kao i osnovna determinanta nacionalnog dohotka po stanovniku. Produktivnost ljudskih resursa određuje zarade zaposlenih dok produktivnost korištenja kapitala određuje prinos koji će on svojim vlasnicima ostvariti. Ukoliko se stvari gledaju sa istorijskog aspekta, ekonomisti koji su se bavili ovom problematikom su smatrali da su sljedeći faktori naročito bitni nivo konkurentnosti neke države:

- geografski položaj zemlje,
- prirodna bogatstva,
- radna snaga,
- populacija zemlje.

U savremenom dobu je došlo do promjene diskursa i pomenuti faktori spadaju u grupu onih na koje države ne mogu mnogo uticati, jer su nasljedni i oni se smatraju pasivnim faktorima konkurentnosti. Prema novijim poimanjima makroekonomska konkurentnost sastoji se iz sljedećih komponenti:³

- makroekonomskih politika i

3 Pandurević, N. (2012). Slobodna trgovina i regulativni protekcionizam: Neophodnost, značaj i instrumenti regulativne liberalizacije. U Zbornik radova Ekonomskog fakulteta u Istočnom Sarajevu. Istočno sarajevo: Univerzitet u Istočnom Sarajevu.

- socijalne infrastrukture i političkih institucija.

Faktori makroekonomske konkurentnosti indirektno djeluju na nivo produktivnosti firmi, zbog čega su relevantni, iako nisu dovoljni da bi se poboljšala njihova produktivnost. U modeliranju makroekonomskih politika najveća pažnja se usmjerava na najvažnije od njih:⁴

- monetarnu politiku,
- fiskalnu politiku,
- upravljanje ekonomskim politikama i
- nivo zaduženosti.

Drugi faktor makroekonomske konkurentnosti se vezuje za institucije i postao je posebno važan u posljednjim godinama XX vijeka i u proteklom godinama XXI vijeka. Tri najvažnije komponente su:

- raspoloživi bazični ljudski kapaciteti (10 indikatora),
- političke institucije (9 indikatora) i
- pravna država (12 indikatora).

Porterova teorija nacionalne konkurentske prednosti je možda najeksploatisanija teorija nacionalne konkurentske prednosti i teorija međunarodne razmjene. Ključ uspjeha poduzeća održiva je konkurentska prednost u industriji, a bit strateškog ponašanja poduzeća je povezivanje s najvažnijim segmentom njegove okoline, industrijom. Industrijski položaj poduzeća treba utvrditi je li ono iznad ili ispod prosječne profitabilnosti industrije. Konkurentskim pozicioniranjem postiže se povoljniji industrijski položaj koje omogućuje poduzeću iznadprosječne industrijske profite u dugom roku.⁵ Prema ovoj teoriji, nacionalno blagostanje nije naslijeđeno, nego je generirano strateškim izborima, te nije važno koji proizvodi se

4 Sejmenović, A., Džihic, V., i Vogel, K. T. (Eds). (2005). Bosna i Hercegovina na putu ka modernoj državi? perspektive i prepreke, {prevod sa engleskog}. Sarajevo: Fondacija Heinrich Boll, Regionalni ured Sarajevo

5 Porter, E.M.: Konkurentska prednost, Postizanje i održavanje vrhunskog poslovanja, Masmadia, Zagreb, 2008., str. 21

proizvode, nego kako se proizvode. Dok se u prošlosti razvoj zemlje zasnivao na komparativnim prednostima, poput jeftine radne snage i prirodnih resursa, danas se osnovom za ekonomski razvoj smatraju napredni faktorski uslovi zasnovani na znanju i razvijenoj infrastrukturi, visokoj tehnologiji, inovacijama. Iako su po svojim osnovnim ulogama različiti, javni i privatni sektor međusobno su povezani u stvaranju produktivne i konkurentne privrede. Ističe se da bogatstvo nastaje na mikroekonomskom nivou, koje je utemeljeno na kvalitetu mikroekonomskog poslovnog okruženja, operativnim praksama i strategijama, te se konkurentnost može posmatrati kao višedimenzionalni fenomen, nužno prisutan na nivou kompanije, sektora i nacije u cjelini. Zbog ovoga je „izvjesno da će procesi globalizacije svjetske privrede voditi daljoj liberalizaciji trgovine i da je konačni cilj slobodna svjetska trgovina. Ali svaka država mora naći svoje mjesto u globalnom trgovinskom sistemu i odrediti onaj nivo liberalizacije koji omogućava privredni rast uz istovremeno uključivanje u svjetsku privredu“⁶

U tom smislu, dat ćemo Porterov model pet konkurentskih sila temelji se na pretpostavci da dugoročna profitnost industrije, kao i poduzeća unutar industrije, ovisi o utjecaju pet konkurentskih sila:⁷

- Ulazak novih sudionika - postojanju poduzeća koja su spremna ući na tržište, ukoliko profitabilnost industrije bude dovoljno velika (opasnost od potencijalnih konkurenata)
- Prijetnja supstitutivnih proizvoda ili usluga - prelasku kupaca na zamjenske proizvode ukoliko zadobiju njihovu preferenciju izbora
- Pregovaračkoj moći kupaca
- Pregovaračkoj moći dobavljača
- Rivalitet - jačini suparništva između poduzeća koja djeluju unutar promatrane industrije

6 Bijelić, (2002). Svetska trgovinska organizacija. Beograd: GP Prometej.

7 Isto, strana 23

Usljed međusobne povezanosti u dijamantu, u državama rijetko kada postoji samo jedna konkurentna industrija, nego se obično stvara ambijent u kojem se razvijaju klasteri koji se međusobno podržavaju. Najveće šanse za uspjeh na međunarodnom planu imaju kompanije za koje su ove četiri determinante najpovoljnije.

SPOLJNOTRGOVINSKA RAZMJENA BIH

O stabilnosti ekonomije neke države, relativno se lako može donijeti stav, na osnovu parametara koji pokazuju odnos između uvoza i izvoza, i upravo kroz tu analizu moguće je predvidjeti određene trendove. Iako je Bosna i Hercegovina generalno opredijeljena za takav privredni i društveni razvoj koji svoja vrela nalazi i u dimenzioniranju izvozne ekspanzije. S druge strane, pogoršanja koja su se dešavala u izvoznj sferi, išla su paralelno sa slabljenjem međunarodne konkurentnosti, a time i do drastičnog ograničavanja njenog daljeg privrednog razvoja.

Opadanje dinamike rasta izvoza se reflektiralo na pogoršavanje spoljnotrgovinskog deficita, koji se sa svoje strane negativno reperkutiralo na stopu privrednog razvoja zemlje. Postavlja se pitanje da li izvoz iz Bosne i Hercegovine, posmatran iz ugla, njegove regionalne i strukturne usmjerenosti, nije bio u stanju da s uspjehom odgovori konkurentskim izazovima drugih država ili da možda nisu na adekvatan način bili sagledani faktori bosanskohercegovačkog izvoza, pa shodno tome nisu ni adekvatno bile odabrane mjere ekonomske politike? Da bi se moglo kompetetno odgovoriti na ovo pitanje, neophodno je izvršiti, detaljniju analiza problema i faktora izvoza, koja će omogućiti razjašnjavanje nekih dilema oko važnosti pojedinih grana, partnera i razmjene. Stoga je potrebno konstruirati ekonometrijski model bosanskohercegovačkog izvoza, koji bi bio u stanju da odgovori, kako zahtjevima ekonomske politike usmjerene ka povećanju privrednog razvoja, tako i postizanju što

većeg i što konkurentnijeg izvoza. Da bi se to realiziralo, odnosno da bi se ustanovilo mjesto Bosne i Hercegovine u međunarodnoj podjeli rada, trebaju se prvo determinirati osnovne izvozne karakteristike naše zemlje, tačnije rečeno faktori izvozne ponude i faktori uvozne tražnje.

Shodno tome, u nastavku dajem prikaz spoljnotrgovinske razmjene BiH za period posljednjih deset godina, koji karakteriše interval koji je prethodio velikoj svjetskoj ekonomskoj krizi, zatim interval krize, te interval oporavka i stabilizacije stanja. Obzirom da je ova kriza snažno reflektovala na sve svjetske države, što znači i na Bosnu i Hercegovinu, ondajeto i razlogom da se upravo analiziraju promjene u izvozu i uvozu i na taj način objasni uspješnost funkcionisanja privrede Bosne i Hercegovine⁸. Iako je mjerama ekonomske politike deklarativno podsticana izvozna dinamika, one su se gubile transformisale u svoju suprotnost putem destimulisanja proizvodnje i izvoza i preraspodjeli sredstava, što je produbljivalo krizu i uzrokovalo uz permanentni rast troškova života i smanjivalo stopu rasta društvenog proizvoda.

Obzirom da je već pomenuto da povećanje razvoja po automatizmu zahtjeva i veću otvorenost privrede, to znači da je na osnovu validnih parametara potrebno izmjeriti koliki je eksterni uticaj na domaću ekonomiju. Taj se uticaj prvenstveno osjeća posredstvom uvoza kojeg zemlja ostvaruje, tako da je logično što se na analizu moraju podvrgnuti i podaci o učešću uvoza u ukupnom bruto domaćem proizvodu. Prisustvo uvoza u analizi je važno i zbog toga što iz odnosa: pokrivenost uvoza izvozom, u velikoj mjeri zavisi intenzitet trgovinske i platne bilance. Da bi se moglo sagledati stanje trgovinske bilance potrebno je iskazati neke osnovne varijable, prvenstveno kategorije izvoza i uvoza, i sljedstveno tome izračunatim kategorijama kao što su obim, deficiti pokrivenost uvoza izvozom.

⁸ Kurtović, H. (2008). Globalizacijski procesi u svijetu i njihov utjecaj na ekonomsku politiku Bosne i Hercegovine. U Zbornik radova/Naučno-stručni skup „Identitet i globalizacija“. Zenica: Univerzitet u Zenici.

Tabela 1. Pregled robne razmjene BiH sa svijetom u periodu 2007-2016 (u mil.KM)

	Izvoz	Uvoz	Obim	Deficit	Pokrivenost u %
2007	5.937	13.898	19.835	-7.961	42,72
2008	6.712	16.292	23.004	-9.580	41,20
2009	5.531	12.355	17.886	-6.824	44,77
2010	7.096	13.616	20.712	-6.520	52,12
2011	8.222	15.525	23.747	-7.303	52,96
2012	7.858	15.253	23.111	-7.395	51,52
2013	8.381	15.170	23.551	-6.789	55,25
2014	8.682	16.199	24.881	-7.517	53,60
2015	8.987	15.852	24.839	-6.865	56,69
2016	9.417	16.139	25.556	-6.722	58,35
2017	11.385	18.447	29.833	-7.063	61,71
2018	12.258	19.593	31.852	-7.335	62,56

Analiziranjem podata iz prethodne tabela vidljivo je sljedeće:

- Osnovne karakteristike vanjskotrgovinske robne razmjene bile su povećanje obima ukupne robne razmjene, izvoza i uvoza roba, te smanjenje vanjskotrgovinskog robnog deficita i bolja pokrivenost uvoza izvozom.
- Ukupna vrijednost robne razmjene u posmatranom intervalu je povećana za 60,58%.
- Vrijednost uvoza u 2018.godini u odnosu na 2007.godine je ukupno porasla za 40,98%, dok je istovremeno vrijednost izvoza porasla za 106,47%. (index 206,46%).
- U cijelom posmatranom intervalu 2007-2018 ostvarivan je deficit bilance robe i usluga, koji uzrokuje probleme platne bilance države.
- Trgovinski deficit u 2018.godini je u odnosu na 2007.godinu manji za 626 miliona KM. Treba istaknuti da je ovaj odnos još povoljniji u odnosu na 2008. godinu, kad je zabilježena najveća vrijednost deficita, i manji je za 2.245. miliona KM.
- Pokrivenost uvoza izvozom je poboljšana i u odnosu na početnu godinu u posljednjoj godini je povećana za 19,84%.
- Ključne determinante kretanja u posljednjoj godini posmatranog perioda

bile su jačanje izvozne tražnje, povećanje industrijske proizvodnje, rast domaće tražnje i nizak nivo svjetskih cijena za pojedine bosanskohercegovačke izvozne proizvode.

Usljed dugoročno ispoljene ovisnosti domaće privrede od uvoza, u uslovima kada se realno u skromnim procentima povećava izvoz, on posredno utiče na ograničavanje uvoza, što se reflektira na ograničavanje rasta. U ovakvim uslovima, smanjenje uvoza se odrazilo u preraspodjeli BDP kroz smanjenje svih vidova domaće potrošnje u korist izvoza, što ne podrazumijeva motiviranje proizvođača za proizvodnju, odnosno ka izvozu.

Ograničavanje domaće potrošnje ne garantira automatsko povećanje izvoza, tako da se kvalitetna rješenja moraju tražiti prvenstveno kroz povećanje obima proizvodnje, poboljšanjem njene strukture na kvalitativnim osnovama, što uključuje povećanje individualne i ukupne društvene produktivnosti, zatim povećanje ekonomičnosti i rentabilnosti poslovanja, poboljšavanje kvaliteta proizvoda...

Shodno navedenom, navest ćemo mišljenje Dunninga, koji također smatra da „nacionalne vlade mogu i igraju odlučujuću ulogu utičući na konkurentnost ekonomskih aktivnosti lociranih u njihovim nacionalnim granicama. Jačanje konkurentnosti provodi

se pružanjem odgovarajućih poticaja domaćim firmama da unaprijede kvalitet njihovih specifičnih faktora, i osiguravanjem dostupnosti osnovnih inputa vezanih za datu lokaciju (uključujući obrazovne sadržaje i komunikacijsku infrastrukturu), neophodnih za ove specifične faktore kako bi bili efikasno iskorišteni⁹.

9 Dunning, J.H. (2003). *Regions, Globalization, and the Knowledge-Based Economy*. New York: Oxford University Pres.

Tabela 2. Stope rasta izvoza, uvoza i BDP u periodu 2007-2018

	Stopa rasta izvoza	Stopa rasta uvoza	Stopa rasta BDP
2007	100	100	100
2008	112,12	118,92	111,4
2009	90,52	79,85	99,07
2010	121,45	107,6	100,29
2011	111,57	112,55	103,09
2012	100,93	99,99	102,59
2013	106,53	99,05	103,21
2014	102,91	106,77	99,97
2015	106,29	98,31	104,59
2016	107,12	102,76	104,03
2017	106,29	98,31	104,59
2018	107,67	106,21	104,03

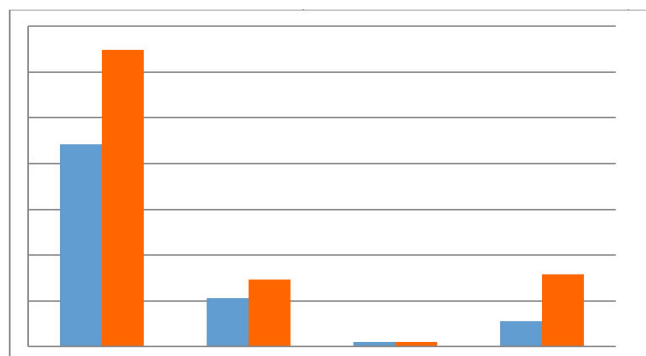
Tendencija kretanja robne razmjene u periodu 2007-2018 pokazuje da se ona kontinuirano povećava od 2010.godine. Može se zapaziti značajan pad obima robne razmjene u 2009.godini u odnosu na 2008. godinu od 22.25%, koji je produkt svjetske ekonomske krize čiji negativni efekti su se u Bosni i Hercegovini najviše osjetili u toj 2009. godini. Silovit krizni udar se nije mogao

Iz svega, sasvim jasno proizilazi, da se moraju iznalaziti načini za smanjivanje deficita u međunarodnoj razmjeni, kao i stepena inostranog zaduženja i to sve radi stimulisanja društveno-ekonomskog razvoja zemlje. Pri tome, rješenja ni u kom slučaju ne bi trebala biti jednostrana i ona bi se trebala tražiti kako na uvoznoj, tako i na izvoznoj strani ali i na strani proizvodnje.

amortizovati, pa je obim robne razmjene i u 2010.godini bio cca 10% manji u odnosu na 2008.godinu i tek je 2011.godine dostignut nivo iz 2008.godine.

Međutim, ako vanjskotrgovinsku razmjenu posmatramo, po ostvarenoj razmjeni s ekonomskim integracijama, tada imamo sljedeće pokazatelje.

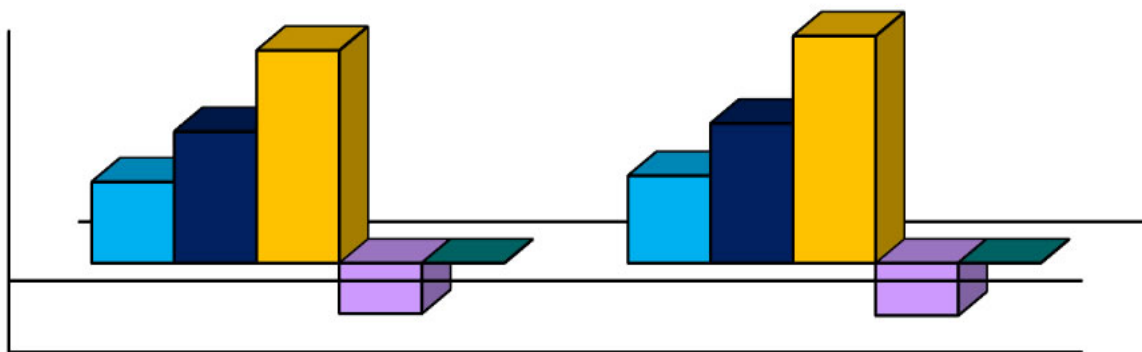
Grafikon 1. Prikaz izvoza i uvoza (EU, CEFTA, EFTA, OSTALE ZEMLJE) 2018.



Vanjskotrgovinska razmjena BiH sa EU učestvuje sa 72,1% ukupnog izvoza i 66,2% uvoza sa CEFTA-om 17,2% izvoza i 15,0% uvoza. Prema podacima, Vanjskotrgovinske komore Bosne i Hercegovine, naša zemlja je u 2018. godini ostvarila ukupan izvoz robe u vrijednosti od 12.258.275.000 KM, što je

za 7,67% više u odnosu na 2017. godinu. Ukupna vrijednost uvoza roba u BiH u 2018. godini iznosila je 19.593.468.000 i veća je za 6,21% u odnosu na 2017. godinu, čime je ukupan obim vanjskotrgovinske razmjene povećan za 6,77% i njegova vrijednost iznosi 31.851,743.000 KM.

Grafikon 2: Ostvarena razmjena roba i usluga tokom 2017 i 2018 godine



Najveći obim razmjene BiH ostvaruje sa susjednim zemljama, gdje prednjači Hrvatska koja u ukupnom obimu razmjene učestvuje sa 14,60 posto, aslijedi Srbija sa 12,49 posto. Obim vanjskotrgovinske razmjene sa Hrvatskom u 2018. godini iznosio je 4.649.091.000 KM, od čega je izvoz iznosio 1,51 milijardi KM, a uvoz 3,13 milijardi KM. Nedovoljna pokrivenost uvoza izvozom od 48,4 posto, povećana je u odnosu na prethodnu godinu, zahvaljujući povećanju izvoza u Hrvatsku za 14,21 posto, dok je uvoz iz Hrvatske povećan za 5,55%. Na tržište Srbije izvezli smo robe u vrijednosti od oko 1,32 milijarde KM, što je za 14,61 posto više u odnosu na prošlu godinu. Sa područja Srbije, uvezli smo robe u vrijednosti oko 2,65 milijardi KM i time povećali uvoz za 4,20 posto u odnosu na prethodnu godinu. Ovakve promjene rezultirale su pokrivenošću uvoza izvozom od 62,56 % što je više za 1,37%

u odnosu na prethodnu godinu.

Vanjskotrgovinski deficit u 2018. godini iznosi 7.335.193.000 KM i povećan je za 3,86% u odnosu na prethodnu godinu.

ZEMLJE EU U VANJSKOTRGOVINSKI RAZMJENI S BIH

Bosna i Hercegovina je ostvarila visok nivo trgovinske saradnje sa zemljama EU, a ulazak Hrvatske u EU 2013.godine je dodatno pojačao stepen povezanosti. Shodno tome se udio izvoza u EU povećao na 73,5 %, dok se uvoz iz EU blago smanjio na 60 % od ukupnog uvoza. Najvažniji trgovinski partneri iz EU su Njemačka i Hrvatska.

Posmatranjem obima vanjskotrgovinske razmjene, izvoza i uvoza na relaciji EU-BiH može se konstatirati da su u sedmogodišnjem razdoblju 2012-2018 svi ovi parametri porasli i to obim vanjskotrgovinske razmjene za 10,47%, uvoz za 6,01%, a izvoz za 17,79%.

Tabela 3. Pregled robne razmjene između BiH i EU u periodu 2012-2018

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
EU - izvoz	5.717,56	6.172,18	6.266,55	6.452,62	6.734,46	7.866,23	8.832,44
EU - uvoz	9.360,67	9.110,00	9.543,93	9.644,83	9.923,12	11.075,96	12.963,17
Ukupan obim razmjene	15.078,23	15.282,18	15.810,48	16.097,45	16.657,58	18.942,19	21.795,61
Deficit/suficit	3.643,11	2.937,82	3.277,38	3.192,21	3.188,66	-3.209,73	-4.130,73
Pokrivenost	61,08	67,75	65,66	66,90	67,87	71,02	68,13

U posmatranoj 2018. godini, u odnosu na 2017. godinu, zabilježen je rast izvoza u EU od 12,28%, a rast uvoza iz EU od 6,84%, što je rezultiralo smanjenjem trgovinskog deficita sa EU od 0,11%, jer je rast izvoza bio veći od rasta uvoza.

Najveći vanjskotrgovinski partner Bosne i Hercegovine unutar EU je Njemačka sa kojom se realizira 21,97% ukupnog izvoza i 19,95% ukupnog uvoza roba. Drugi najvažniji partner Bosne i Hercegovine iz EU je Italija koja u ukupnom izvozu učestvuje sa 16,80%, a u izvozu sa 19,01%. Hrvatska i Slovenija spadaju u države EU sa kojima se ostvaruje izuzetan obim razmjene, tako da

se sa Hrvatskom prometuje u izvozu 985 miliona KM ili 14,63%, a u uvozu sa 1605 miliona KM ili 16,18%, a sa Slovenijom u izvozu 807 miliona KM ili 11,99%, a u uvozu 811 miliona KM ili 8,17%.

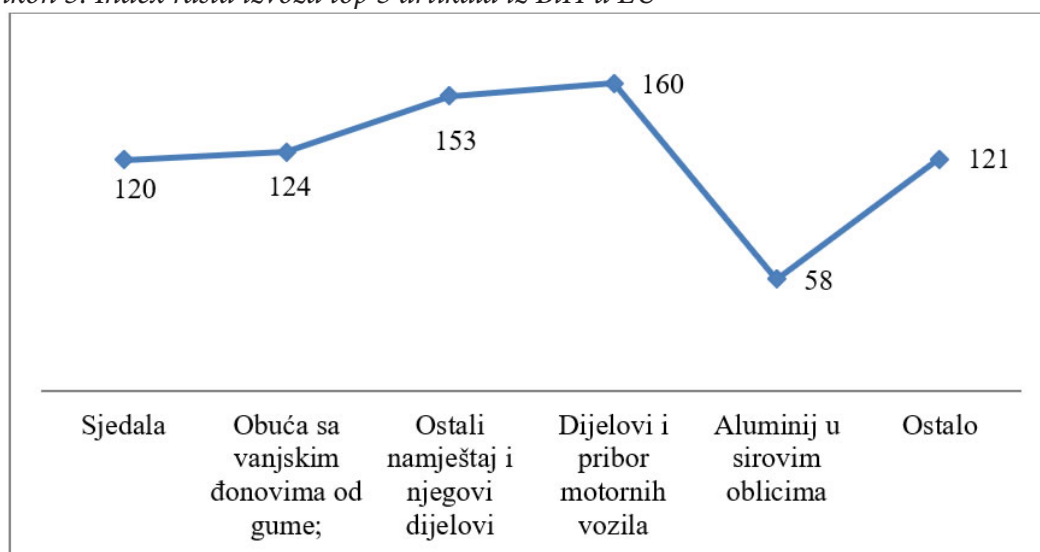
Od članica EU najmanji obim razmjene je zabilježen sa Maltom, Estonijom, Litvanijom, Latvijom, Portugalom, Velikom Britanijom, Finskom, Irskom, Luksemburgom, Belgijom i Ciprom, gdje niz izvoz, ni uvoz ne prelazi 1%.

Najveće učešće u deficitu BiH u razmjeni sa EU imaju Italija (23,68%), Hrvatska (19,45%), Njemačka (15,70%) i Poljska sa (11,73%)

Tabela 4. Struktura BiH izvoza u EU po TB EU u mil. M

RB	OPIS	2013	2014	2015	2016	2017	Učešće 2017	Index
1	Sjedala	558,75	567,78	561,16	598,40	629,95	8,01%	105,27
2	Aluminij u sirovim oblicima	389,91	354,48	313,37	232,95	341,12	4,34%	146,43
3	Obuća sa vanjskim donovima od gume, plastične mase, kože ili umjetne kože i gornjim dijelom od kože:	298,22	332,95	303,18	310,40	305,66	3,89%	98,47
4	Ostali namještaj i njegovi dijelovi:	192,60	195,96	218,72	259,81	290,47	3,69%	111,80
5	Električna energija	246,96	76,42	128,32	169,91	272,74	3,47%	160,52
Ukupno (1-5)		1.686,44	1.527,58	1.524,76	1.571,48	1.839,94	23,39%	117,08
Ostalo		4.485,74	4.738,97	4.927,86	5.164,42	6.026,29	76,61%	116,69
UKUPNO		6.172,18	6.266,55	6.452,62	6.735,91	7.866,23	100,00%	116,78

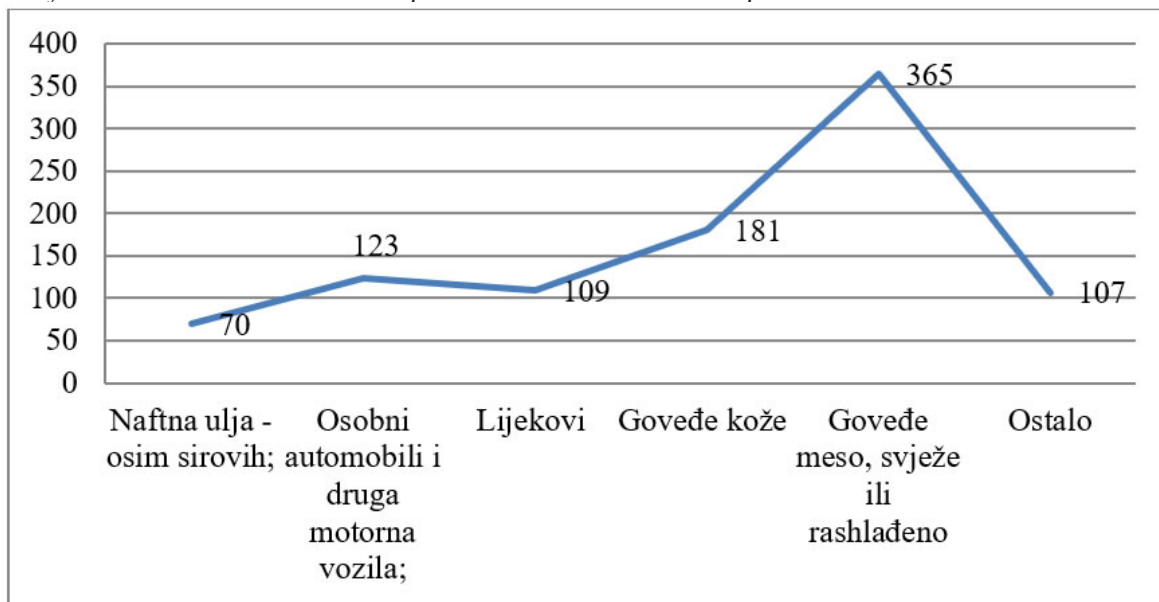
Grafikon 3. Index rasta izvoza top 5 artikala iz BiH u EU



Kad se posmatraju podaci o strukturi roba koje se izvoze iz BiH u države EU, može se primijetiti da pet najvećih artikala zahvata 24,43% ukupnog izvoza. Unutar te strukture artikala vidljivo je da je index rasta četiri

vodeća artikla u permanentnom porastu, dok se index izvoza aluminija u sirovim oblicima permanentno smanjuje u čitavom posmatranom petogodišnjem razdoblju.

Grafikon 4: Index rasta izvoza top 5 artikala iz BiH u EU u periodu 2012-2017



Struktura uvoznih roba iz EU u BiH ukazuje da pet najvećih artikala zahvata 19,8% ukupnog uvoza, pri čemu se najveći dio ili 7,2% odnosi na uvoz nafte, 5,61% na uvoz motornih vozila, 3,5% na uvoz lijekova, 1,97% na uvoz lijekova i 1,51% na ovoz goveđeg mesa, bilo u svježem ili rashlađenom stanju. Međutim, bez obzira na navedene poteškoće u provođenju mjera ekonomske politike, BiH mora biti transformisana iz jedne netržišne privrede u modernu tržišnu ekonomiju koja će biti dio evropske ekonomije i EU (Medić, 2009)¹⁰.

Zapaža se izražen index porasta uvoza goveđeg mesa, te evidentan rast vrijednosti uvoza automobila i lijekova, što se može pretežno kvalificirati kao izraz krajnje potrošnje. Tu se naročito može pomenuti uvoz automobila i motornih vozila, koji je u 2017. godini dostigao iznos od 557 miliona KM, gdje dominira kategorija rabljenih putničkih automobila. Indeks vrijednosti uvoza goveđe kože se tumači prvenstveno

¹⁰ 60. Medić, Đ. (2009, 05.06). Konceptije i politike globalizacije: komparativna analiza i osvrt na BiH i Hrvatsku, prezentacija autora. Tuzla: Ekonomski fakultet u Tuzli.

kao uvoz sirovina radi izvoza gotovih proizvoda ili poluproizvoda.

Zemlje CEFTA u vanjskotrgovinskoj razmjeni

Bosna i Hercegovina je sa državama CEFTA integracije ostvarila ukupan obim robne razmjene u vrijenosti od 3.451 miliona KM. Procentualno učešće grupacije CEFTA u ukupnom obimu međunarodne robne razmjene Bosne i Hercegovine je u 2017. godini bilo 13,5% i povećano je za 0,71% u periodu 2012-2017.

Tabela 5. Uporedni pregled robne razmjene BiH sa CEFTA-om u mil. KM

OPIS	2013	2014	2015	2016	2017
Izvoz	1.335,73	1.358,24	1.334,26	1.393,66	1.790,32
Uvoz	1.679,26	1.863,08	1.957,09	2.069,00	2.319,19
Obim	3.014,99	3.221,32	3.291,36	3.462,66	4.109,51
Deficit/ Suficit	-343,52	-504,84	-622,83	-675,34	-528,87
Pokrivenost	79,54%	72,90%	68,18%	67,36%	77,20%

Podaci o izvozu Bosne i Hercegovine u zemlje CEFTA ukazuju da je došlo do smanjenja učešća u ukupnom izvozu, tako da je u

razdoblju 2013-2017 to smanjenje iznosilo 1,97%. S druge strane, podaci o uvozu roba iz država članica CEFTA pokazuju da je njegovo učešće u ukupnom uvozu povećano za 2%. To pokazuje nepovoljan trend vanjskotrgovinske razmjene sa državama CEFTA i permanentnom povećanju deficita, te sljedstveno tome i smanjenju stepena pokrivenosti. Obim robne razmjene sa potpisnicama CEFTA je u posmatranom periodu 2013 – 2017 uvećan za 1.004,52 miliona KM.

Najveći udio u ukupnom obimu razmjene Bosne i Hercegovine sa državama CEFTA-e ima Srbija, sa kojom se realizira više od tri četvrtine ukupne razmjene ili 76,51%, dok se najmanji obim razmjene obavlja sa Moldavijom u iznosu 8,07 miliona KM ili u procentima 0,23%. Sa Crnom Gorom i Makedonijom se ostvari 8,44%, odnosno 8,24%, sa napomenom da je Crna Gora sa aspekta vanjskotrgovinske bilance znatno povoljniji partner, jer Bosna i Hercegovina ostvaruje suficit od 190,22 miliona KM., dok sa Makedonijom ima deficit od 20,5 miliona KM.

ZAKLJUČAK

Nesumnjivo je da sadržaj ovog rada ukazuju da je državi Bosni i Hercegovini neophodan sistemski zaokret u upravljanju izvozom, koji bi predstavljao rezultantu interakcije svih učesnika u privrednim aktivnostima na realizaciji ideje o postizanju konkurentnosti Bosne i Hercegovine u globalnm okvirima. Stoga je neophodno, polazeći od opštih ciljeva i prioriteta koji su postavljeni od strane državne, entitetskih i kantonalnih vlasti u Bosni i Hercegovini u srednjoročnom periodu, učiniti adekvatne napore svih struktura društva ka postizanju održivog ekonomskog razvoja, koji podrazumijeva višu stopu rasta, veći prosperitet i stvaranje novih radnih mjesta. Naravno, da bi se moglo ostvariti potrebni jačati regionalnu saradnju i čvršće se vezati sa državama Evropske unije. Od spektra postavljenih ciljeva, kao najvažniji slove oni koji su

okrenuti ka postizanju makroekonomske stabilnosti, povećanju konkurentnosti, zaposlenosti i socijalne uključenosti, kao i za što čvršće povezivanje sa zemljama EU, odnosno za ispunjavanje uslova za članstvo u eurointegracijama. Struktura uvoznih roba iz EU u BiH ukazuje da proizvodi uvezeni iz ove ekonomske grupacije, čine 19,8% ukupnog uvoza, pri čemu se najveći dio ili 7,2% odnosi na uvoz nafte, 5,61% na uvoz motornih vozila, 3,5% na uvoz lijekova, i 1,51% na uvoz goveđeg mesa, bilo u svježem ili rashlađenom stanju.

Posebna posvećenost vlada svih nivoa mora biti usmjerena na jačanje konkurentnosti domaće privrede i tržišta rada, kao fundamentu održivog i stabilnog rasta Bosne i Hercegovine, u nastojanju osiguravanja socijalne jednakosti i solidarnosti svih slojeva stanovništva. Saglasno tome, biće neophodno permanentno istrajavati na provođenju strukturnih reformi bosanskohercegovačkog društva. Ovakav pristup, odnosno isticanje ključnih prioriteta i mjera u sklopu ovih reformi, je dobio podršku međunarodnih finansijskih institucija i EU, kao najvažnijih partnera.

Kao tri posebno važna prioriteta u poboljšanju makro stabilnosti u vanjskom sektoru slove privlačenje stranih direktnih investicija, poboljšanje spoljne trgovine i jačanje pozicije u trgovinskim integracijama. Mjere u sklopu pokrenutih reformi trebaju biti usmjerene ka stabilizaciji i liberalizaciji privrede, a shodno tome i uklađene sa dugoročnim strukturnim reformama i kratkoročnim i srednjoročnim transformacijama kapaciteta države da bude konkurentna na na globalnom tržištu.

Adekvatan obim institucionalne podrške izvoznim aktivnostima bosanskohercegovačke privrede može značajno doprinijeti uspješnosti poslovanja domaćih privrednih subjekata na međunarodnom tržištu, što se u slučaju uspjeha može pozitivno odraziti na povećanje ekonomskog rasta, novo zapošljavanje i unapređenje kvaliteta života građana u Bosni i Hercegovini. Sve to u konačnici može doprinijeti povećanju vrijednosti izvoza, odnosno broja privrednih

subjekata koji aktivno sudjeluju u izvoznim aktivnostima, smanjenju vanjskotrgovinskog deficita, pospješivanju strukture bosanskohercegovačkog izvoza, snaženju pozicija izvoznika postojećim i izlaskom na nova tržišta i unapređenju položaja Bosne i Hercegovine u međunarodnoj trgovinskoj razmjeni.

LITERATURA

- [1] Dragičević M. (2012): Konkurentnost: projekt za Hrvatsku, Školska knjiga, Zagreb
- [2] Minivodić (2014): Zaštita tržišnog natjecanja i države potpore, ministarstvo poduzetništva i obrta,
- [3] Porter, E.M. (2008): Konkurentna prednost, Postizanje i održavanje vrhunskog poslovanja, Masmadia, Zagreb
- [4] Kotler Philip (2001): Upravljanje Marketingom: analiza, planiranje, primjena i kontrola, prev. Nataša Renko, Zagreb,
- [5] Levi-Jakšić M (2008); Menadžment tehnologije i razvoja, Fakultet organizacionih nauka Univerzitet u Beogradu, 2008
- [6] Bruno, M., (2014). Domestic Resource Costs and Effective Protection: Clarification and Synthesis. *The Journal of Political Economy* 80: 16
- [7] Kurtović, H. (2008). Globalizacijski procesi u svijetu i njihov utjecaj na ekonomsku politiku Bosne i Hercegovine. U Zbornik radova/Naučno-stručni skup „Identitet i globalizacija“. Zenica: Univerzitet u Zenici.
- [8] Lagumdžija, Z., Šain, Ž., Selimović, J., Kurtić, E., Mutap, Dž. i Kršo, M. (2009). Kompetitivnost Bosne i Hercegovine i regiona jugoistočne evrope 2009-2010. Sarajevo: MIT Centar, Ekonomski fakultet u Sarajevu.
- [9] Nikolić, G., Jovanović, N., Todorić, V. (2011). CEFTA 2007-2010: Iskustva, potencijal i perspektiva. Beograd: Centar za novu politiku.
- [10] Pandurević, N. (2012). Slobodna trgovina i regulativni protekcionizam: Neophodnost, značaj i instrumenti regulativne liberalizacije. U Zbornik radova Ekonomskog fakulteta u Istočnom Sarajevu. Istočno sarajevo: Univerzitet u Istočnom Sarajevu.
- [11] Porter, E.M., Ketels, C., Delgado, M. (2007). The Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Business Competitiveness Index. U Porter, E. M., Schvab, K. & Javier Sala-i- Martin (Eds), The Global Competitiveness Report 2007-2008 (51-75). Ženeva: WEF. Porter, M.E (1998). The Adam Smit address: location, clusters, and the „new“ microeconomics of competition. *Business Economics*, 33(1),
- [12] Porter, M.E. (2000). Location, Competition, and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy. *Economic Development Quarterly*, 14(1), str. 15-34.
- [13] Sejmenović, A., Džihčić, V., i Vogel, K. T. (Eds). (2005). Bosna i Hercegovina na putu ka modernoj državi? perspektive i prepreke, {prevod sa engleskog}. Sarajevo: Fondacija Heinrich Boll, Regionalni ured Sarajevo
- [14] Talović, S. (2010). Efekti Evropske povelje za mala i srednja preduzeća na jačanje konkurentnosti sektora malog i srednjeg poduzetništva u BiH. U Zbornik radova/Konferencija „Razvoj poslovanja 2010“. Zenica: Univerzitet u Zenici.
- [15] The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank (2010). Doing Business 2010 Bosna and Herzegovina. Washington: Copyright Clearance Center.
- [16] The International Institute of Management Development (IMD) (2009). World Competitiveness Yearbook 2009. Laussane, Switzerland: Autor.
- [17] Umihanić, B. (2010). Kreiranje i provođenje ekonomske politike za unapređenje poslovanja MSP i podršku poduzetništvu u BiH-institucionalni

pristup. U Zbornik radova/
Konferencija „Razvoj poslovanja 2010“.
Zenica: Univerzitet u Zenici.

- [18] United Nations Development
Programme (1999). Human Development
Report (1999), Globalization with a
Human Face. New York.

UNUTRAŠNJE TRŽIŠTE EU I BREXIT

EU INTERNAL MARKET AND BREXIT

Kenan Ademović*

UVOD

Članstvo u Europskoj Uniji jedno je od brojnih želja i tendencija svake zemlje koja se nalazi na području Europe. Naime samo članstvo u Europskoj Uniji zemljama omogućava otvaranje granica i samim time veći protok stvari, robama i ljudstvom. Na svome putu ka Europskoj Uniji zemlje treba da ispune određene kriterije pristupa u članstvo određene Ugovorom u Maastrichtu. Unutrašnje tržište Europske Unije za brojne zemlje predstavlja velike mogućnosti za brojne zemlje koje će na taj način poboljšati svoj GDP, te imati mogućnost za daljnjim razvijanjem ekonomije svojih zemalja, te sve većim mogućnostima koje će uveliko poboljšati status i položaj tih zemalja na globalnom tržištu. Konkretno kada je riječ o Velikoj Britaniji kao zemlji koja je kraljevina i ekonomski jaka zemlja, vrlo podobnog i geografski možemo reći „zahvalnog“ položaja, Europska Unija nije bila rješenje napretka. Valuta Velike Britanije funta kao stabilna i jaka valuta naglo je pala izlaskom Velike Britanije iz Europske Unije, ali se zbog ekonomske jačine te zemlje vratila u svoju prvobitnu vrijednost. Sada se postavlja pitanje zbog čega je onda Velika Britanija odlučila napustiti jaku ekonomsku zajednicu kakva je Europska Unija, a upravo je ta ista Velika Britanija spadala u skupinu zemalja čiji je GDP pored Njemačke, Belgije, Finske i Francuske spadala u zemlje čiji je GDP po stanovniku 2017. godine, bio veći za oko 10 posto iznad prosjeka u odnosu na druge zemlje EU. Dakle i pored ovakvih rezultata Velika Britanija odlučuje za izlazak iz Europske Unije. Mišljenja o izlasku Velike Britanije iz Europske Unije su dosta podjeljena. Naime jedan je dio analitičara koji smatra da će

sam trošak Brexita biti toliko velik da će s, pogotovo gledano na duži vremenski period jako uzdrmati ekonomije ove zemlje, te da će posljedice biti jako negativne. Sa druge strane dio analitičara i političara smatra da je zapravo izlazak iz Europske Unije prilika Velikoj Britaniji da ojača i to na način da nije obavezna provoditi sve konvencije EU¹ te samim time smanjit će i priliv migranata, a i davanja povlastica drugim zemljama EU jer nisu više u obavezi. Naime Velika Britanija je zemlje jake tradicije koja ima dugu historijsku kraljevsku tradiciju i sam izlazak iz EU podijelio je Veliku Britaniju na one koji u pobornici ovoga pokreta i onih koji to nisu.

Za sva oprečna mišljenja i razmatranja može se naći ekonomska opravdanja kao i opravdanja svake druge vrste. U ovome istraživanju pokušat će se na što uvjerljiviji i precizniji način predložiti rezultati izlaska Velike Britanije iz Europske Unije i da li je to zaista ono što Velikoj Britaniji treba u datom momentu ili je riječ o benefitima koji će tek doći za Veliku Britaniju. Dali su također tačna i još uvijek „nagađanja“ o tome da li je ovo početak kraja EU i zbog čega je sve više negodovanja od strane zemalja koje su je oformile kao i od strane drugih zemalja ostaje da se tek pokaže u periodu koji slijedi.

DIREKTNE STRANE INVESTICIJE IZ EUROPSKE UNIJE U VELIKU BRITANIJU

Kako je objašnjeno u Kazanci B. (2014.) strana ulaganja u UK trenutno (2017/2018 godine) iznose preko 1 bilion funti od čega polovica dolazi od strane članica EU. Velika Britanija je atraktivna za ulaganja iz razloga što strana ulaganja dolazi od činjenice kako

1 Europska Unija u daljnjem tekstu EU

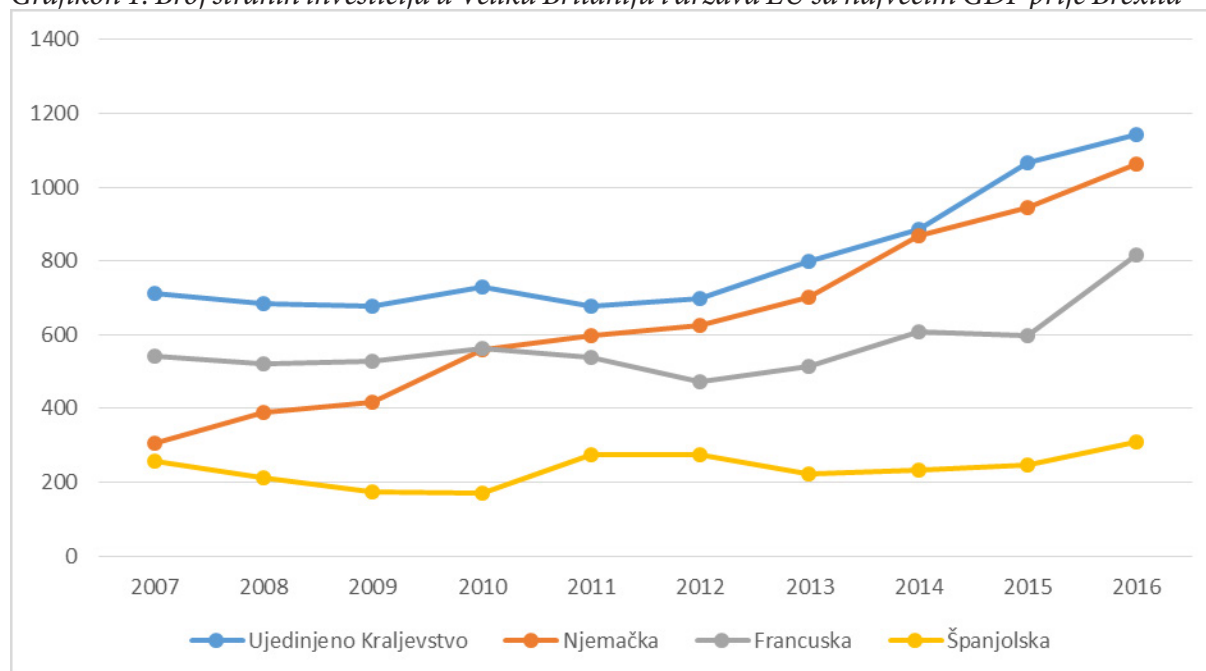
* - Fakultet za menadžment i poslovnu ekonomiju Univerziteta u Travniku

ona omogućuju lakši pristup Jedinstvenom tržištu. Naime Velika Britanija je jedan od najvećih primatelja izravnih stranih ulaganja u EU. Brexit naime prema predviđanjima mogao bi pored već smanjenoga i dodatno smanjiti atraktivnost UK-a kao ulaza u Europu. To također može dovesti do smanjenje investicija iz ostatka EU, što je najveći izvor izravnih stranih ulaganja. Sve ovo dovest će do toga da brojne korporacije neće željeti da otvaraju svoja europska sjedišta imaju u UK.

Gotovo polovina tvrtki i kompanija koje nisu sa područja ni iz Europske Unije svoja sjedišta imaju diljem Velike Britanije što je sveukupno veći broj tvrtki nego što ima Njemačka, Francuska, Švicarska i Nizozemska zajedno. Nakon Brexit-a Velika Britanija neće biti u mogućnosti da zadrži takav status imajući na umu kako će te tvrtke imati kompliciraniji i skuplji ulazak na Jedinstveno europsko tržište EU-a ukoliko svoja europska sjedišta budu i dalje imali u Velikoj Britaniji.

Velika Britanija nakon službenog izlaska iz Europske Unije morat će da sklopi nove ugovore sa EU kao zemlja koja nije članica, dakle doći će i do promjena ugovora i odnosa sa Velikom Britanijom od strane EU. Gledajući izvještaje World Economic Forum (2015) za 2016. godinu, Velika Britanija je napredovala za tri mjesta je sada na sedmom mjestu ekonomske konkurentnosti. Treba naglasiti da je ovaj izvještaj napravljen i prije referenduma i Brexita, a o rezultatima referenduma špekulisalo se da će se vjerojatno negativno odraziti na konkurentnost. Prema Konferencijama i brojnih istraživanja od strane globalnih investitora za 2017., godinu njih 32% želi da Velika Britanija sklopi nove trgovinske sporazume sa SAD-om, Kinom i Indijom kako bi ostalo atraktivno mjesto za ulaganje i nakon izlaska iz EU-a. Na drugom mjestu nalazi se ulaganje u infrastrukturu, dok se na trećem mjestu nalazi ulaganje u nove vještine.

Grafikon 1. Broj stranih investicija u Veliku Britaniju i država EU sa najvećim GDP prije Brexita



Izvor: *The Telegraph* (2016.) *Business*, dostupno na <http://www.telegraph.co.uk/business/2017/05/22/britain-leads-europe-investment-magnet-now>

U grafikonu 1. možemo vidjeti se ukupan broj stranih investicija u UK-u i odabranim državama sa najvećim GDP-om u 2016. godini EU-a za razdoblje 2007.-2016. Tokom 2007.

godini u Veliku Britaniju uloženo je od strane stranih investitora 713 projekata, odnosno 172 investicije više nego u Francusku koja se tada nalazila na drugom mjestu po ukupnom

broju stranih investicija u zemljama EU. Tokom 2010. godini počinje značajniji rast stranih investicija u Njemačkoj. Već tokom 2011. godine Njemačka je imala više stranih investicija nego li Francuska u kojoj je broj stranih investicija nakon finansijske krize stagnirao. Tokom 2014. broj stranih investicija UK-a i Njemačke bio je gotovo isti, odnosno 887 u Velikoj Britaniji te 870 u Njemačkoj. Tokom 2016. godini broj stranih investicija u Španjolskoj je iznosio 309, u Francuskoj 818 a u Njemačkoj 1.064. Naime ako izuzmemo 2014. Godinu vidjet ćemo da je broj stranih investicija u Njemčkoj i Velikoj Britaniji bio gotovo isti odnosno 887 u Velikoj Britaniji te 870 u Njemačkoj (The Telegraph 2017., dostupno na <http://www.telegraph.co.uk/business/2017/05/22/britain-leads-europe-investment-magnet-now/> pristupljeno 24.11.2018.). Bez obzira na rezultate referenduma Velika Britanija je i dalje imala prvo mjesto kada su direktne strane investicije u pitanju u odnosu na druge zemlje. Dakle u Veliku Britaniju u koju su strani investitori uložili u 1.144 projekta što je povećanje od 64% ako se gleda 2016. godina u odnosu na 2012. godinu.

UNUTRAŠNJE TRŽIŠTE EU I BREXIT

Kako je objašnjeno u djelu Keep (2017) u za razdoblje 2016.-2017., Velika Britanija je u europski proračun nakon izračuna rabata uplatila 12.2 milijardi funti. U tom istom razdoblju Velika Britanija je primila 4.1 milijardi funti iz EU za financiranje raznih programa, tako da je neto uplata u europski proračun za 2016. iznosila 8.1 milijarde funti. Različiti su načini mjerenja priliva sredstava u Velikoj Britaniji od strane EU. Iznos od 4.1 milijarde funti uključuje samo sredstva koja je vlada Velike Britanije dobila na raspolaganje. Međutim, kako navodi Keep (2017), Europska komisija bespovratna sredstva daje i direktno (putem natječaja) kao i brojnim nevladinim organizacijama. Takva plaćanja na godišnjoj razini iznosila su od 1-1.5 milijardi funti u toku 2016. Godine te početkom 2017. Godine, a nakon

dogovora uvjeta Brexita, Velika Britanija će morati platiti i sam izlazak iz EU. To plaćanje mediji u Velikoj Britaniji i EU nazvali su «brakorazvodna parnica». Zbog čega je baš dodijeljen ovaj naziv jeste suma koja se kreće od 10-75 milijardi funti za koje je vlada Velike Britanije rekla da će platiti, iako još tačan iznos sume novca nije dogovoren. Velika Britanija će ukoliko bude htjela participirati u određenom europskom programu morati platiti sudjelovanje u istom. Cijena i moguća participacija također će se biti precizirane i dogovorene u ugovoru o izlaku odnosno u dogovoru o Brexitu. Kao članica Europske unije, Velika Britanija izvršavala je plaćanja ili doprinose u proračunu EU, te je dobivala određena novčana sredstva ili primitke iz EU. EU osigurava sredstva za razne poljoprivredne i socijalne programe te programe gospodarskog razvoja i konkurentnosti u Velikoj Britaniji kao i u drugim zemljama članicama. Najveći dio novca Velika Britanija povlačila je kroz Europski socijalni fond (ESF) i kroz Europski fond za regionalni razvoj (EFRR). Nakon prekida isplate iz europskog proračuna, Velika Britanija će morati financirati gospodarstvo kroz vlastiti proračun, te će to činiti novcem koji je uplaćivan u proračun EU. U slučaju da se kao relevantna brojka uzme neto doprinos u proračun EU-a nakon rabata za 2016. godinu, Velika Britanija će na raspolaganju imati dodatnih 8 milijardi funti kojim može financirati svoje gospodarstvo. Sama raspoloživost tog novca ovisit će o cijeni ulaska na tržište EU, konkurentnosti gospodarstva Velike Britanije nakon izlaska pregovorima, novim trgovinskim sporazumima s Kinom, SAD-om cijeni trgovine sa zemljama EU, Indijom, stranim ulaganjima u državu te ostalim stavkama koje utječu na neizvjesnost i nesigurnost, što u konačnici smanjivanja prihoda države.

Tabela 1. Doprinosi i primanja Velike Britanije iz proračuna EU za razdoblje 2011.-2017. (cijene su izražene u milijardama funti)

	2011/12	2012/13	2013/14	2014/15	2015/16	2016/17
Carine i pristojbe	2.205	2.171	2.200	2.263	2.314	3.020
Doprinosi iz PDV-a	2.276	2.398	2.163	2.316	2.751	2.477
Doprinosi iz BND-a	11.218	12.303	13.845	14.154	12.570	11.440
Ukupan doprinos (prije rabata)	15.699	16.872	18.208	18.733	17.635	16.937
Rabat	-3.516	-3.172	-4.130	-4.811	-4.068	-4.757
Bruto doprinos proračunu EU	12.184	13.699	14.079	13.921	13.567	12.180
Ukupni povučeni novac iz proračuna EU	4.771	4.022	3.856	4.690	2.811	4.079
Neto doprinos proračunu EU	7.413	9.678	10.223	9.231	10.756	8.102

Izvor: Keep, (2017.), *The UK's contribution to the EU Budget*, dostupno na <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:q-4PeH17FpQJ:researchbriefings.files.parliament.uk/documents/CBP-7886/CBP-7886.pdf+&cd=3&hl=hr&ct=clnk&gl=hr&client=opera>

Velika Britanija je u neto proračun EU-a za razdoblje od 2011.-2017. Godine uplatila ukupno 55.403 milijarde funti. Ako se promatra period 2016. i 2017. godine, vidi se kako je Velika Britanija ukupno uplatila 16.9 milijardi funti u proračun prije rabata. Od te brojke oduzima se godišnji rabat, koji je u ovom slučaju iznosio 4.8 milijardi funti, kako bi se dobila bruto uplata u proračun EU, a da bi se dobila stvarna brojka, u dodaje se i iznos isplata iz EU proračuna prema Velikoj Britaniji. Ukupna vrijednost tih isplata iznosila je 4.1 milijardi funti. Navedeno se može prikazati i vidjeti u sljedećoj tabeli.

PREDVIĐANJE TROŠKOVA BREXITA I NJEGOV UTICAJNA VELIKU BRITANIJU

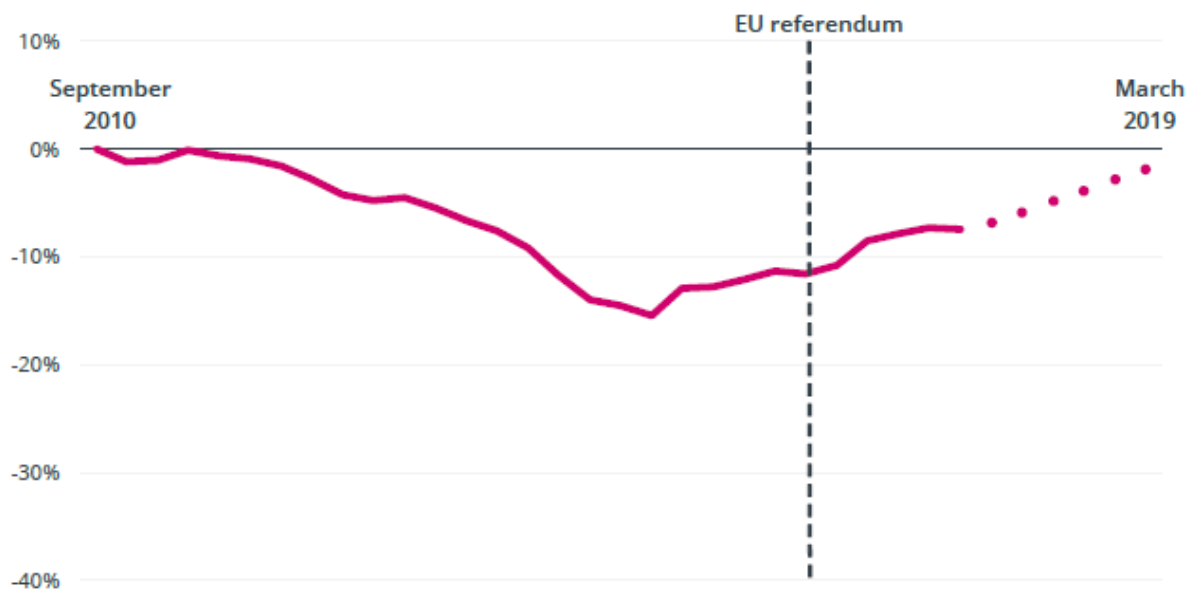
Kada se javila ideja o referendumu i Brexitu u Velikoj Britaniji u martu mjesecu 2016. godine napravljen je tako zvani ured za izlazak Velike Britanije iz EU. Naime radilo se o DEXEU koji je osnovan u julu mjesecu 2016.godine. DEXEU je izdvojio sredstav u iznosu od 50 miliona funti u in 2016/17 godini, te sa ukupni stranim inputom u iznosu od 7.5 miliona funti oje su dolazile preko kabineta Vlade Velike Britanije. Od sveukupnog ovoga iznosa u 2016/2017.

godini DEXEU troši na kampanju svega 24.7 miliona funti od ukpnog iznosa, dok u 2017 / 2018. godini ovabrojka ratse na 80.6 miliona funti gdje se predviđa da će u 2018/19 godinu ova brojka dosežati i do 100.6 miliona funti. Nvedeni iznosi novca u 2016 te 2017. godini trošeni su na samu pripremu referenduma kao i na sve tehničke stvari i detalje koji su trebali da pspješe samo održavaje istog, s tim da je Vlada u tom razdoblju trošila poprilično dosta novca koji nije striktno išao na stvari tehničke prirode nego na izdatke Vlade na odlaske na pregovore kako sa zemljma EU tako i sa zemljama Kina, SAD i Indije za koje Velika Britanija pretenduje za nova tržišta na kojima će poslovati, što uopšte nije bilo predviđeno zapravo u ovim troškovima. U narednim godinama predviđa se da će troškovi biti još veći iz razloga što će se Velika Britanija naći u situaciji da je u obavezi da plati Europskoj Uniji svoj izlazak iz iste te da potpisuje nove ugovore o saradnji i trgovinskoj politici sa EU. DEXEU je platio Vijeću Europe 390 000 funti u maju 2017. godine i to za održavanje susreta sa istima, dok se 49000 funti platilo samo na vođenje evidencije o svim putovanjima i sastancima sa Vijećem Europe. Na jedan poslovni put u Vijeće Europe prisustvo zasjedanju istom Sekretara odjela za izlazak iz EU Velike

Britanije David Davisa izdvojena je suma od 47000 funti.

Sam proces vođenja referenduma izuzetno je skup i dugotrajan te se procjenjuje na sveukupan iznos od 750 miliona funti zaključno sa 2019. godinom. Razlog ovolike sume novca jeste upravo administracija koja je jako skupa kao i svi troškovi priprema za

Grafikon 2. Procenti povećanja broja zaposlenih i rast broja sektora u DexEU



Izvor: Institute for Government analysis of ONS Public Sector Employment Data, dostupno na www.costofbrexit.com

Sam odjel Brexita je do oktobra 2017. godine zaposlio i otvorio više od 250 da bi do Decembraova cifra porasla do 313 odjela. Pretpostavlja se da će do 2019. godine ovaj odjel zapošljavati više od 4000 zaposlenih i za oko 10% više projekata koji se tiču strategije prije i nakon Brexita. Naime radno vrijeme sudeći po ovom broju zaposlenih u odjelu za Brexit mora da bude puno radno vrijeme uz povećanu efikasnost rada od 6% da bi se mogao sustići i namiriti utrošen novac. Sveukuoni troškovi samo kada je broj zaposlenih u pitanju procjenjuju se na 20 miliona funti za 2017. godinu, dok će do kraja 2019. godine ovaj iznos porasti na 114 miliona funti.

ZAKLJUČAK

Velika Britanija historijski gledano je zemlja koju karakteriše duga kraljevska tradicija

novih uslova oji će zadesiti Veliku Britaniju nakon njenog provođenja Brexita. Od kako je formiran odjel za Brexit čak 313 posektora su formirani unutar DexEU, što je za posljedicu imalo dodatne troškove za Veliku Britaniju i njen proračun, a bez dodatnih priliva sredstava iz fondova EU.

kao i jaka i stabilna ekonomija, uključujući vlastitu funtu kao jaku i stabilnu valutu. Samim svojim geografskim položajem i bogatoj historijskoj otadžbini Velika Britanija duguje sav uspjeh. Ova zemlja je jedna od izuzetno važnih zemalja u sastavu Evropske Unije te je samim time možemo reći bila u tzv.povlaštenom položaju u istoj. Naime jedna od zemalja koje su vodile politiku EU i odlučivale te donosile važne zakone koje se tiču iste. Kako je navedeno shodno istraživanjima i podacima dostupnim na www.investgovernmuk.com, (pristupljeno dana 24.11.2018.godine) stoji da su novčana sredstva koje je Velika Britanija primala u vidu podsticaja isl iznosile oko 114 miliona funti. Ova zemlja je izuzetno veliko i jako tržište te za EU to predstavlja veliki gubitak, ali sa druge strane i primitak velikog djela sredstava koje će Velika Britanija morati da plati EU za svoj izlazak. Velika Britanija je kao

članica imala obaveze propisane ugovorom u Maastrichtu prema EU ali samim time i velike privilegije. Zbog svega navedenog postavlja se pitanje zbog čega je onda ova zemlja toliko željela referendumu izlasku iz EU i dali će zaista dugoročno gledano Brexit donjeti napredak Velikoj Britaniji? Jedni osuđuju ovakav takozvani agresivan stav Vlade Velike Britanije i stalnu tendenciju za što skorijim ocjepljenjem, dok drugi pak podržavaju Brexit u potpunosti. Gledano sa ekonomske strane Velika Britanija gubi tržište EU, ali opet za uzvrat ukoliko realizuje i potpiše saradnju sa Kinom, SAD-om i Indijom dobija mogućnosti i ulazak na ova velika tržišta a samim time posebno kada je riječ o Kini i Indiji pristup jeftinijoj radnoj snazi oslobađajući se obaveze prijema brojne radne snage iz zemalja EU. Ovakva odluka o Brexitu tumači se i vraća u period kada je Velika Britanija bila i kolonijalna sila koja je, primjera radi, imala pod svojom „vlašću“ Indiju te na taj način ostvarivala brojne pogodnosti i zarade uvozom i prometom začina te povezanošću putevima sa ovom zemljom, čiji su proizvodi bili deficitarni u zemljama Europe. Sam Brexit će prema predviđanjima jako mnogo koštati Veliku Britaniju ali zasigurno neće predstavljati nelagodu niti izvjestan problem za ekonomiju ove zemlje. U svijesti Britanaca podiže se nacionalni interesi te se jača patriotizam koji je može se reći velika odlika 21. vijeka. Stvaranje i jačanje nacionalne svijesti te buđenje krajnje desnice postao je trend u ovome vijeku, a do toga je zapravo i dovela globalizacija.

Naime mnoge zemlje pa tako i sama Velika Britanija našle su se u situaciji da usljed globalizma polako poprimaju i usvajaju običaje i htijenja drugih naroda koji su je naselili. Takav vid globalizacije sa sobom povlači i brojna druga pitanja i izvjesne nedaće u tretiranju radne snage, konkretno kada je riječ o cjeni rada. Stvaranjem EU podstaklo se i mnogoljudnije kretanje stanovništva, te samim time obaranje cijene rada koje je jako dobro došlo za industriju i poslodavce ali ne i za domicilne radnike u

tim zemljama koji su se našli u situacijama da unutar svoje zemlje konkretno Velike Britanije ne mogu doći do posla zbog velikog priliva jeftine radne snage a idući u druge zemlje radi posla postaju izbjeglice. Naime od nezadovoljnih radnika preko brojnih drugih pitanja koja su se godinama nakupljala od strane žitelja te zemlje došlo je zapravo do Brexita, a sa druge strane potpomognuto kupljenjem političkih poena aktualnih vlasti. Kratkoročno gledano Brexit neće donijeti puno uspjeha Velikoj Britaniji, ali sa druge strane dugoročno gledano Velika Britanija imaju tendenciju da bude jaka i konkurentna zemlja mnogima u Europskoj Uniji ostvarivši uspjehe na velikim svjetskim tržištima kakvo je Kina, SAD i Indija.

LITERATURA

- [1] BLAIR T. (2010.) *A Journey*, London: Random House, 2010
- [2] COGAN C. (1996.) *Charles de Gaulle: A Brief Biography with Documents*, St. of Martin: Bedford Books
- [3] GEORGE S. (1990.) *An Awkward Partner: Britain in the European Community*, Oxford: Oxford University Press.
- [4] JENKINS R. (1983.) *Britain and EEC* London, Crane Russak & Co
- [5] KAZANCI. B (2014.) *British Policy towards European Integration and Today's Conflicts*, Beč, str 156-179-
- [6] SIR O NEILL C. (2000.) *Ulazak Britanije u Europsku zajednicu: izvješće o pregovorima 1970-1972*. London: Frank Cass, 2000
- [7] THATCHER M. (2004.) *Državničko umijeće, strategije za svijet koji se mijenja*, Zagreb Školska knjiga
- [8] THATHCER M. (1993.) *The Downing Street Years*, London: Harper Collins.
- [9] YOUNG J. W. (2000.) *Britain and European Unity 1945-1999*, New York: St. Martin's Press
- [10] Coleman C. (2016.) *Schengen Agreement: A Short History*, London, dostupno na: <https://www.google.hr/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web>

&cd=1&ved=0ahUKEwj1id7c3YjWAh
VHcRQKHUwACfIQFggLMAA&url=h
ttp%3A%2F%2Fresearchbriefings.files.
parliament.uk%2Fdocuments%2FLLN-
2016-0013%2FLLN-2016-0013.
pdf&usq=A F Q j C N F L i - A -
b64DORDfixCy1kAT

- [11] Europska Komisija (2017.) Article 50 of the Treaty on European Union – Q&A, dostupno na: http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-17-648_en.htm
- [12] Keep, (2017.), The UK's contribution to the EU Budget, dostupno na <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cacche:q-4PeH17FpQJ:researchbriefings.files.parliament.uk/documents/CBP-7886/CBP-7886.pdf+&cd=3&hl=hr&ct=clnk&gl=hr&client=opera>
- [13] Istraživanja Vlade Velike Britnije u vezi Brexita i troškova Velike Britanije prema EU zbog istog, dostupno na www.investgovernmuk.com
- [14] The Telegraph (2016.) Business, dostupno na <http://www.telegraph.co.uk/business/2017/05/22/britain-leads-europe-investment-magnet-now/>
- [15] The Telegraph 2017., dostupno na <http://www.telegraph.co.uk/business/2017/05/22/britain-leads-europe-investment-magnet-now/>
- [16] Troškovi Brexita za Veliku Britaniju www.costofbrexit.com

JAVNO-PRIVATNA PARTNERSTVA KAO MODEL POVEĆANJA EFIKASNOSTI JAVNOG SEKTORA I UPRAVLJANJA JAVNOM IMOVINOM

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS AS A MODEL FOR INCREASING PUBLIC SECTOR EFFICIENCY AND PUBLIC PROPERTY MANAGEMENT

Namik Čolaković*

Sadik Bahtić*

Emina Čolaković**

SAŽETAK

Povećani obim i vrijednost javnih potreba pred državne structure je postavio nove zahtjeve, gdje raspoloživi budžeti nisu mogli zadovoljiti novi spektar potreba. Dodatna poteškoća je bila i to što nisu mogla biti nametnuta nova fiskalna opterećenja zbog održavanja konkurentnosti nacionalnih ekonomija. Takva konstelacija odnosa dovela je do krize u finansiranju javnih potreba, koja se nastoji prevladati novim pristupom u izgradnji javne infrastrukture, u koji se svakako može svrstati i javno-privatno partnerstvo. Stoga je u ovom akcenat stavljen na javno-privatno partnerstvo, kao model saradnje između javnih i privatnih partnera, koja vrlo često rezultiraju uspostavljanjem zajedničkih ulaganja. Savremeni trendovi javno-privatnih partnerstava pokazuju da su to najčešće zajednički poslovi u sklopu kojih javni i privatni sektori udružuju resurse i stručna znanja, kako bi zadovoljili neku javnu potrebu. Osnovni cilj istraživanja je usmjeren na prema dokazivanju da javno-privatna partnerstva predstavljaju novu filozofiju, kojom se može na efikasan način povećati produktivnost javnih usluga. Predmet ovoga rada je istraživanje značaja javno-privatnog partnerstva na temelju iskustava evropskih država, te stanja u toj oblasti u Bosni i Hercegovini.

Ključne riječi: javno-privatno partnerstvo, javne usluge, javni sektor, zajednička ulaganja

ABSTRACT

The increased volume and value of public needs has placed new demands on state structures, where available budgets have not been able to meet the new spectrum of needs. An additional difficulty was that new fiscal burdens could not be imposed to maintain the competitiveness of national economies. Such a constellation of relations has led to a crisis in the financing of public needs, which seeks to overcome a new approach to building public infrastructure, which can certainly include public-private partnerships. Therefore, the emphasis in this is on public-private partnership, as a model of cooperation between public and private partners, which very often result in the establishment of joint ventures. Current trends in public-private partnerships show that these are most often joint ventures in which the public and private sectors pool resources and expertise to meet a public need. The main goal of the research is aimed at proving that public-private partnerships represent a new philosophy, which can effectively increase the productivity of public services. The subject of this paper is the research of the importance of public-private partnership based on the experiences of European countries, and the situation in this

* - Fakultet za menadžment i poslovnu ekonomiju Univerziteta u Travniku

** - Pravni fakultet Univerziteta u Sarajevu (student II ciklusa studija)

area in Bosnia and Herzegovina.

Keywords: public-private partnership, public services, public sector, joint ventures

UVOD

Javni sektor je ekonomski vezan uz državu i djeluje pod stalnim nadzorom njenih organa, tako da država svojim propisima i političkim usmjerenjem, utvrđuje koncept odnosa između uprave, javnog sektora i privrede¹. Primarna uloga javnog sektora je sadržana u definiranju ponude dobara i usluga, ali i zadovoljavanja javnih potreba u skladu sa funkcijama i aktivnostima koje se nastoje ostvariti u svrhu ostvarivanja koristi za pojedinca. Javne usluge su neophodne za postizanje visokih nivoa socijalne zaštite, društvene kohezije i društvene uključenosti, tako da je njihov kvalitet, odnosno pristup, kategorija koja determinira njihov uspjeh. Stanovništvo svake zemlje očekuje da će im biti omogućeno korištenje spektra javnih usluga sa visokim nivoom kvaliteta i pristupačnim cijenama. Opseg, kvalitet i cijena javnih usluga su jedan od vitalnih indikatora odnosa stanovništva i vlade, jer "... povjerenje stanovništva u svoju vladu i lidere ovisi u velikoj mjeri o kvalitetu usluga koje oni pružaju"². Finansiranje javnih usluga je bilo oslonjeno na državni budžet i proširenje dijapazona javnih usluga je nametnulo izazov pred vlade država, jer nisu raspolagali sa potrebnim finansijskim sredstvima. Do sada su se javne potrebe namirivale iz državnog budžeta, ali snažnijim razvojem poduzetništva nastale su i želje privatnih poduzetnika za ulaganjem u javni

sektor. Saglasno tome, u savremenom dobu je pojačana uloga i važnost javno-privatnog partnerstva u vrijeme kada se vlade zemalja suočavaju s izazovnim zadatkom zaštite javnog interesa, s jedne strane i zadovoljavanja sve različitijih potreba stanovništva, s druge strane.

EKSPLIKACIJA SINTAGME JAVNO-PRIVATNO PARTNERSTVO

U naučnim i stručnim krugovima je kroz različite publikacije dat niz tumačenja javno -privatnog partnerstva. Tako se "javno-privatno partnerstvo posmatra kao mobilizacija resursa u ostvarivanju zajedničkih interesa više od jednoga sektora sa ciljem pripreme i nadzora strategije razvoja određenoga područja"³. Jedna od definicija ukazuje da je to "ugovorni odnos između javnog sektora i privatnog investitora u izgradnji javnih objekata i isporuci javnih usluga koje je do tada tradicionalno isporučivao javni sektor"⁴.

OECD proklamira javno-privatno partnerstvo kroz definiciju "... da su to dugoročni ugovorni aranžmani između vlade i privatnog partnera na temelju kojih privatni partner pruža i finansira javne usluge korišćenjem kapitala, dijeleći povezane rizike"⁵. Ova široka definicija pokazuje da se javno-privatna partnerstva mogu uspostaviti za postizanje širokog raspona ciljeva u različitim sektorima, kao što su sektor prometa, socijalnog stambenog zbrinjavanja i zdravstva, te da mogu biti strukturirani na temelju različitih pristupa.⁶

Iako je samo po sebi jasno da se partnerstvo

3 Bailey, N., Towards a research agenda for public-private partnership in the 1990's, *Local Economy*, (8), 1994

4 Bettignies, J-E, Ross, T.W., "The Economics of Public-Private Partnerships", *Sauder School of Business, University of British Columbia, Canadian Public Policy*, vol.XXX, (2), 2004

5 OECD, "Načela javnog upravljanja javno-privatnim partnerstvima" (*Principles of Public Governance of Public-Private Partnerships*), 2012

6 Evropski revizorski sud; *Tematsko izvješće*, 09/2018, <https://op.europa.eu/webpub/eca/special-reports/ppp-9-2018/hr>

1 Čolaković, N, Bahtić, S., Hujdurović, E., "Značaj reformskih procesa u javnom sektoru u državama Zapadnog Balkana", *Univerzitetna hronika* broj 12, vol 6, br 1., Univerzitet u Travniku, 2014, str.17. , <https://casopis.fmpe.edu.ba/index.php/archive/44-univerzitetna-hronika-br-11>

2 Barković, I., Širić, M., "Uloga i značaj javno-privatnog partnerstva u Republici Hrvatskoj - izabrani primjeri", *UDK 658.3(497.5)*, pregledni članak, *Ekonomski vjesnik* ISSN 1847-2206, Osijek, 2014, str.185, (<https://hrcak.srce.hr/file/87606>)

ne može uspostaviti bez najmanje dva sudionika, javno-privatno partnerstvo ipak podrazumijeva prihvaćenu saradnju privatnog i javnog sektora koja se zasniva na usaglašenim ciljevima razvoja određenog javnog projekta. Takva se saradnja bitno razlikuje od tradicionalnog načina isporuke javnih usluga; modela isporuke javne usluge kod kojeg je javni sektor investitor u javni objekt preko kojeg isporučuje javnu uslugu⁷. U praksi se pokazalo da su javno-privatna partnerstva imala znatan uticaj na javne finansije putem generiranja novih izvora dohotka, nove infrastrukture i novih usluga, kao i poticanja industrijskog razvoja.

Taj partnerski odnos se ogleda kroz dugoročnu ugovornu saradnju, podjelu poslovnog rizika, kvalitetniju ponudu i kvalitetnije usluge, kao i odgovornost za izvršene poslove od strane privatnog sektora, a sve u cilju ostvarenja profita u dužem periodu⁸.

U iskazanim, ali i drugim definicijama sintagme javno-privatno partnerstvo, prepoznatljive su neke zajedničke karakteristike koje se mogu klasificirati u pet grupa⁹:

- Partnerstvo uključuje dva ili više subjekata od kojih je jedan sudionik iz javnoga sektora, a jedan iz privatnoga. Isto tako pojam javno-privatnoga partnerstva može obuhvatiti i suradnju javnoga sektora s nevladinim organizacijama.
- Svi učesnici u projektu imaju poziciju principala, pa je zato moguće postići efekat smanjenja agencijskih troškova.

7 Juričić,D, Ekonomija javno-privatnog partnerstva, UDK 334.012.35, Ekonomski pregled 59 (7-8) 452-468, 2008, str.454, <https://hrcak.srce.hr/file/40549>

8 Muratović,H.,Fehrić,F.,Čolaković,N., "Uticaj osposobljenosti menadžmenta na kreiranje svijesti o potrebi reformisanja javnog sektora", "Univerzitetna hronika" br. 13, Vol. VII, Broj 1, 2015, str.115, <https://casopis.fmpe.edu.ba/index.php/archive/46-univerzitetna-hronika-br-13>,

9 Akintoye, A., Beck, M., Hardcastle, C., Public-Private Partnerships Managing Risk and Opportunities, Oxford, Blackwell, Science, 2006., preko Juričić,D, Ekonomija javno-privatnog partnerstva, UDK 334.012.35, Ekonomski pregled 59 (7-8) 452-468, 2008, str.454, <https://hrcak.srce.hr/file/40549>

- Utvrđuju se okolnosti i uspostavlja se dugoročna i stabilna saradnja među partnerima.
- Svaki od učesnika unosi u partnerstvo neki materijalni ili nematerijalni resurs, kako bi doprinio ostvarivanju sinergijskog efekta u projektu .
- Partnerstvo podrazumijeva podijeljenu odgovornost za proizvedene outpute, tj. za isporučene usluge.

U okviru javno-privatnih partnerstava se otvara mogućnost redefiniranja direktnog učešća države u privrednim aktivnostima, zbog toga što kompanije u privatnom vlasništvu mogu puno efikasnije i racionalnije realizirati složene projekte, naravno pod uslovom da raspolažu sa stručnom osposobljenošću. Važno je reći da javno-privatno partnerstvo predstavlja i novu filozofiju koja državu vraća u okvir koji joj omogućuje da se više usmjeri na svoje izvorne funkcije - predstavljanje građana i pružanje usluga koje nije moguće prenijeti na privatni sektor.

REGULATORNI PRAVNI OKVIR ZA JAVNO-PRIVATNA PARTNERSTVA NA TERITORIJI EU

U okviru predmeta ovog istraživanja posebna pažnja je usmjerena na javno-privatna partnerstva u Evropskoj uniji, pri čemu se u ovom dijelu rada akcent stavlja na regulatorni pravni okvir za oblast javno-privatnih partnerstava. Vodeći se činjenicom da su zakonodavstva zemalja članica Evropske unije jedina mjerodavna za reguliranje predmetnog područja u svakoj pojedinoj državi, važno je istaknuti da se uticaj pravne regulative Evropske unije na realiziranje projekata javno-privatnog partnerstva ostvaruje indirektno, preko uticaja na institucije i zakonodavni okvir pojedinih država članica EU.

Mjerodavni pravni okvir predstavlja zakonodavstvo svake pojedine države članice Evropske unije, a obzirom da su države članice harmonizirale svoja zakonodavstva sa

regulativom EU, onda im je tako omogućena i izuzetno velika povezanost jedinstvenog tržišta unutar područja EU, uz uvažavanje različitosti zakonodavstva pojedinih država članica. Evropska Komisija je u nastojanju ostvarivanja uvida u prakse članica Evropske unije vezanih za javno-privatna partnerstva još 2003. godine objavila Smjernice za uspješna javna privatna partnerstva¹⁰, što je bilo svojevrsno uputstvo i alat za javni sektor suočen s mogućnostima strukturiranja šema javno-privatnih partnerstava. Osnovna svrha ovog dokumenta nije bila usmjerena da predstavi nekakav metodološki okvir ili koncept u kojem će se definirati aktuelna ili buduće politike, nego da bude vodič za utvrđivanje i razvoj pitanja i tema koji su ključni za uspjeh bilo kog tipa javno-privatnog partnerstva. Pomenute Smjernice su se fokusirale na osiguranje otvorenog pristupa tržištu i tržišnog natjecanja, zaštitu javnih interesa i maksimiranje dodate vrijednosti, definiranje optimalnog nivoa subvencija i izbor optimalne vrste partnerstva za određeni projekt. Strukturirana su u pet tematskih cjelina i to na :

- strukture javno-privatnih partnerstava, njihova prikladnost i faktori uspješnosti
- pravne i regulatorne strukture
- finansijske i ekonomske posljedice javno-privatnih partnerstava
- integriranje državnih subvencija i ciljeva javno-privatnih partnerstava i
- koncepcija, planiranje i implementacija projekata.

Sljedstveno tome, Evropska komisija je polovinom 2004. godine predstavila Zelenu knjigu o javno-privatnim partnerstvima u kojoj je analiziran fenomen partnerstva s obzirom na pravo EU iz područja javne nabave i koncesija. Ona sadrži tri osnovna dijela, pri čemu je prvi dio uvodni i u njemu se govori o razvoju javno-privatnih partnerstava i svrsi knjige, drugi dio je posvećen

ugovornim odnosima u javno-privatnim partnerstvima, a treći dio institucionalnim odnosima u okviru te tematike. Njena svrha je određivanje pravila prilikom dodjele javno-privatnih partnerstava privatnim partnerima i postizanje otvorenijeg pristupa javno-privatnih partnerstava u tržišnom nadmetanju u transparentnijem pravnom okruženju¹¹. Cilj ovog dokumenta je bio da se otvori rasprava o tome da li je na nivou Evropske unije potrebno intervenirati kako bi se osiguralo da privredni subjekti država članica imaju bolji pristup različitim oblicima javno-privatnih partnerstava u situaciji pravne sigurnosti i tržišnog natjecanja. S tom namjerom, sistematski je data deskripcija različitih pravila i načela koja proizlaze iz prava EU o javnim ugovorima i koncesijama koja se primjenjuju pri izboru privatnog partnera. Drugo poglavlje Zelene knjige govori o ugovornim javno-privatnim partnerstvima i komunitarnom pravu o javnim ugovorima i koncesijama. Prednost institucionaliziranih javno-privatnih partnerstava za javni sektor je veća kontrola projekta kroz prisustvo u organima koja donose odluke. Razlikuju se dva načina uspostavljanja ovih partnerstava, od koji je prvi formiranje zajedničke kompanije, a drugi, kada već postojeću javnu kompaniju kontrolira privatni partner. Modeli javno-privatnog partnerstva prema Zelenoj knjizi Evropske komisije u ovisnosti od prirode se mogu klasificirati na:

- Čisti ugovorni odnos, gdje se partnerstvo između javnog i privatnog partnera zasniva isključivo na ugovornom odnosu, koji podrazumijeva dva modela:
 - Koncesioni model– koncesionar naplaćuje pružanje usluge od korisnika; ako finansira i gradi objekat onda se primjenjuje BOT-model (Built, Operate, Transfer) što znači da koncesionar gradi, upravlja putem koncesije i nakon isteka koncesije vraća nekretninu u

10 European Commission Directorate – General Regional Policy, Guidelines for Successful Public - Private Partnerships, Brussels, 2003, https://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/guides/ppp

11 Green Paper on PPP and Community law on public contracts and concessions, 2004, COM(2004)327, poglavlje 1.3, tačka 18..

- vlasništvo javnog sektora;
- PFI-model (Private Finance Initiative, odnosno Privatno finansijska inicijativa), gdje privatni operator naplaćuje svoje usluge od javnog partnera koji je korisnik objekta.
- Institucionalno javno-privatno partnerstvo, koje uključuje saradnju između javnog i privatnog sektora u okviru posebnog pravnog subjekta, koje podrazumijeva dva modela i to prvi gdje javni i privatni sektor osnivaju i zajednički vode novu instituciju i drugi, gdje privatni sektor preuzima i vodi postojeću instituciju.

Prema modelu udruživanja javno-privatna partnerstava se klasificiraju na ugovore o operativnom upravljanju projektom, ugovore o operativnom i finansijskom upravljanju, nove investicije i kupovine vlasničkog udjela. Svaki od pomenutih oblika i ima i svoje suboblike javno-privatnih partnerstava, a označavaju se u skraćenim nazivima koji ukazuju na osnovni način udruživanja i preuzimanja rizika.

RAZVOJ PROJEKATA JAVNO-PRIVATNIH PARTNERSTAVA U EVROPSKIM ZEMLJAMA

Za stvaranje stvarne slike o značaju javno-privatnih partnerstava istražene su trendovi razvoja i implementacije projekata javno-privatnog partnerstva u evropskim zemljama. Naime, ovaj fenomen se od početka posljednjeg desetljeća 20.stoljeća razvijao u Evropi i to najvećim dijelom u zemljama EU u različitim područjima koji se svrstavaju u javni sektor. Uzroci povećavanja značaja javno-privatnih partnerstva su najvećim dijelom povezani sa budžetskim ograničenjima država članica Evropske unije i nastojanjima da se omogući finansiranje javnih usluga od strane privatnog sektora. Pored toga, kao važan razlog može se pomenuti i to što ovaj model potiče promjenu statusa države u privredi, odnosno

njezin izlazak iz neposrednog sudjelovanja u ekonomskim aktivnostima, čime se fokusira na funkciju reguliranja, organiziranja i kontroliranja. Treba naznačiti da na nivou Evropske unije nisu uspostavljena posebna pravila kojima se normativno uređuje ova oblast, ali je regulirano da svaki pravni akt kojim se od strane javnog tijela povjerava obavljanje privredne aktivnosti trećem licu mora biti usaglašen sa pravilima i načelima koja se odnose na slobodu pružanja usluga i poslovnog nastana. Tu su posebno obuhvaćena načela transparentnosti, jednakog tretmana, proporcionalnosti i uzajamnog priznavanja. Pored toga, detaljnije je razrađena procedura primjene u slučajevima koje su obuhvaćene direktivama koje uređuju načine dodjeljivanja javnih ugovora, čime se žele zaštititi interesi poduzetnika iz drugih članica EU koji žele ponuditi dobra ili usluge javnom sektoru. U okviru ovog istraživanja korištene su baze Evropske investicijske banke, kreirane po metodologiji EPEC¹², čiji podaci javno-privatnih projekata pokrivaju:

- transakcije u zemljama EU-27, Turskoj i zemljama regije Zapadnog Balkana;
- transakcije strukturirane kao projektiranje-izgradnja-finansiranje-operacija (DBFO) ili projektiranje-gradnja-finansiranje-održavanje (DBFM) ili koncesijski aranžmani koji sadrže građevinski element, pružanje javne usluge i stvarnu podjelu rizika između javnog i privatnog sektora ;
- transakcije finansirane putem projektnog financiranja i koje su u relevantnom razdoblju dosegle finansijsko zatvaranje;
- transakcije vrijednosti projekta (definirane kao zahtjevi za vanjsko finansiranje za projekte u trenutku finansijskog zatvaranja – tj. zbroj duga i kapitala, isključujući doprinose javnog

¹² EPEC je Evropski stručni centar za javno-privatno partnerstvo sa misijom da pruža potporu javnom sektoru širom Evrope u pružanju boljih javno-privatnih partnerstava (JPP). Osnovan je 2008.godine kako bi podržao države članice EU-a, države kandidate za EU i druge u njihovom radu na javno-privatnom partnerstvu

kapitala) preko 10 miliona eura¹³.

U tabeli 1. je dat prikaz broja i vrijednosti projekata javno-privatnih partnerstava u evropskim zemljama u periodu od 30 godina (1990-2019). Može se primijetiti da su se

broj projekata i njihova vrijednost ubrzano počele povećavati od 1995.godine, te da su u 2006. i 2007.godini postignute maksimalne vrijednosti, a da je nakon toga u godinama koje su slijedile došlo do značajnog pada i jednog i drugog parametra.

¹³ <https://data.eib.org/epec>

Tabela 1. Broj projekata i vrijednost javno-privatnih partnerstava u evropskim zemljama u periodu 1990-2019

	Broj projekata	Vrijednost (u bilionima eura)		Broj projekata	Vrijednost (u bilionima eura)
1990	1	1,38	2005	102	21,595
1991	1	0,27	2006	137	26,334
1992	1	0,555	2007	129	26,795
1993	1	0,454	2008	108	23,848
1994	1	0,88	2009	100	15,151
1995	10	2,885	2010	106	18,3
1996	26	8,489	2011	81	17,474
1997	31	5,27	2012	62	12,086
1998	59	19,694	2013	81	20,975
1999	71	9,48	2014	79	16,125
2000	91	14,459	2015	49	15,531
2001	76	13,269	2016	67	11,599
2002	78	16,989	2017	44	15,197
2003	88	17,332	2018	39	14,581
2004	119	15,92	2019	39	11,056

Izvor: European Investment Bank (<https://data.eib.org/epec/country/all>)

Najviše projekata javno-partnerstava je realizirano u Velikoj Britaniji, gdje je taj program centraliziran i pod kontrolom nadležnog Ministarstva finansija putem PFI kredita. Iako se kao nosioci najvećeg broja PFI projekata pojavljuju municipalne vlasti, one iz vlastitih prihoda finansiraju elemente samo operativne troškove, dok se kapitalni troškovi projekta finansiraju putem PFI

kredita koji osigurava centralna vlada, koja tako u potpunosti kontrolira PFI. Za PFI je karakteristično je da je u toku posmatranog perioda potpuno nestao koncesijski model, a sa njim i prenos rizika tražnje, tako da su svi projekti po PFI modelu zasnovani na riziku raspoloživosti. Zahrataju 10-15% ukupnih investicija u javnom sektoru i uglavnom su koncentrirani na određene sektore.

Tabela 2. Broj projekata javno-privatnih partnerstava u evropskim zemljama u periodu 1990-2019

Zemlja	Broj projekata	Zemlja	Broj projekata
United Kingdom	1049	Hungary	10
France	225	Czech Republic	7
Spain	162	Lithuania	6
Germany	138	Finland	5
Netherlands	47	Croatia	3

Italy	44	Cyprus	3
Portugal	41	Israel	3
Belgium	34	Romania	2
Ireland	32	Slovenia	2
Turkey	27	Slovakia	2
Greece	25	Bulgaria	2
Denmark	15	Serbia	2
Poland	13	Sweden	2
Austria	11	Luxembourg	1

Izvor: European Investment Bank (<https://data.eib.org/epec/country/all>)

Druga država po vrijednosti I po broju javno-privatnih partnerstava je Francuska, koja ima dugu historiju koncesija u javnoj infrastrukturi. Dominantni modeli javno-privatnih partnerstava su koncesije i franšize I naročito su izražene u vodosnabdjevanju opskrbi i upravljanju autocestama sa naplatom putarine, pri čemu treba istaći da su autoceste u vlasništvu države. Procesima i tržištem javno-privatnih partnerstava ne upravlja jedna agencija, već ministarstva imaju svoje radne grupe, čiji je zadatak pomoć lokalnim nivoima vlasti u pripremi ugovora, ekonomsko-finansijskim analizama modela JPP i uopšte ekspertizi potrebnoj za sprovođenje JPP¹⁴.

U Španiji je decentralizirano kontroliranje projekata javno-privatnih partnerstava i svaka autonomna regija ima svoju politiku, a proces ugovaranja je znatno brži i efikasniji od britanskog modela. O ovoj zemlji je zatvoreno tržište za strane investitore. Tu dominiraju velike građevinske firme koje usko sarađuju sa domaćim bankama, dok finansijski investitori ne igraju značajnu ulogu.

U Njemačkoj je tek nakon potpisivanja Ugovora o Evropskoj uniji u Maastrichtu zakonodavno uređena oblast javno-privatnih partnerstava i to kroz donošenje Zakona o privatnom finansiranju državnih puteva na federalnom nivou. Danas se najčešće koriste dva modela javno-privatnih partnerstava F i A. Model F je direktan produkt Zakona o putevima iz 1994.godine i tu se radi

klasičnom koncesijskom modelu izgradnje cestovne infrastrukture, gdje se prvo pristupa projektiranju određenog objekta, zatim se vrši njegovo finansiranje i izgradnja, a nakon toga eksploatira naplaćujući direktno od korisnika. Važno je napomenuti da cijenu usluga određuje vlada, a trajanje tako zaključenih ugovora se predviđa za razdoblje od 20-30 godina.

Dominirajući model finansiranja projekata javno-privatnih partnerstava u Njemačkoj je forfeting i skoro 70% projekata je zasnovano na finansijskoj konstrukciji forfetinga, dok je 30% koristi model projektnog finansiranja.

Tabela 3. Broj i vrijednost projekata javno-privatnih partnerstava po sektorima u evropskim zemljama u periodu 1990-2019

Sektor	Broj projekata	Vrijednost (u milijardama eura)
Transport	411	223,955
Okoliš	154	26,120
Obrazovanje	461	38,014
Obrana	57	18,331
Rekreacija i kultura	87	7,268
Zdravstvo	397	51,176
Javni red i sigurnost	147	12,749
Telekomunikacije	33	9,195
Stambene i društvene usluge	87	8,931
Opće javne službe	77	7,350
RDI	2	0,160

Izvor: European Investment Bank (<https://data.eib.org/epec/>)

14 Yescombe E.R., JPP-načela politike i finansiranje, Mate Zagreb, 2007, str 47.

Iz tabele 3. se može zapaziti da je dominantno najveća vrijednost projekata javno-privatnih partnerstava ili 55,54% evidentirana u sektoru transporta, gdje je najveći broj projekata realiziran u Španiji (93), Velikoj Britaniji (69) i Francuskoj (51). Drugi po vrijednosti realiziranih projekata je sektor zdravstva (12,69%), pri čemu je tri četvrtine projekata realizirano u Velikoj Britaniji, a znatno manji broj u Španiji, Francuskoj, Italiji i Turskoj. Sfera obrazovanja je treća po vrijednosti i u njoj je realizirano I najviše projekata (24% u odnosu na ukupan broj), a onda po vrijednosti I broju projekata slijede sektori okoliša, odbrane, javne sigurnosti, Koncept javno-privatnih partnerstava je prihvaćen u svim zemljama sa kojima graniči Bosna I Hercegovina, Tako je Hrvatska 2006.godine ušla u proces izgradnje institucionalnog i legislativnog okvira za javno-privatna partnerstva i smjernicama za implementiranje ugovornih oblika, kojim su se regulirala samo ugovorna, a ne institucionalna javno-privatna partnerstva. Dvije godine nakon toga, u ovoj zemlji donesen je Zakon o javno-privatnom partnerstvu¹⁵ i osnovana Agencija za javno-privatno partnerstvo, kao glavno državno tijelo zaduženo za provođenje ovog Zakona. Javno-privatno partnerstvo je prihvaćeno kao podesna mogućnost za osiguranje nedostajućih sredstava za izgradnju značajnih objekata u vlasništvu države ili lokalnih zajednica, tako da su upravo nedostatna javna sredstva bila I osnovnim razlogom za uključivanje privatnog sektora investicijske i razvojne projekte, bilo na lokalnom, bilo na regionalnom, bilo na državnom nivou. U periodu od 2006-2019 u Hrvatskoj su realizirana tri velika projekta javno-privatnog partnerstva ukupne vrijednosti cca milijarda eura i to 2007 i 2013.godine I to u oblasti transportne infrastrukture. U Srbiji je taj proces počeo nešto kasnije donošenjem Zakona o javno-privatnom partnerstvu i koncesijama¹⁶, kojim je u

pravni sistem uveden pojam javno-privatno partnerstvo, čime je omogućeno svim nivoima da donesu odluku o pokretanju postupka za realizaciju projekata ovog tipa. Javno-privatno partnerstvo je, prema ovom Zakonu, dugoročna saradnja između javnog i privatnog partnera radi obezbjeđivanja finansiranja, izgradnje, rekonstrukcije, upravljanja ili održavanja infrastrukturnih i drugih objekata od javnog značaja i pružanja usluga od javnog značaja, koje može biti ugovorno, gdje međusobna prava i obaveze u realizaciji projekta strane uređuju javnim ugovorom ili institucionalno, koje se zasniva na odnosu javnog i privatnog partnera kao članova zajedničkog privrednog društva koje je nosilac realizacije projekta. U cilju pružanja stručne pomoći pri realizaciji projekata javno-privatnog partnerstva i koncesija formirana je Komisija za javno-privatna partnerstva, kao međuresorno javno tijelo koje je operativno nezavisno u svom radu. U posmatranom periodu u ovoj zemlji nije realiziran ni jedan veći projekat ovog tipa, sa napomenom da su lokalne zajednice počele sa uvođenjem javno-privatnog partnerstva u sektoru održavanja čistoće i upravljanju otpadom.

Javno-privatno partnerstvo u Crnoj Gori regulisano je Zakonom o učešću privatnog sektora u vršenju javnih usluga¹⁷ i Zakonom o koncesijama¹⁸. Vlada Crne Gore se opredijelila da model javno-privatnog partnerstva koristi intenzivnije u okviru procesa privatizacije, temeljeći to na činjenici po kojoj oblasti u kojima država ne djeluje efikasno i u okviru kojih se ne mogu opredijeliti značajna budžetska sredstva za njihovu revatalizaciju, najpogodnije je „ustupiti“ na određeni period kompanijama koje su voljne da neophodnim finansijama potpomognu razvoj prirodnih bogatstava. Model javno-privatnog partnerstva je otvoren za sve sektore, uključujući zdravstvo

104/2016, <https://www.slglasnik.org>

17 Službeni list RCG, br. 30/02, <http://www.sluzbenilist.me>

18 Službeni list RCG, br. 08/09, <http://www.sluzbenilist.me>

15 Narodne novine RH broj: 129/08, <https://narodne-novine.nn.hr>

16 Službeni glasnik RS broj: 88/2011, 15/2015,

i obrazovanje, luke, željeznicu, energetiku, turizam i valorizaciju atraktivnih mjesta na crnogorskom primorju i sjeveru Crne Gore. Treba pomenuti da je 2009. godine u Sarajevu na ministarskoj konferenciji o javno-privatnim partnerstvima za razvoj infrastrukture osnovana Mreža javno-privatnog partnerstva Jugoistočne Evrope. Svrha ove asocijacije je da pomogne realizaciju projekata javno-privatnog partnerstva u zemljama Jugoistočne Evrope kroz koordinaciju razmjene znanja i stručnosti, ali i predviđa mogućnost finansiranja održanih projekata iz posebnih fondova Evropske unije namijenjenih Zapadnom Balkanu od kojih prednost imaju projekti za jačanje energetske efikasnosti, saobraćajne infrastrukture i zaštite okoliša¹⁹.

JAVNO-PRIVATNA PARTNERSTVA U BOSNI I HERCEGOVINI

Bosna i Hercegovina pripada grupi zemalja koje se klasificiraju kao zemlje u razvoju, tranzicijske, balkanske, politički nestabilne, koje svake godine iskazuju loše makroekonomske pokazatelje. Naravno, ovo etabliranje ima za posledicu u vidu smanjenog priliva privatnog kapitala ili njegovog izostanka, te visokog povrata na uloženi kapital koji očekuju privatni investitori usljed ulaska na nestabilno tržište. S aspekta nivoa razvoja bosanskohercegovačkog tržišta i kapaciteta njezinog privatnog sektora nesporno je da se radi o relativno malom i uglavnom nerazvijenom tržištu, čija direktna implikacija su skromniji kapaciteti i potencijali privatnog sektora, gdje najveći dio kompanija nije u mogućnosti zadovoljiti sve zahtjeve koje je potrebno zadovoljiti da bi se realizirali veći projekti tog tipa. Tome dobrim dijelom doprinosi i kompliciran ustavni ustroj države, koji destimulira potencijalne privatne investitora, ponajviše zbog razdjeljenosti propisa na različitim nivoima vlasti, koji rezultiraju mnoštvom barijera i nepotrebnih procedura. Postojeća

19 <http://media.institut-alternativa.org>

legislativa koja regulira ovu oblast temelji se na: entitetskim i kantonalnim zakonima kojima se definira i proceduralno regulira rad lokalne samouprave, komunalna djelatnost, upravljanje građevinskim i poljoprivrednim zemljištem, Zakonu o zaduživanju, dugu i garancijama BiH²⁰, Zakonu o koncesijama BiH²¹, Zakonu o koncesijama FBiH²² i RS²³; Zakonima o koncesijama kantona u FBiH, Zakonu o obligacionim odnosima²⁴ na entitetskim nivoima, Zakonu o javno-privatnom partnerstvu entiteta²⁵; Zakonima o javno-privatnom partnerstvu kantona u FBiH²⁶ i Zakonu o javnim nabavkama BiH²⁷. Na nivou državnih institucija nije povedena niti jedna ozbiljnija rasprava oko preispitivanja uloge i značaja partnerstva privatnog i javnog, već se štiteći donesenim zakonima o javnim nabavkama i zakonom o koncesijama žele sačuvati privatni interesi etno-nacionalnih elita u namještenim tenderima i nezakonito dodijeljenim koncesijama²⁸.

U odnosu na "Zelenuknjige" postoje određena odstupanja, gdje se može kao primjer navesti da se u pogledu transparentnosti, kao jednog od fundamentalnih principa javno-privatnih partnerstava, mogu uočiti ograničenja različitim reguliranjem u propisima, čime se potencijalnim privatnim partnerima otežava pristup informacijama

20 Službeni glasnik BiH, broj 52/05, <http://www.sluzbenilist.ba/>

21 Službeni glasnik BiH, broj 32/02, <http://www.sluzbenilist.ba/>

22 Službene novine FBiH, broj 40/02, <http://www.sluzbenilist.ba/>

23 Službene novine RS, broj 59/13, <https://www.slglasnik.org>

24 Službeni list R BiH, br. 2/92, 13/93 i 13/94, Službeni glasnik RS, br. 17/93 i 3/96

25 Zakon o javno privatnom partnerstvu RS, Službeni glasnik RS, broj 59/09, <https://www.slglasnik.org>, a na nivou FBiH je u procesu usvajanja

26 Službene novine ZDK broj:6/17, pristupljeno 17.04.2020., <https://www.zdk.ba/sluzbene-novine>

27 Službeni glasnik BiH broj: 39/14, <http://www.sluzbenilist.ba/>

28 Muratović, H., Fehrić, F., Čolaković, N., "Uticaj osposobljenosti menadžmenta na kreiranje svijesti o potrebi reformisanja javnog sektora", "Univerzitetska hronika" br. 13, Vol. VII, Broj 1, 2015, str.115

o tim projektima. Po pitanju pravne zaštite u ovoj oblasti ima posebnu važnost, jer potencijalni privatni partneri trebaju biti upućeni u sve oblike zaštite svojih interesa u postupku dodjele ugovora, što je jedna od pretpostavki za eliminaciju korupcije u ovoj oblasti. U sferi kadrovske osposobljenosti za pripremu projekata iz oblasti javno-privatnih partnerstava može se reći da objektivno ne postoji dovoljno kadrova koji bi mogli odgovoriti svim zahtjevima za kvalitetnu pripremu projekata, što opet nameće promptnu potrebu za edukacijama i usavršavanjima.

U nastojanju poboljšavanja ukupnih odnosa u ovoj oblasti i uspostavljanju funkcionalnog sistema javno-privatnog partnerstva, usklađenog sa EU standardima i najboljim evropskim praksama, Ured koordinatora za reformu javne uprave je 2017.godine pokrenuo projekat Javno-privatno partnerstvo u BiH²⁹ čiji su glavni korisnici vlade FBiH, RS i Distrikta Brčko. Osnovni cilj projekta je analiza svih zakonskih rješenja, harmonizacija postojećih i kreiranje odgovarajućih zakonskih rješenja na nivou FBiH i BiH. Primarni fokus u realizaciji projekta stavljen je na razvoj zakonodavnog okvira u oblasti javno-privatnog partnerstva za potrebe glavnih korisnika projekta, kao i uspostavljanje funkcionalnog okruženja za javno-privatno partnerstvo kroz obuke i izgradnje kapaciteta, kako u javnom tako i privatnom sektoru. U konačnici je sačinjen je opći model Zakona o javno-privatnom partnerstvu i prateći podzakonski akti, kao ključni korak u pripremi nacrtu legislative usklađene sa specifičnim potrebama glavnih korisnika Projekta. Pored toga, kao sastavni dio ukupnog procesa, urađena je i sveobuhvatna sektorska analiza u cilju identifikiranja oblasti za potencijalne projekte, preciznije Studije jedinstvenih kriterija po kojima se neki projekat kvalificira kao javno-privatno partnerstvo.

Na ovaj način su stvoreni svi neophodni stručno-tehnički preduslovi za suštinsko unaprjeđenje postojećeg zakonodavnog

29 <https://parco.gov.ba>

okvira javno-privatnog partnerstva u Federaciji BiH i Distriktu Brčko, kao glavnim korisnicima projekta, a kroz rad interesornih Radnih grupa i okončanjem zakonom propisane procedure, osiguran je zakonodavni okvir za javno-privatno partnerstvo usklađen sa relevantnim zakonodavstvom Evropske unije i iskustvima regionalnih i domaćih institucija, te JPP praktičara.

U bazi EPEC ne mogu se pronaći podaci o Bosni i Hercegovini, što znači da nije realiziran ni je jedan veći projekat. Uzroci za to se mogu potražiti u veličini tržišta, nedovoljnoj privrednoj razvijenosti, nepovoljnom ambijentu za investiranje, malom broju stanovnika, ali i nekim drugim segmentima. Postoji samo jedan zvanični projekat javno-privatnog partnerstva, a to je Klinika za liječenje dijaliziranih bolesnika Fresenius u Distriktu Brčko, koji je realizovan 2011. godine i vrijedi pet miliona eura³⁰. Privatni partner je njemačka kompanija "Fresenius", finansirala i izgradila Centar za dijalizu u Brčkom i pruža usluge dijalize za 60 pacijenata iz Brčko distrikta i okruženja sa kojima distrikt ima zaključen ugovor u roku od 15 godina. Prema ugovoru, troškovi dijalize se izmiruju iz budžeta BDBiH, a svi zaposleni u službi dijalize su postali zaposlenici novoosnovanog pravnog subjekta. Nakon isteka ugovornog roka od 15 godina privatni partner će Centar za dijalizu sa svom opremom ustupiti BDBiH, sa napomenom da se zaključeni ugovor može i produžiti.

Pomenuta decentralizacija nadležnosti je sasvim sigurno jedan od razloga što su javno dostupni podaci samo za tri kantona u Federaciji BiH o potencijalnim projektima javno-privatnih partnerstava i to za Zeničko-dobojski, Srednjobosanski i Tuzlanski kanton. Kao predlagači projekata u srednjoročnim planovima pojavljuju se općine, zdravstvene ustanove, kantonalna ministarstva obrazovanja i škole pojedinačno. Da bi se projekti mogli uvrstiti u srednjoročni i godišnji plan potencijalnih

30 <https://eu-monitoring.ba>

projekata, moraju ispunjavati sljedeće uslove: a) da je javna usluga, koja je predmet potencijalnog JPP projekta, u nadležnosti javnog tijela koje priprema srednjoročni i godišnji plan potencijalnih JPP projekata; b) da je unaprijeđenje javne usluge, koje je svrha potencijalnog JPP projekta, planirano je važećom strateško-planskom dokumentacijom.

Tabela 4. Broj i vrijednost potencijalnih projekata javno-privatnih partnerstava u Federaciji BiH prema srednjoročnom planu 2018-2020

Kanton	Broj projekata	Vrijednost
Zeničko-dobojski	54	348.780.000
Srednjo-bosanski	36	100.160.478
Tuzlanski	44	339.170.000

Izvor: <https://sbk-ksb.gov.ba>, <https://www.zdk.ba>, <http://vladat.gov.ba>

Najveći broj potencijalnih projekata je evidentiran u Zeničko-dobojskom kantonu, tako da je I potencijalna vrijednost najveća, a onda po broju projekata I vrijednosti slijede Kanton Tuzla I Srednjobosanski kanton. Iz naziva projekata, kao i iz svhe I cilja unapređenja javne usluge vidljivo je da su projekti uglavnom usmjereni na poboljšanje energetske efikasnosti, uvođenje novih zdravstvenih usluga I povećanje kvaliteta zaštite zdravstvene zaštite, toplifikaciju, izgradnju javnih parkinga, javne rasvjete, tržnica, obdaništa, bazena I sportskih objekata, sanaciju deponija komunalnih usluga, unapređenje uslova za izvođenje nastave, razvoj turističke infrastructure, izgradnja kapaciteta za smještaj osoba treće životne dobi...Pregled broja projekta po predlagateljima je prikazan u tabelama.

Tabela 5. Potencijalni projekti javno-privatnog partnerstva po općinama ZDK prema srednjoročnom planu 2018-2020

Predlagač - javni partner	Broj projekata
Tešanj	7
Kakanj	1
Olovo	3
Usora	5
Visoko	4
Zavidovići	6
Maglaj	5
Breza	4
Žepče	4
Doboj jug	4
Kantonalna bolnica Zenica	6
Ministarstvo obrazovanja ZDK	4

Izvor: <https://www.zdk.ba>

Tabela 6. Potencijalni projekti javno-privatnog partnerstva po općinama SBK prema srednjoročnom planu 2018-2020

Predlagač - javni partner	Broj projekata
Jajce	4
Kiseljak	3
Novi Travnik	4
Travnik	6
Vitez	4
Kantonalna bolnica Travnik	2
Osnovne škole Travnik	5
Osnovna škola Vitez	1
Srednja škola Kiseljak	1

Izvor: <https://sbk-ksb.gov.ba>

Tabela 7. Potencijalni projekti javno-privatnog partnerstva po općinama SBK prema srednjoročnom planu 2018-2020

Predlagač - javni partner	Broj projekata
Tuzla	5
Gračanica	2

Gradačac	2
Kalesija	3
Sapna	1
Srebrenik	18
Živinice	7
UKC Tuzla	3
Ministarstvo obrazovanja TK	3

Izvor: <http://vladatg.gov.ba>

Stepen razvijenosti potencijalnih projekata ukazuje da za najveći broj evidentiranih još uvijek postoji samo ideja i to je slučaj u svim posmatranim kantonima. Onda po dostignutom nivou slijede idejni projekat, idejno rješenje i adekvatna analiza javne usluge, a najmanji broj projekata je došao do nivoa studije izvodljivosti.

Tabela 8. Stepni razvijenosti projekta javno-privatnih partnerstava u kantonima u periodu 2018-2020

Kanton	Stepen razvijenosti projekta				
	samo ideja	idejno rješenje	adekvatna analiza javne usluge	idejni projekat	studija izvodljivosti
Zeničko-dobojski	22	8	8	13	2
Srednjobosanski	24	1	3	8	2
Tuzlanski	21	8	6	5	4

Izvor: <https://sbk-ksb.gov.ba>, <https://www.zdk.ba>, <http://vladatg.gov.ba>

Kroz kandidirane projekte ponuđeni su konkretni organizacijski oblici saradnje između javnog i privatnog partnera i javni poslovi koji se prenose na privatnog partnera kao i mogućnost naplate korisničkih naknada. Za svaki prenijeti javni posao će se izraditi specifikacija svih radova i usluga koje privatni partner treba izvršiti. U svemu ovome vrlo važno je definirati izlazne rezultate potencijalnog projekta, što je jedan od ključnih dokumenata u javno-privatnom partnerstvu, jer se uz pomoć izlaznih rezultata definira javno dobro i rezultati koji se očekuju od privatnog partnera. Izlazni

rezultat definira šta se želi postići, a da pri tome ne definira kako će se to postići I opis izlaznog rezultata ima opći karakter, jer omogućava privatnom partneru uvođenje inovativnih rješenja u način postizanja traženog rezultata. Svaki ovakav potencijalni projekt javno-privatnog partnerstva je isplativ u onom slučaju kada su ukupni troškovi modela javno-privatnog partnerstva niži ili jednaki troškovima klasičnog modela isporuke javnih dobara. Ukoliko je javno-privatno partnerstvo po svojim troškovima skuplji model u odnosu na klasičan model obustaviće se daljnja realizacija potencijalnog projekta javno-privatnog partnerstva, te je preporučljiv klasičan način izgradnje javne infrastrukture. Ovakvim pristupom je stvorena obaveza subjektima na nivou kantona, odnosno lokalnim zajednicama, općinama da ponude što više projekata koje će se moći kandidirati ka privatnom partneru da bi se u narednom periodu moglo ući u

realizaciju takvih projekata.

Nakon ulaska u javno-privatna partnerstva bosanskohercegovački privatni partneri, ne samo da dobijaju dugoročan posao i siguran način plaćanja, nego i potrebne reference za dalje poslove. Iskustva iz razvijenih država pokazuju da vrlo često javni partner se odluči produžiti ugovor s privatnim partnerom, koji je u toj fazi mnogo povoljniji ugovor za javnog partnera, jer projekt više nije potrebno izgraditi, već samo njime upravljati i održavati ga. Važno je reći da svi ugovori o javno-privatnom partnerstvu sadrže klauzule u kojima je za nenadanu promjenu zakonskog okruženja ili nepovoljnu promjenu političkih uvjeta odgovoran javni partner, koji mora nadoknaditi prouzročenu

štetu privatnom partneru.

ZAKLJUČAK

Iskustva razvijenih evropskih zemalja pokazuju da se kroz javno-privatna partnerstva mogu postići očekivani efekti definiranih javnih politika, odnosno povećanje efikasnosti javnog sektora i efikasnije upravljanje javnom imovinom. Napredak u realizaciji projekata javno-privatnog partnerstva može se postići kroz kontinuirano ažuriranje pojedinih zakonskih rješenja, pri čemu treba koristiti najbolje komparativne prakse država sa osnovnim ciljem da se oblast javno-privatnih partnerstava uredi na odgovarajući način. Bosna i Hercegovina i pored postojanja zakonskog okvira u skladu sa ustavnim nadležnostima, ali ne posjeduje čvrste razvojne planove i ekspertiska znanja za veće projekte javno-privatnog partnerstva, kao ni institucije koje bi unaprijedile proces pripreme ovih složenih projekata, što implicira da se u takvoj poziciji i ne mogu u budućnosti očekivati neki značajniji rezultati na tom polju. Neophodno je da se sveobuhvatna zakonska i ostala regulativa u toj oblasti uskladi sa zahtjevima i standardima Evropske unije, jer bi se na taj način situacija sigurno promijenila na bolje. Za sve to je potrebna politička volja, ali se kao bitna pretpostavka nameće istovremno i promjena percepcije bosanskohercegovačkih stanovnika u pravcu demokratskih vrijednosti, od čega u konačnici i ovisi i budućnost efikasnog povezivanja javnog i privatnog sektora u Bosni i Hercegovini.

LITERATURA

[1] Akintoye, A., Beck, M., Hardcastle, C., Public-Private Partnerships Managing Risk and Opportunities, Oxford, Blackwell, Science, 2006
[2] Barković, I., Širić, M., „Uloga i značaj javno-privatnog partnerstva u Republici Hrvatskoj - izabrani primjeri“, UDK 658.3(497.5), pregledni članak,

Ekonomski vjesnik ISSN 1847-2206, Osijek, 2014, str.185, (<https://hrcak.srce.hr/file/87606>)
[3] Bailey, N., Towards a research agenda for public-private partnership in the 1990's, Local Economy, (8), 1994
[4] Bettignies, J-E, Ross, T.W., „The Economics of Public-Private Partnerships“, Sauder School of Business, University of British Columbia, Canadian Public Policy, vol. XXX, (2), 2004
[5] Čolaković, N., Bahtić, S., Hujdurović, E., „Značaj reformskih procesa u javnom sektoru u državama Zapadnog Balkana“, Univerzitetska hronika» broj 12, vol 6., br1., Univerzitet u Travniku, 2014, <https://casopis.fmpe.edu.ba/index.php/archive>
[6] Juričić, D., Ekonomija javno-privatnog partnerstva, UDK 334.012.35, Ekonomski pregled 59 (7-8) 452-468, 2008, str.454, <https://hrcak.srce.hr/file/40549>. pristupljeno 06.05.2020.)
[7] Muratović, H., Fehrić, F., Čolaković, N., „Uticaj osposobljenosti menadžmenta na kreiranje svijesti o potrebi reformisanja javnog sektora“, „Univerzitetska hronika“ br. 13, Vol. VII, Broj 1, 2015, <https://casopis.fmpe.edu.ba/index.php/archive>,
[8] Yescombe E.R., JPP-načela politike i finansiranje, Mate Zagreb, 2007
[9] OECD, „Načela javnog upravljanja javno-privatnim partnerstvima“ (Principles of Public Governance of Public-Private Partnerships), 2012
[10] Evropski revizorski sud; Tematsko izvješće, 09/2018, <https://op.europa.eu/webpub/eca/special-reports/ppp-9-2018/hr>,
[11] European Commission Directorate – General Regional Policy, Guidelines for Successful Public - Private Partnerships, Brussels, 2003,
[12] Green Paper on PPP and Community law on public contracts and concessions, 2004, COM(2004)327,
[13] <https://data.eib.org/epec>
[14] <https://narodne-novine.nn.hr>
[15] <http://www.sluzbenilist.me>,

- [16] <http://media.institut-alternativa.org>,
pristupljeno 28.04.2020.
- [17] <https://data.eib.org/epec>
- [18] <https://parco.gov.ba>,
- [19] <https://www.slglasnik.org>
- [20] <https://eu-monitoring.ba>

INFORMACIONE TEHNOLOGIJE U FUNKCIJI EKONOMSKOG RAZVOJA

INFORMATION TECHNOLOGIES IN THE FUNCTION OF ECONOMIC DEVELOPMENT

Sadik Bahtić*

Ramo Isak**

Emina Čolaković***

SAŽETAK

Cilj istraživanja rada su „Informacione tehnologije u funkciji ekonomskog razvoja“. U okviru ovog naslova potrudili smo se da na što bolji i koncizniji način predstavimo razloge zbog čega informacione tehnologije utječu na ekonomski razvoj. Unutar ovog rada, putem istraživanja došli smo do podataka o tome da najrazvijenije zemlje svijeta svoj ekonomski razvoj baziraju upravo na razvoju i implementaciji najnovijih informacionih tehnologija, te da ključ razvoja zemlja koje su trenutno u razvoju, a naravno i nerazvijenih zemalja leži u primjeni informacionih tehnologija.

Ključne riječi: informacione tehnologije, internet, poslovno okruženje, ekonomski razvoj, Bosna i Hercegovina.

Keywords: information technologies, internet, business environment, economic development, Bosnia and Herzegovina.

ABSTRACT

The aim of the research is “Information technologies in the function of economic development”. Within this title, we tried to present in the best and most concise way the reasons why information technology affects economic development. Within this paper, through research we came to the data that the most developed countries in the world

base their economic development on the development and implementation of the latest information technologies, and that the key to the development of currently developing and underdeveloped countries lies in the application of information technology.

UVOD

Danas, kada se život ne može zamisliti bez Interneta, te generalno informacione tehnologije predstavljaju ključne nosioce inovativnih procesa i procesa ekonomskog razvoja. Mnogi smatraju da su informacione tehnologije, a posebno Internet kao jedna od inovacija informacionih tehnologija, najvažnija inovacija poslije drugog svjetskog rata. Informacione tehnologije su danas ključne za sve sfere života, te utječu na poboljšanje kvaliteta života ljudi do poboljšanja kvaliteta poslovanja. Drugim riječima, informacione tehnologije su promijenile način života ljudi, njihovih međusobnih komunikacija i njihovog načina rada, te su ih uvele u novo informaciono društvo, tako dokazujući da su ključni preduslov kako za društveni, tako i za ekonomski razvoj. Budući da je tema našeg rada „Informacione tehnologije u funkciji ekonomskog razvoja“ potrebno je dati detaljan prikaz nekoliko pojmova koji se vežu za bolje razumijevanje ovog koncepta. Rad pod naslovom „Informacione tehnologije (IT)“ bazira se na detaljnijem pojašnjenju pojma

* - Fakultet za menadžment i poslovnu ekonomiju Univerziteta u Travniku

** - Condor d.o.o. Zenica

*** - Pravni fakultet Univerziteta u Sarajevu (student II ciklusa studija)

informativnih tehnologija, kao i značaja njihovog razvoja za društvo i za nacionalne ekonomije. Poseban dio unutar ovog naslova posvećen je utjecaju informativnih tehnologija na poslovno okruženje, budući da je poslovno okruženje jedan od nosioca ekonomije svake zemlje. Takođe, dio u ovom radu posvetili smo utjecaju informativnih tehnologija na ekonomski razvoj Bosne i Hercegovine, s obzirom da je Bosna i Hercegovina naša zemlja, a istovremena i zemlja u razvoju koja ima veliki potencijal za ekonomski rast i razvoj.

INFORMACIONE TEHNOLOGIJE (IT)

Pojam i razvoj IT-a

Danas, kad su informacione tehnologije (skraćeno IT) prisutne u svim sferama čovjekovog života neophodno je razumjeti na šta se odnosi sam pojam informativnih tehnologija i kako i zbog čega su se informacione tehnologije kao takve razvijale. Postoji mnogo definicija informativnih tehnologija i poprilično je teško konstruisati konciznu definiciju koja bi na najbolji način predstavila informacione tehnologije. Jedna od njih definiše informacione tehnologije kao „skup različitih elemenata i vještina za kreiranje, čuvanje i prenošenje informacija u različitim vidovima.“¹ Jedna od organizacija koja je definisala informacione tehnologije je i Information Technology Association of America (ITTA), te se prema njoj informacione tehnologije mogu definisati kao „proučavanje, projektovanje, razvoj, primjenu, podršku ili upravljanje informacionim sistemima zasnovanim na računarima, posebno softverskih aplikacija i računarskog hardvera.“²

Prema Pantić osnovne komponente informativnih tehnologija su:

- informacije i znanje kao strateški resurs;
- sistemi zasnovani na kompjuterima;

- arhitektura IT-a usklađena sa organizacijom;
- razvoj i upravljanje kompjuterskim aplikacijama i
- menadžment upravljanja.

Za informacione tehnologije se može reći da su promijenile čovjekov život na mnogo načina i danas predstavljaju neophodnost za svakog pojedinca, a posebno za svaku organizaciju. Razvoj informativnih tehnologija pratio je i razvoj novih aplikacija, kao i novih mreža informativnih tehnologija. No, važno je napomenuti da su informacione tehnologije još uvijek u različitim stadijima razvoja i primjene u različitim dijelovima svijeta. Analogno prethodno rečenom, u visoko razvijenim zemljama implementacija, prisustvo i razvoj novih informativnih tehnologija je na visokom nivou, te su ove zemlje upravo svoj ekonomski rast i razvoj ostvarile zahvaljujući prednostima informativnih tehnologija, o čemu će više biti riječi u nastavku mog seminarskog rada. Kada je riječ o razlikama u razvoju i implementaciji informativnih tehnologija u različitim zemljama, tada je, također, važno istaknuti da sve više postoji inicijativa da se poslovne aktivnosti koje su zasnovane na informacionim tehnologijama premjeste u zemlje u razvoju ili u nerazvijene zemlje upravo iz razloga da bi i te zemlje mogle ekonomski „narasti“, te se razvijati. Ovaj trend trenutno je najprisutniji u pojedinim zemljama Azije, ali i zemljama u tranziciji u Evropi. Pantić ističe da je Internet jedna od najvažnijih inovacija koje su uzrokovale razvoj informativnih tehnologija, te navodi da se Internet smatra pokretačem promjena, kako u društvu, tako i ekonomiji jednog društva.

UTJECAJ IT-A NA POSLOVNO OKRUŽENJE

Kada je riječ o poslovnom okruženju, tada je, također, važno istaknuti da je, danas, skoro pa nemoguće poslovati bez upotrebe barem jednog segmenta informativnih

1 Pantić, P. (2014). Uticaj informacione tehnologije na obavljanje ekonomske djelatnosti.

2 Stankić, R. (2014). Information Technology.

tehnologija. I upravo u vremenu kada moderne informacione tehnologije dominiraju, praćenje tehnoloških dostignuća jedan je od načina na koji organizacije mogu povećati svoju efikasnost i efektivnost u poslovanju. Nuković ističe važnost elektronskih sistema i smatraju da elektronski sistemi predstavljaju jednu od najvažnijih informacionih tehnologija u strategiji jedne organizacije.³ Uvođenjem elektronskih servisa, poslovno okruženje, ali i država mogu imati neopisivo velike koristi zbog toga što poslovanje postaje efikasnije, optimalnije i efikasnije, a čovjekov rad je olakšan u mnogo čemu. Upravo prethodno spomenuto pojednostavljivanje rada je jedna od najvažnijih uloga informacionih tehnologija budući da one organizacijama omogućavaju visoki stepen automatizacije i efikasnosti proizvodnje, zatim visok stepen decentralizacije organizacije, fleksibilan nastup na tržištu, povezanost sa dobavljačima i kupcima u stvarnom vremenu, te ubrzanje isporuke i smanjenje troškova proizvodnje i administracije.

Neke od promjena uzrokovane informacionim tehnologijama, a koje su direktno ili indirektno utjecale na poslovno okruženje su:⁴

- promjene koje su donijele telekomunikacije;
- rad i učenje na daljinu;
- elektronsko bankarstvo;
- elektronski novac;
- Internet kupovina i prodaja i sl.

Menadžment unutar organizacija doživio je „procvat“ kada je riječ o prednostima i mogućnostima koje su donijeli razvoj i implementacija informacionih tehnologija. O čemu je riječ? Naime, riječ je o procesima menadžerskog upravljanja i odlučivanja, kao što su ES (Expert System) ili DSS (Decision Support System). Ovi informacioni sistemi menadžerima svih linija omogućili su

donošenje najkvalitetnijih i najoptimalnijih odluka, a njihovim organizacijama ogromne konkurentske prednosti kada je riječ o tržištu. Konkurentske prednosti je, posebno danas u vrijeme globalizacije kada je bitno imati prave informacije i znati upravljati njima, teško ostvariti, ali i zadržati. Upravo zbog toga su informacione tehnologije jedan od najznačajnijih izvora konkurentskih prednosti. Drugim riječima, danas se koncept globalne organizacije i jake konkurencija zasniva na novim vrstama pristupa kada je riječ o obavljanju poslovne djelatnosti, te je upravo Internet jedna od ključnih tehnologija koja je omogućila obavljanje tih djelatnosti. „Uspješne firme koje su implementirale nove sisteme poslovanja nisu pale u zamku vjerujući da, biti prvi na tržištu, znači dovoljno za garantovanu trajnu konkurentnu prednost. One su utemeljile jednu od najvažnijih strategija: nije dovoljno samo biti prvi, neophodno je biti najbolji. Prethodni period naglog rasta e-poslovanja omogućio je mnogima da nauče jednu izuzetno važnu lekciju: samo integracija starog i novog, kombinovanjem sa naprednijim izvršavanjem operativnosti (koje je mnogo bitnije od same brzine) preokreće tehnološke inovacije u održivu komparativnu prednost“.

INFORMACIONE TEHNOLOGIJE U FUNKCIJI EKONOMSKOG RAZVOJA

Ekonomski razvoj: pojam i važnost

Ekonomski razvoj se može definisati kao „dugoročni proces održivog porasta proizvodnje i dohotka praćen strukturnim poboljšavanjem pri njihovom stvaranju i raspodjeli čiji je cilj, u dugom roku, uvećavanje mogućnosti zadovoljavanja ukupnih potreba te zajednice (države), odnosno neprekidni porast životnog standarda, finansijske samostalnosti i političkih sloboda stanovništva.“⁵ Prethodno istaknuta definicija na najbolji način objašnjava sam

³ Nuković, M., Nuković, J. (2012). Informacione tehnologije i savremeni trendovi poslovanja u Srbiji.

⁴ Pantić, P. (2014). Uticaj informacione tehnologije na obavljanje ekonomske djelatnosti.

⁵ Bahtić, S. (2015) Ekonomski razvoj. Travnik: Univerzitet u Travniku.

pojam ekonomskog razvoja, ali ističe i njegovu važnost kroz njegov konačni cilj. Upravo važnost ekonomskog razvoja se ogleda u sljedećim komponentama, koje su već uključene u prethodno datu definiciju ekonomskog razvoja. Riječ je o:

- uvećanju mogućnosti zadovoljavanja ukupnih potreba države;
- neprekidnom porastu životnog standarda;
- neprekidnom porastu finansijske samostalnosti i
- neprekidnom porastu političkih sloboda stanovništva.

Prilikom govora o ekonomskom razvoju, jako je važno shvatiti da ekonomski razvoj i ekonomski rast nisu sinonimi, te da se kao takvi ne smiju koristiti. Zbog toga je važno znati razliku između ekonomskog razvoja i ekonomskog rasta. Naime, ekonomski rast se može definisati kao „povećanje količine proizvedenih dobara i usluga ili realnog dohotka u ukupnom iznog po stanovniku (ili per capita) u okvirima zajednice i u određenom vremenskom periodu“. Neka država može ekonomski i rasti i razvijati se ukoliko u periodu od najmanje 3 godina ima rast BDP-a od najmanje 5%.

Kada je riječ o ekonomskom razvoju, tada je važno i nabrojati faktore ekonomskog razvoja. Riječ je o:⁶

- stanovništvu;
- prirodnim i energetske resursima;
- kapitalu i kapitalnim dobrima;
- tehnološkim promjenama;
- organizacijama i preduzetništvu i
- obrazovanju i znanju kao ključnom razvojnom faktorom.

Upravo jedan od ključnih faktora ekonomskog razvoja su i tehnološke promjene, što podrazumijeva i informacione tehnologije o čijoj funkciji u ekonomskom razvoju ćemo pisati u nastavku našeg seminarskog rada.

UTJECAJ IT-A NA EKONOMSKI RAZVOJ

Prema Avgerou postoji mnogo savremenih teorije ekonomskog razvoja koje ističu važnost informacionih tehnologija.⁷ Jedan od njih je i Neo-Schumpeterian-ova teorija koja opisuje međusobni utjecaj i isprepletenost tehnoloških inovacija, ekonomskog razvoja i socijalnih i institucionalnih promjena, te ističe važnost informacionih tehnologija kada je riječ o budućem ekonomskom rastu i razvoju. Ova teorije je bitna zbog toga što govori o svakodnevnosti određenih tipova informacionih tehnologija u određenim periodima ekonomskog razvoja. Informacione tehnologije su označene kao „one koje prožimaju“ ukoliko njihova primjena utječe na skoro sve sektore unutar ekonomije. Detaljnije objašnjeno, informaciona tehnologija ima „prožimajuće“ ekonomske efekte ako:

- kreira široki rang novih proizvoda i usluga;
- smanjuje troškove i poboljšava performanse procesa, usluga i proizvoda u velikom broju sektora unutar ekonomiju;
- dobiva široko socijalno prihvaćanje od strane društva unutar ekonomije i
- stvara jak industrijski interen kao sredstvo profitabilnosti i konkurentske prednosti.

Jako je važno istaknuti da su mnoge analize pokazale da su informacione tehnologije najvažnija inovacija nakon Drugog svjetskog rata, te se smatra da su informacione tehnologije u centru trenutnog petog vala tehnoloških promjena u većini industrijalnih zemalja. Informacione tehnologije su bile upravo te koje su uvele ljudsko društvo u fazu transformacije iz industrijskog doba u informaciono doba.⁸ Pantić (2014) ističe da

⁷ Avgerou, C, (2010). How can IT enable economic growth in developing countries? (Kako IT može omogućiti ekonomski razvoj u zemljama u razvoju). London: London School of Economic & Political Science.

⁸ Đorđević, G. (2012). Uticaji ICT informacionog

⁶ Bahtić, S. (2015) Ekonomski razvoj. Travnik: Univerzitet u Travniku.

su zemlje članice Evropske Unije još prije 20 godina, 1999. godine započele sa projektom takozvane elektronske Evrope (e-Evrope). Ovaj projekat podrazumijava dostupnost informacija i informacionih tehnologija velikom dijelu stanovništva Evrope i to bez obzira na razlike, kako geografske, tako i socijalne. Projekat e-Evrope podrazumijeva i razvoj savremenog načina realizacije javnih i zdravstvenih usluga, prilagođavanje obrazovanih sistema potrebama savremenog društva i prilagođavanje poslovnih sistema savremenim uslovima poslovanja i zahtjevima poslovnog okruženja. Kada je riječ o najnovijim inicijativama Evropske Unije, važno je spomenuti Digitalnu Agendu za Evropu 2020, koje predstavlja vodeću inicijativu za pametan i održiv ekonomski rast i razvoj. Ono što je cilj Evropske Unije, kada govorimo o Digitalnoj Agendi jeste to da se ona fokusira na informacionim tehnologijama 21. stoljeća, kao i na Internet uslugama, a sve u cilju promovisanja ekonomskog prosperiteta i unapređenja poslovanja i svakodnevnog života građana Evropske Unije.⁹

Dakle, ono što karakteriše Digitalnu Agendu za Evropu jeste 7 ključnih oblasti akcije:¹⁰

- stvaranje jedinstvenog digitalnog tržišta;
- poboljšanje okvira uslova za interoperabilnost između proizvoda i usluga informaciono-komunikacione tehnologije;
- povećanje Internet povjerenja i sigurnosti;
- garantovanje obezbjeđivanja mnogo bržeg pristupa Internetu;
- podsticanje investicija u istraživanje i razvoj;
- povećanje digitalne pismenosti, vještina i inkluzije i
- primjena informaciono-komunikacione

društva na društveno-ekonomski razvoj. Beograd: Fakultet za trgovinu i bankarstvo Alfa Univerziteta.

⁹ Stojanović, M., Regodić, D. (2016). Uticaj informaciono-komunikacionih tehnologija na ekonomski rast. Beograd: Univerzitet Singidunum

¹⁰ Web stranica Evropske komisije (<https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/digital-agenda-europe>).

tehnologije za rješavanje društvenih izazova (klimatske promjene, zdravstveni troškovi, starenje stanovništva i slično).

Danas su, gotovo sve nacionalne ekonomije prepoznale informacione tehnologije kao glavni i ključni faktor kada je riječ o utjecaju koji ima na ekonomski rast i ekonomski razvoj, te je veliki broj ekonomija započeo projekat takozvanog elektronskog društva (e-društva) u cilju stvaranja digitalno pismenog društva u kojem bi svakog građana, poslovni sistem i državnu instituciju približili digitalnom dobu. Informacione tehnologije su utjecale na promjene u svim aspektima društva, a zemljama omogućile ekonomski rast i razvoj kroz:

- povećanje efikasnosti rada;
- smanjenje troškova;
- ekonomski rast i razvoj;
- povećanje zaposlenosti i
- poboljšanje kvaliteta života građana.

Kada je riječ o informacionim tehnologijama u funkciji ekonomskog razvoja, tada je neophodno spomenuti koncept takozvane „nove ekonomije“. Ovaj koncept se prvi put pojavio krajem 90tih godina 20.vijeku kada je Američka ekonomija doživjela pravi procvat i ekonomski se razvila upravo zahvaljujući primjeni informacionih tehnologija. Pod pojmom nova ekonomija, uobičajeno se koriste još i nazivi „digitalna ekonomija“ ili „Internet ekonomija“, a sam pojam se odnosi na utjecaj informacionih tehnologija na obavljanje svih vrsta ekonomskih djelatnosti, sa ključnom funkcijom koja se ogleda u ekonomskom razvoju.

Ekonomski razvoj uslovljen implementacijom informacionih tehnologija podrazumijeva smanjivanje ili ukidanje industrijskih, korporativnih i, konačno, geografskih granica, što omogućava i potrošačima i organizacijama da imaju globalni pristup. Drugim riječima, stepen tehnoloških promjena koji je karakterističan za današnju takozvanu globalnu ekonomiju, ali i sve veći stepen korištenja informacionih tehnologija doveo je do toga da se

tradicionalni oblici poslovanja mijenjaju, razvijaju i unapređuju, a veliki dio samog poslovanja prenosi se na Internet. Đorđević ističe da su e-trgovina i e-poslovanje posebno značajne oblasti za ekonomski razvoj jedne zemlje. Takođe, Đorđević ističe da osnovni simboli nove ekonomije postraju cyber prostori, kompjuteri, kompjuterske mreže, informacioni tokovi i informacioni sadržaji u digitalnoj formi, te da su informacione tehnologije glavni nosioci ekonomskog razvoja i modernizacije svakog društva. Upravo to je razlog zbog kojeg zemlje, koje su se već razvile značajno zahvaljujući informacionim tehnologijama, nastavljaju i dalje investirati u razvoj i implementaciju informacionih tehnologija.¹¹

UTJECAJ IT-A NA EKONOMSKI RAZVOJ BOSNE I HERCEGOVINE

Bosna i Hercegovina se nalazi među posljednjim zemljama u Evropi kada je

11 Đorđević, G. (2012). Uticaji ICT informacionog društva na društveno-ekonomski razvoj. Beograd: Fakultet za trgovinu i bankarstvo Alfa Univerziteta.

Tabela 1 .BDP Bosne i Hercegovine (2007-2016)

ESA 2010	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
BDP, mil. KM	23.494	26.187	25.971	26.035	26.844	27.510	28.241	28.335	29.695	31.034	32.299
Nominalne stope rasta (%)		11,46	-0,82	0,24	3,11	2,48	2,66	0,33	4,80	4,51	4,08
Realne stope rasta (%)		3,44	-3,47	-0,33	1,77	-0,02	2,10	0,62	4,06	3,42	3,37

Izvor: Agencija za statistiku Bosne i Hercegovine (2018)

Iako trenutno Bosna i Hercegovina ima nešto veće stope rasta nego druge zemlje Evropske Unije, dok je trenutni nivo razvijenosti Bosne i Hercegovine daleko niži od prosjeka Evropske Unije, te su potrebne jako veće stope rasta da bi se Bosna i Hercegovina približila nivou ekonomske razvijenosti Evropske Unije. Upravo mogućnosti ekonomskog razvoja Bosne i Hercegovine leže u primjeni prednosti informacionih tehnologija.

Naredna tabela (Tabela 2) daje prikaz učešća IT sektora u BDP-U Bosne i Hercegovine u

riječ o uspjehu ekonomije, kao i uvjeta za poslovanje. Glavni razlozi za ovakvo stanje bosanskohercegovačke ekonomije su posljedice ratnih razaranja, loši modeli privatizacije, te politička neslaganja na svim nivoima vlasti. No, uprkos ogromnim nedostacima u cjelokupnom ekonomskom sistemu Bosne i Hercegovine, Bosna i Hercegovina predstavlja malu državu sa ogromnim potencijalom za ekonomski rast i razvoj. Jedan od najvažnijih pokretača razvoja bosanskohercegovačke ekonomije svakako su informacione tehnologije. Pored poboljšanja makroekonomskih indikatora, implementacijom i ulaganjem u informacione tehnologije Bosne i Hercegovina bi mogla povećati efektivnost i efikasnost u poslovnim sektoru, ali i riješiti neke od demografskim problema (odljev mozgova, iseljavanje mlade populacije i starenje radne snage).

Naredna tabela (Tabela 1) daje prikaz kretanja bruto domaćeg proizvoda (BDP-a) Bosne i Hercegovine zajedno sa nominalnim i realnim stopama rasta u periodu od 2007 do 2017.

periodu 2014., 2015. i 2016. godine.

Tabela 2. Učešće IT sektora u BDP

Kategorija	Makroekonomski pokazatelji			Odnos 2016/2014	Odnos 2016/2015
	2014	2015	2016		
BDP (ESA 2010)	28.365.000.000	29.666.000.000	30.862.000.000	108,80%	104,03%
Nominalne stope rasta	-0,03%	4,59%	4,03%	13433,00%	87,80%
Realne stope rasta	0,25%	3,84%	2,92%	1168,00%	76,04%
Prihod od prodaje IT kompanija	365.373.767	357.762.655	409.618.271	112,11%	114,49%
Udio prihoda prodaje IT kompanija u BDP-u	1,29%	1,21%	1,33%	103,04%	110,06%
Izvoz roba i usluga	9.299.204.000	9.884.363.000	10.587.840.000	113,86%	107,12%
Učešće izvoza roba i usluga u BDP-u	32,78%	33,32%	34,31%	104,65%	102,97%
Izvoz usluga	2.679.520.000	2.916.800.000	3.005.770.000	112,18%	103,05%
Učešće izvoza usluga u ukupnom izvozu	28,81%	29,51%	28,39%	98,52%	96,20%
Izvoz IT usluga	67.318.662	98.327.335	133.595.958	198,45%	135,87%
Učešće izvoza IT usluga u ukupnom izvozu usluga	2,51%	3,37%	4,44%	176,91%	131,85%

Izvor: Arnaut, Jerković (2017)

Prema tabeli (Tabela 2) koju su obradili autori Arnaut i Jerković vidljivo je da:¹²

- je IT sektor povećao svoje učešće u BDP za 3,04% u odnosu na 2014. godinu;
- je izvoz roba i usluga u posmatranom periodu rastao 13,86%, dok je izvoz usluga rastao nešto sporije (+12,18%);
- iako je prisutan sporiji rast izvoza svih usluga, izvoz IT usluga se povećao za 76,91% i u 2016 je zabilježeno učešće od 4,44% što znači da je rast izvoza usluga dobrim dijelom uzrokovan rastom izvoza usluga iz IT sektora.
- je Bosna i Hercegovina povećala izvoz usluga za 326, 52 miliona KM, od čega je izvoz usluga iz IT sektora činio 66,28 miliona KM ili 20,30%. Drugim riječima jedna petina rasta izvoza usluga se odnosi na usluge iz IT sektora.

Ono što bi trebalo da Bosna i Hercegovina uradi da bi utjecala na povećanje ekonomskog razvoja, kada su u pitanju informacione tehnologije je:¹³

¹² Agencija za statistiku Bosne i Hercegovine (2018) Bruto domaći proizvod – Rashodni pristup. Sarajevo: Agencija za Statistiku.

¹³ Arnaut, E., Jerković, D. (2017) Utjecaj sektora

- Bosna i Hercegovina bi trebala povećati razinu svjesnosti kada je u pitanju rastući značanja sektora informacionih tehnologija;
- Bosna i Hercegovina bi trebala uključiti sektor informacionih tehnologija u razvojne strategije svih razina bosanskohercegovačke vlasti;
- Bosna i Hercegovina bi trebala prilagoditi sisteme obrazovanja u skladu sa potrebama sektora informacionih tehnologija;
- Bosna i Hercegovina bi trebala stvoriti povoljan ambijent za razvoj sektora informacione tehnologije, kako u ekonomskom, tako i u pravnom smislu;
- Bosna i Hercegovina bi trebala donijeti zakonska rješenja da bi sektor informacionih tehnologija mogao da napreduje;
- Bosna i Hercegovina bi trebala poticati zapošljavanje mladih u IT sektoru;
- Bosna i Hercegovina bi trebala osigurati poreske i druge olakšice za start-up kompanije u sektoru informacionih tehnologija;

informacionih tehnologija na ekonomski razvoj Bosne i Hercegovine. Vitez.

- Bosna i Hercegovina bi trebala jačati kapacitete institucija koje promiču IT sektor.

ZAKLJUČAK

Na osnovu relevantnih pokazatelja i svega iznesenog u radu, možemo zaključiti da je i Bosna i Hercegovina jedna od zemalja koja je na samom početku razvoja takozvanog informacionog društva, te na početku razvoja sektora informacionih tehnologija. Za Bosnu i Hercegovinu je ključno da ulaže u razvoj i implementaciju informacionih tehnologija, budući da IT predstavljaju ključni faktor koji može pomoći prilikom ekonomskog razvoja Bosne i Hercegovine. Upravo zbog toga su potrebne dobre nacionalne strategije kada je riječ o razvoju i implementaciji informacionih tehnologija, kao što su strategije razvoja telekomunikacijske infrastrukture, odlične institucionalne i zakonske osnove, te sve ostale aktivnosti preduzete na unapređenju znanja i podizanja nivoa svijesti, sobzirom da svijet ulazi u novu eru ekonomskog razvoja i poslovanja. S obzirom da živimo u modernom, takozvanom informacionom društvu, logično je da informacione tehnologije imaju centralnu i ključnu poziciju u proizvodnji i ekonomiji. Informacione tehnologije se smatraju generičkom tehnologijom ogromnog značaja za ukupni društveni i ekonomski razvoj svake zemlje, te ulaganja u informacione tehnologije danas predstavljaju potrebnu i nužnost, a ne luksuz kako je to ranije vjerovano. Ono što je posebno važno istaknuti jeste da su razlike u razvijenost zemalja, društvenih grupa, ili pojedinaca u direktnom odnosu sa razlikom u stepenu primjene informacionih tehnologija. Jednostavnije, riječ je o tome da su najrazvijenije zemlje svoj ekonomski razvoj bazirale na primjeni koristi informacionih tehnologija, dok ostale zemlje (zemlje u razvoju i nerazvijene zemlje) tek trebaju da prate primjer najrazvijenih zemalja.

LITERATURA

- [1] Arnaut, E., Jerković, D. (2017) Utjecaj sektora informacionih tehnologija na ekonomski razvoj Bosne i Hercegovine. Vitez.
- [2] Avgerou, C. (2010). How can IT enable economic growth in developing countries? (Kako IT može omogućiti ekonomski razvoj u zemljama u razvoju). London: London School of Economic & Political Science
- [3] Bahtić, S. (2015) Ekonomski razvoj. Travnik: Univerzitet u Travniku
- [4] Đorđević, G. (2012). Uticaji ICT informacionog društva na društveno-ekonomski razvoj. Beograd: Fakultet za trgovinu i bankarstvo Alfa Univerziteta
- [5] Nuković, M., Nuković, J. (2012). Informacione tehnologije i savremeni trendovi poslovanja u Srbiji
- [6] Pantić, P. (2014). Uticaj informacione tehnologije na obavljanje ekonomske djelatnosti
- [7] Stankić, R. (2014). Information Technology.
- [8] Stojanović, M., Regodić, D. (2016). Uticaj informaciono-komunikacionih tehnologija na ekonomski rast. Beograd: Univerzitet Singidunum.
- [9] Web stranica Evropske komisije (<https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/digital-agenda-europe>).
- [10] Agencija za statistiku Bosne i Hercegovine (2018) Bruto domaći proizvod – Rashodni pristup. Sarajevo: Agencija za Statistiku.

STRATEGIJE INTERNACIONALIZACIJE ADHOKRATSKIH ORGANIZACIJA IZ BOSNE I HERCEGOVINE

INTERNATIONALIZATION STRATEGIES OF ADHOCRATIC ORGANIZATIONS FROM BOSNIA AND HERZEGOVINA

Nerman Ljevo*

SAŽETAK

Adhokratske organizacije su poseban oblik organizacija prema teoriji Henry – a Mintzberga. Ove organizacije su veoma specifične, te imaju određene karakteristike definirane varijablama organizacijskog konteksta, kao što su: okruženje, moć, starost, veličina, poslovna strategija i tehnički sistem. Kroz rad se pokušava ispitati kakve izvozne aktivnosti imaju adhokratske organizacije iz Bosne i Hercegovine, kakvi su motivi internacionalizacije te da li varijable organizacijskog konteksta, koje su definirane Mintzbergovom teorijom imaju utjecaj na proces izbora strategije internacionalizacije. Na uzorku od 25 izvozno orijentiranih adhokratskih organizacija došlo se do važnih saznanja u ovoj oblasti.

Ključne riječi: adhokratija, organizacije, strategija, internacionalizacija.

Keywords: adhocracy, organizations, strategy, internationalization.

ABSTRACT

Adhocratic organizations are a special form of organizations according to the theory of Henry Mintzberg. These organizations are very specific, and have certain characteristics defined by organizational context variables, such as: environment, power, age, size, business strategy and technical system. The paper attempts to examine the export activities of adhocratic organizations from Bosnia and Herzegovina, what are the motives for internationalization, and

whether the variables of the organizational context, which are defined by Mintzberg's theory, have an impact on the process of choosing an internationalization strategy. A sample of 25 export-oriented adhocratic organizations yielded important findings in this area.

1. UVOD

Svaka organizacija ima svoj bazični tip, odnosno bazičnu konfiguraciju, prema teoriji Henry – a Mintzberga, koja je nastala 1979. godine. Iako je danas više od 40 godina od dana nastanka ove teorije, ova teorija u mnogim oblastima zauzima veoma značajnu poziciju. Prema teoriji bazičnih tipova organizacije, postoji 5 osnovnih oblika organizacije, a to su: jednostavna, adhokratska, profesionalna, mašinska i divizionarna organizacija. Svaka od ovih organizacija ima svoje specifičnosti, a one su definirane varijablama organizacijskog konteksta, kao što su: okruženje, moć, starost i veličina, poslovna strategija i tehnički sistem/tehnologija. Shodno karakteristikama svake od ovih varijabli, može se reći kojoj organizacijskoj konfiguraciji pripada određena organizacija. S obzirom na to da dolazi do naglog rasta i razvoja tržišta, organizacije se više ne zadovoljavaju samo na domaćem tržištu, već i na inostranom tržištu pokušavaju pronaći šansu kako bi postigle bolje poslovne rezultate. Stoga je značajno ispitati strategije internacionalizacije (direktan izvoz, indirektan izvoz, franchising, licenca, greenfield, brownfield, ugovorena prodaja u inostranstvu, ugovorena proizvodnja u inostranstvu), koje mogu biti iskorištene od

* - Fakultet za menadžment i poslovnu ekonomiju Univerziteta u Travniku

strane organizacija, kako bi osvojile inostrana tržišta. U fokusu rada naći će se adhokratske organizacije iz Bosne i Hercegovine (prema varijablama organizacijskog konteksta Henry – a Mintzberga), te njihove strategije internacionalizacije. Osnovni cilj rada jeste ispitati izvozne aktivnosti adhokratskih organizacija iz Bosne i Hercegovine, odnosno uspjeh adhokratskih organizacija iz Bosne i Hercegovine na stranom tržištu.

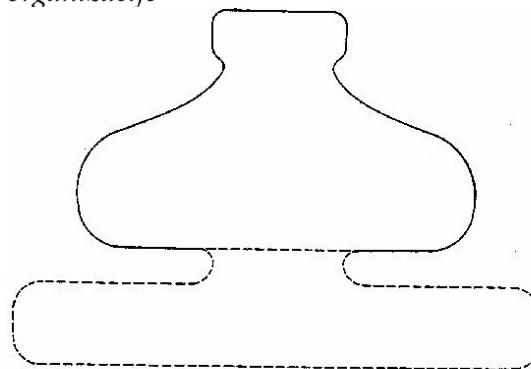
POJAM ADHOKRATSKE ORGANIZACIJE

Adhokratska organizacija je ona koja u svojoj osnovi nosi određene inovacije u proizvodnom procesu, ili procesu pružanja određenih usluga. Ove organizacije stavljaju fokus na na visoku fleksibilnost, na bazi koje stiču visoku konkurentsku poziciju, na organizacionu kulturu koja je podržana otvorenim sistemom, te na kontinuiranu spremnost za akciju (Khurosan, 2013). Adhokratija nastaje iz potrebe formalnih organizacija da budu sposobne prepoznati, razumjeti i riješiti probleme u vrlo složenim i turbulentnim okruženjima. Adhokratija ima tendenciju da bude daleko manje hijerarhijska nego što su to ostale formalne strukture. To je iz dva razloga. Prvo, jer je svrha adhokratije rješavanje specifičnih, često hitnih problema koje druge organizacijske konfiguracije nisu uspjele riješiti, više ovlasti za donošenje odluka imaju visoko obučeni tehnički stručnjaci čija reputacija ih identificira kao vješte i nekonvencionalne u svome pristupu. Drugo, jedinice i radne grupe adhokratije u kojima stručnjaci djeluju prilično su fluidne. Adhokratija toleriše, a ponekad čak i promovira trajne promjene u svojim podjedinicama (Desveaux, 2015). Adhokratije stvaraju infrastrukturu koja potiče inovacije i analitički pristup rješavanju problema (Harney, 2015). Organizacijska adhokratija može da se pojavi u dva oblika (Šunje A. i sar.):

operativna adhokratska organizacija – rješava probleme na zahtjev klijenata, temelji se na dobrim odnosima sa klijentima i

kontinuiranoj komunikaciji s njima; administrativna adhokratska organizacija – temelji se na radu projektnih timova, koji imaju različitu svrhu.

Slika 1. Izgled strukture adhokratske organizacije



Izvor: Csaba Management Skills

STRATEGIJE INTERNATIONALIZACIJE

Pod ekonomskom internacionalizacijom podrazumijeva se širenje poslovanja izvan domaćeg tržišta putem prodaje ili kupovine dobara (uvoz i izvoz), proizvodnje u inozemstvu, angažiranja stranih menadžera, strateških partnerstva (licence, franchising, joint venture i sl.) te otvaranja predstavništva ili preduzeća-kćeri (Perkov, Gregurić-Bajza, 2018). Osnovni cilj internacionalizacije jeste donošenje odluke o rastu i razvoju kompanije (Stoian, Rialp, Dimitratos, 2016), zarada i osvajanje stranog tržišta. Neke od strategija internacionalizacije su:

- Direktan izvoz - Riječ je o jednoj veoma često, ali i veoma ambicioznoj strategiji ulaska na strano tržište, koju organizacije mogu da koriste. Ovaj pristup je ujedno i najteži jer izvoznik lično radi na svakom aspektu izvoznog procesa od marketinškog istraživanja i planiranja do isporuke u inostranstvo i naplate potraživanja od ino kupca. Da bi se ostvarili dobri rezultati u ovakvom načinu izvoza potrebno je da menadžment utroši vrijeme i sredstva, naravno uz pomoć svih struktura koje

mogu pomoći, kao što su državna predstavništva u inostranstvu, špediteri, banke, i drugi (Brkić, 2008).

- Indirektan izvoz - Upotreba posrednika može omogućiti organizacijama da izvrše određene izvozne funkcije efikasnije, ili uz niže troškove, nego što bi to bio slučaj u samostalnom aranžmanu. Jedna od najvećih prednosti izvoza preko posrednika jeste ta što posrednici imaju prijeko potrebna znanja o stranom tržištu. Zahvaljujući indirektnom izvozu, organizacijama je omogućeno da izbjegnu direktne trgovinske troškove ulaska na međunarodna tržišta. Izvozni posrednici često pomažu svojim klijentima da uštede, tako što im pomažu u traženju novih kupaca i praćenju izvršenja ugovora (Fernandez-Olmos, D'íez-Vial, 2014).
- Franchising - Koncept kojim se neovisni entiteti upuštaju u međusobnu saradnju, u sklopu koje davatelj franchisinga (kao organizator sistema) prenosi na primaoca franchisinga, u zamjenu za odgovarajuću naknadu, recept za određenu poslovnu aktivnost. Odnosi između tih entiteta zasnivaju se na ugovoru i vode ka stvaranju franchising mreže, koja predstavlja odnos pravnih subjekta, koji su pravno neovisni i sa aspekta vlasništva i sa aspekta finansija, a koji su istovremeno homogeni na tržištu (Grzelak, Matejun, 2013).
- Licenca - jedna veoma široko rasprostranjenu strategiju na tržištu. Primjenjuje se u skoro svim industrijskim granama (od kompanija koje se bave softverom (Välimäki i Oksanen, 2002), do onih koje se bave trgovinom nekretnina, od proizvodnih (Tece, 2010) do uslužnih preduzeća (The business license handbook, 2005)).
- Zajednička ulaganja su oblik zajedničke (udružene) strategije gdje firme stvaraju savez, u kojem kombiniraju svoje resurse i mogućnosti (Aurora i Teixeira, 2012). Osnovni cilj ove strategije je uspostaviti jaču konkurentsku poziciju. Kompanije

mogu umanjiti negativne efekte konkurenata gradeći veće prepreke ulasku u granu kroz spajanje finansijskih sredstava, resurse, istraživanje i razvoj, proizvodnju i kanale distribucije (Channon, Sammut-Bonnici, 2017). „Zajedničko ulaganje“ pokazuje zajedničke investicije u kojima dvije ili više osoba, bilo legalno ili prirodno, udružuju svoj rad i resurse kako bi se postigli zajednički cilj, te podijelili dobit i snosili gubitak na način na koji je to ugovorom predviđeno (Gijić, Dimitrijević, 2015).

- Greenfield investicije predstavljaju najpoželjniji oblik ulaganja jer stvaraju novi proizvodni kapacitet i posljedično tome nova radna mjesta, omogućuju prijenos tehnologije i znanja, a mogu voditi i stvaranju povezanosti s globalnim tržištem budući da je inozemni ulagač obično neka multinacionalna kompanija (Bencerović, 2019).
- Brownfield investicije - Ovaj oblik investicija predstavlja strategiju ulaska na strano tržište koje podrazumjeva spajanje sa nekim preduzećem ili kupovinu postojećeg objekta (Bayar, 2017).
- Ugovorena proizvodnja u inostranstvu - Prema strategiji ugovorene proizvodnje proizvodi se mogu realizirati samo u zemlji sa čijim je preduzećem zaključen ugovor o proizvodnji ali često i u trećim zemljama (Hlušková, Sasikova, 2013).
- Staretrgija ugovorene prodaje u inostranstvu je posljednja strategija ulaska tržišta koja će biti analizirana u ovom dijelu. Riječ je o strategiji koja se, kao i prethodno navedene strategije, zasniva na ugovoru. Ugovor na kojem počiva ova strategija naziva se Ugovor o prodaji robe na međunarodnom tržištu.

REZULTATI EMPIRIJSKOG ISTRAŽIVANJA

Definiranje uzorka istraživanja

Unutar uzorka istraživanja nalaze se 24

kompanije. Osnovni kriteriji uzorkovanja bili su:

- Sve kompanije u uzorku su izvozno orijentirane;
- Sve kompanija u uzorku se nalaze u BiH i imaju sjedište u BiH.

Na osnovu parametara istraživačkog procesa, ustanovljeno je da li se radi o adhokratskim (inovativnim) organizacijama, u skladu sa postavkama Henry – a Mintzberga.

Osnovne postavke istraživanja

Kroz rad se pokušava ispitati koliko i u kojoj mjeri adhokratske organizacije postižu uspjeh na stranom tržištu. Metode istraživanja su: analiza, sinteza, indukcija, dedukcija, komparativna i statistička metoda. Uzorak istraživanja uključuje 25 adhokratskih organizacija, koje su iz BiH i koje su izvozno orijentirane. Na bazi prikupljenih informacija u istraživačkom postupku, došlo se do relevantnih podataka. Najveći izazov istraživanja bio je detektovati adhokratsku organizaciju kao takvu, prema Mintzbergovim postavkama, što je inicijalni zadatak istraživača. Potom, moglo se pristupiti obradi podataka, i donijeti relevantne zaključke.

Osnovna hipoteza istraživanja glasi: „Najčešća strategija internacionalizacije kod adhokratskih organizacija iz Bosne i Hercegovine je Brownfield.“

Pomoćna hipoteza br. 1. istraživanja glasi: „Najveći motiv internacionalizacije adhokratskih organizacija iz BiH jeste želja za profitom.“

Pomoćna hipoteza br. 2. istraživanja glasi: „Varijable organizacijskog konteksta koje opredjeljuju adhokratske organizacije imaju utjecaj na izbor strategije internacionalizacije.“

Prezentacija rezultata istraživanja

Od ukupnog broja ispitanika, njih 20 se nalazi u ulozi menadžera, dok se u 4 slučaja radi o vlasnicima kompanija. Najmanja

adhokratska organizacija imala je 14 uposlenika, dok je najveća imala 200. Analizirane adhokratske organizacije u prosjeku postoje 25 godina. Najviše uposlenika ima minimalno završen I ciklus studija. Čak 45,8% analiziranih adhokratskih organizacija izvozi na tržište Evropske Unije.

Empirijskim istraživanjem potvrđene su osnovne postavke teorije Henry – a Mintzberga, a to su: okruženje adhokratske organizacije je kompleksno i dinamično, a moć je u ekspertima. Riječ je malim i mladim organizacijama, čija je osnovna strategija diferencijacija. Osnova tehnološkog razvoja ovih organizacija je mikroprocesor, a osnovni element njihove tehnostrukture je osoblje podrške. Baza ove organizacije je inovacija. Sve analizirane organizacije su iz BiH, te su izvozno orijentirane. Nakon što su zadovoljene osnovne postavke procesa uzorkovanja, može se zaključiti da je uzorak relevantan, te je kao takav polazna osnova za dalju analizu u istraživačkom procesu. Prije svega, prikazati će se analizirani motivi internacionalizacije kod adhokratskih organizacija (Tabela 1).

Na osnovu podataka iz tabele, može se vidjeti koji su to najčešći motivi za izvozne aktivnosti za adhokratske organizacije. Kao što se može vidjeti, ovaj tip konfiguracija se odlučuje za izvozne aktivnosti najčešće iz četiri sljedeća razloga:

- zbog želje za većim prihodom;
- zbog rasta i razvoja preduzeća;
- zato što predzetnik želi da se dokaže na stranom tržištu i
- zbog veće mogućnosti za inovacije na stranom tržištu.

U najmanje slučajeva se odlučuje za izvozne aktivnosti zbog toga što želi da uposli veći broj radnika. Na pitanje koje se odnosi na strategije internacionalizacije, gdje su bile ponuđene sve prethodne strategije (direktan izviz, indirektan izvoz, franchising, licenca, greenfield, brownfield, ugovorena prodaja u inostranstvu, ugovorena proizvodnja u inostranstvu), rezultati zabilježeni na uzorku adhokratskih organizacija su predstavljeni u nastavku rada (Tabela 2).

Tabela 1. Motivi za izvozne aktivnosti kod adhokratskih organizacija

		Motiv izvoza Veći prihod	Motiv izviza Razvoj i rast preduzeća	Motiv izvoza Bolja iskorištenost proizvodnih kapaciteta	Motiv izvoza Zapošljavanje većeg broja radnika	Motiv izvoza Preduzeće ima odlične marketinške sposobnosti i može ih iskoristiti na stranom tržištu	Motiv izvoza Preduzetnik želi da se dokaže na stranom tržištu	Motiv izvoza Na stranom tržištu je veća mogućnost inovacije proizvoda	Motiv izvoza Domaće tržište je zasićeno	Motiv izvoza Poslovati na stranom tržištu je bolje nego na domaćem
N	Broj odgovora	25	25	25	25	25	25	25	25	25
	Nedostaje odgovor	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Aritmetička sredina		4.8000	4.6000	2.9200	2.8400	3.2400	4.4800	4.4800	2.9200	3.9600

Izvor: Autor rada

Tabela 2. Adhokratske organizacije – Strategije internacionalizacije

		N	Procenat
Strategije internationalizacije	Direktna ulaganja	17	66.7%
	Brownfield		
	Direktna ulaganja	8	33.3%
	Greenfield		
Nedostaje		1	
Total		26	

Izvor: Autor rada

Istraživanjem je utvrđeno da je 66,7% adhokratskih organizacija koje preferiraju direktna ulaganja (Brownfield) kao strategiju internacionalizacije, dok 33,3% njih preferira Greenfield investicije. U nastavku će se prikazati koji to faktor najviše opredjeljuje ovakav izbor strategije internacionalizacije (Tabela 3).

Tabela 3. Adhokratske organizacije - Likelihood Ratio Tests

Effect	Model Fitting Criteria			Likelihood Ratio Tests		
	AIC of Reduced Model	BIC of Reduced Model	-2 Log Likelihood of Reduced Model	Chi- Square	df	Sig.
Intercept	6.000	3.296	.000a	.000	0	.245
Broj uposlenika	6.000	3.296	.000a	.000	0	.007
Broj godina postojanja	6.000	3.296	.000a	.000	0	.006
Pregovaračka moć interesnih skupina	6.000	3.296	.000a	.000	0	.019
Vaše okruženje	6.000	3.296	.000a	.000	0	.003
Generička strategija	6.000	3.296	.000a	.000	0	.013
Tehnologija	6.000	3.296	.000a	.000	0	.002
Konkurencija na stranom tržištu	6.000	3.296	.000a	.000	0	1.000

Izvor: Autor rada

Prethodna tabela pokazuje koji od kriterija izbora konfiguracije ima najveći utjecaj na izbor strategije internacionalizacije kod adhokratskih konfiguracija. Dakle, najveću vrijednost u kategoriji Sig ima Kontrolna varijabla: Konkurencija na stranom tržištu. Ova varijabla nema statističku značajnost prilikom izbora strategije internacionalizacije kod adhokratskih kompanija. Sa druge strane, najznačajnije odrednice konfiguracije koje imaju utjecaj na izbor strategije internacionalizacije

(rangirano od najvažnije ka najmanje važnoj) su: Tehnologija, Okruženje, Starost kompanije, Veličina kompanije, Generička strategija i Pregovaračka moć interesnih skupina. Drugim riječima, kod adhokratskih konfiguracija sve varijable klasične Mintzbergove postavke imaju utjecaj na izbor strategije internacionalizacije. Konkurencija na stranom tržištu, kao kontrolna varijabla nije statistički značajna. Osnovni ekonomski pokazatelji su prikazani u Tabeli 4.

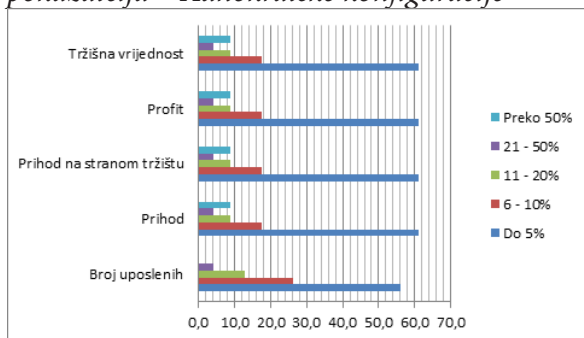
Tabela 4. Analiza osnovnih ekonomskih pokazatelja – Adhokratske organizacije

Pokazatelj	Da	Ne
Rast prihoda u proteklih 5 godina	89%	11%
Rast prihoda na stranom tržištu u proteklih 5 godina	89%	11%
Rast profita u proteklih 5 godina	89%	11%
Rast tržišne vrijednosti kompanije u proteklih 5 godina	89%	11%
Rast broja uposlenih u proteklih 5 godina	89%	11%

Izvor: Autor rada

Istraživanjem je utvrđeno da kod svih adhokratskih organizacija u uzorku, rast prihoda, profita i svih ostalih ekonomskih pokazatelja je bio u omjeru 89% Da i 11% Ne. U narednom grafikonu će se vidjeti koliki je bio iznos tog povećanja kod kompanija koje su afirmativno odgovorile na prethodno pitanje.

Grafikon 1. Prikaz rasta ekonomskih pokazatelja – Adhokratske konfiguracije



Izvor: Autor rada

Kada su adhokratske organizacije u pitanju, rezultati istraživanja ukazuju na to da je jedino razlika u porastu u proteklih 5 godina u broju uposlenih, ostale stavke bilježe

jednak rast. Kod ovih kompanija prisutan je, dakle, najmanji porast broja uposlenih, ili drugim riječima, prihodi i profit rasli su brže od rasta broja uposlenih.

DISKUSIJA

Na bazi unaprijed postavljenih kriterija proces istraživanja, donešeni su određeni zaključci. Ono što je evidentno jeste to da je proces uzorkovanja, kao najzahtjevniji dio izrade rada, zadovoljen, te da je uzorak relevantan. Isti se sastoji od 25 kompanija koje su, prema postavkama teorije Henry – a Mintzberga, adhokratskog usmjerenja, odnosno, definiranjem varijabli organizacijskog konteksta (okruženje, moć, starost i veličina, strategija, tehnički sistem/ tehnologija) može se utvrditi da je riječ o adhokratskim organizacijama. Unutar uzorka se, dakle, nalazi 25 kompanija, a odgovore o tim kompanijama su najčešće davali menadžeri i vlasnici tih kompanija. Riječ je o organizacijama koje su veoma raznolike, tako da se i broj ispitanika od najmanje (14) do najveće (200) značajno

razlikuje. Ipak, značajno je naglasiti da je riječ o organizacijama koje upošljavaju visokoobrazovane kadrove, te da u većini ovih organizacija uposlenici imaju završen minimalni I ciklus studija.

Na bazi rezultata istraživanja može se zaključiti da najveći broj organizacija ovog tipa preferira Brownfield kao strategiju internacionalizacije. Ova strategija podrazumjeva spajanje organizacije sa nekom drugom organizacijom na stranom tržištu. U čak 66% slučajeva ova strategija se pokazala kao najbolja i najefikasnija za bosnskohercegovačke adhokratske organizacije. Prethodno navedeno ide u prilog generalnoj hipotezi, koja je dakle, potvrđena.

Značajno je navesti i to da motivi internacionalizacije mogu biti različiti, ali kod adhokratskih organizacija iz BiH najvažniji motiv internacionalizacije je želja za većim profitom. Potom slijede neki drugi, no ipak, manje važni razlozi internacionalizacije, dok je profit na prvom mjestu. Ovim je potvrđena prva početna hipoteza.

Također, kroz rad se moglo potvrditi i to da osnovne, bazične varijable organizacijskog konteksta, prema postavci teorije Henry – a Mintzberga imaju utjecaj na odabir strategije internacionalizacije kod adhokratskih organizacija iz BiH. Dakle, varijable kao što su: okruženje, moć, starost i veličina, strategija i tehnički sistem/tehnologija imaju utjecaj na proces internacionalizacije.

ZAKLJUČAK

U finalnom dijelu rada prikazati će se određena zaključna razmatranja. Kroz rad se pokušao dati osvrt na adhokratkse organizacije u Bosni i Hercegovini i njihove internacionalne aktivnosti. Prikazano je empirijsko istraživanje na uzorku od 25 kompanija adhokratskog usmjerenja prema kriterijima organizacijskog konteksta Henry – a Mintzberga. Na bazi odgovora ispitanika doneseni su relevantni zaključci. Prije svega, može se zaključiti da sama organizacijska konfiguracija ima utjecaj na

opredjeljenje strategije internacionalizacije, Utvrđeno je da adhokratske organizacije iz Bosne i Hercegovine najčešće preferiraju brownfield strategiju izvoza. Iako su još neke vrste i oblici internacionalizacije prisutni, brownfield oblik internacionalizacije je dominantan oblik kod ovog tipa organizacija. Želja za profitom je inicijalni motiv internacionalizacije adhokratskih organizacija, a varijable organizacijskog konteksta u velikoj mjeri opredjeljuju internacionalizaciju. Na bazi prethodno navedenog zaključuje se da teorija o organizacijskim konfiguracijama koju je osmislio Henry Mintzberg i u današnjem vremenu ima jako veliku korist i primjenu te se može koristiti u kontekstu internacionalizacije ali i u mnogim drugim oblastima.

LITERATURA

- [1] Aurora, A. C.; Teixeira, M. 2012. Entry mode choices of multinational companies (MNCs) and host countries' corruption: A review. *African Journal of Business Management*, Vol. 6(1).
- [2] Bayar Y., 2017. Greenfield and Brownfield Investments and Economic Growth: Evidence from Central and Eastern European Union Countries. *Naše Gospodarstvo*, Vol. 63., No. 3.
- [3] Bencerović D. 2019. Analiza brownfield investicija na primjeru preuzimanja INA Grupe od strane MOL-a. Sveučilište u Zagrebu, Ekonomski fakultet.
- [4] Brkić G. 2015. Izvoz roba i usluga: Od odluke do isporuke, Vanjskotrgovinska/Spoljnotrgovinska komora Bosne i Hercegovine, Sarajevo.
- [5] Channon D., Sammut-Bonnici T. 2017. Joint ventures. *Wiley Encyclopedia of Management* Vol 9.
- [6] Desveaux J. 2015. Adhocracy. *Social science*, Britanica.
- [7] Fernandez-Olmos M., D'iez-Vial I. 2014. The Direct or Indirect Exporting Decision in Agri-food Firms. *Agribusiness*, Vol. 30 (2).

- [8] Gijić N., Dimitrijević O. 2015. Characteristics of joint investment In global business. *Ekonomika*, Vol. 61.
- [9] Grzelak, K., Matejun, M. 2013. Franchising as a Concept of Entrepreneurship Development in the SME Sector”, *Modern Entrepreneurship in Business Practice: Selected Issues*, Lodz: LodzUniversity of Technology Press.
- [10] Harney B. 2016. *Adhocracy*. Wiley Encyclopedia of Management.
- [11] Hlušková T., Sasikova M., The role of clusters and joint marketing alliances in facilitation of the foreign market entry, The changing economic landscape: issues, implicatins and policy options, Vol.Special issue, No.1, 2013.
- [12] Khurosani A. 2013. *Adhocracy Culture Support and Leader’s Working Creativity*. *International Journal of Social Science and Humanity*, Vol. 3, No. 4.
- [13] Mintzberg H. 1980. Structure in 5’s: A synthesis of the research on organization design, *Management science*, Vol. 26., No. 3.
- [14] Mintzberg H. 1984. Power and Organization Life Cycles. *The Academy of Management Review*, Vol. 9, No. 2.
- [15] Mintzberg, H. 1979. *The Structuring of Organisations*. Prentice Hall.
- [16] Perkov N., Gregurić-Bajza M. 2018. Strateški menadžment u uvjetima globalizacije poslovanja”, *Zbornik sveučilišta Libertas*, 3.
- [17] Stoian, M.; Rialp, J.; Dimitratos, P. 2016. SME Networks and International Performance: Unveiling the Significance of Foreign Market Entry Mode. *Journal of Small Business management*, 12.
- [18] Šunje A.; Pašić M.; Karić E. 2010. Operational adhocracy as basic organizational configuration–case “Sumaprojekt” Sarajevo. Sarejevo Graduate School Research Departmant.
- [19] Tece D. 2010. Business Models, Business Strategy and Innovation. *Long Range Planning* 43.
- [20] The business license handbook, BizFilings, 2005.
- [21] Välimäki M., Oksanen V. 2002. Evaluation of open source licensing models for a company developing mass market software. *Research Paper*, Aalto University.

COMPARATIVE ANALYSIS OF THE ECONOMIC AND SOCIAL IMPACT OF MUSIC AND SPORTS EVENTS UPON THE LOCAL COMMUNITY

KOMPARATIVNA ANALIZA EKONOMSKOG I DRUŠTVENOG UTICAJA MUZIČKIH I SPORTSKIH DOGAĐAJA NA LOKALNU ZAJEDNICU

Sarah Lee
Jugoslav Jovičić

INTRODUCTION

Each year, events occur all over the world, presented in our culture as perhaps never before. They dominate the media, fill transport systems, hotels and venues, meet business objectives, motivate communities and create positive and negative impacts. Until relatively recently, events have been seen as part of hospitality, tourism, leisure and recreation industries, or as a support service to businesses. However, the environment is changing and the events industry is emerging in its own right supported by a growing body of knowledge. The world events industry is wide ranging, incorporating many different sectors from the smallest of exhibitions, conferences and parties, through to large-scale sport and entertainment events (Bowdin et al., 2006). Although definitive data are not available, due to the complex nature and diversity of the industry, as per the report published by Allied Market Research, the global events industry is estimated at \$1,100 billion in 2018, and is expected to hit \$2,330 billion by 2026, with a CAGR¹ of 10.3% from 2019 to 2026. The report offers an extensive analysis of changing market trends, top winning strategies, key segments, Porter's Five Forces, and business performance of key market

players (Anon., 2020). Unlike commercial industries, events are not always driven by the need to make money, but may include a large number of personal, voluntary and charitable events. All events are unique, and it is this uniqueness that makes them special and creates a challenge for their organization. According to Tum et al (2006), four different characteristics of events that are important to the event organization are: 1. Size and volume of output 2. Complexity and variety of services/ products offered to the consumer 3. Uncertainty of numbers attending, cost, time schedule and technical requirements 4. Interaction with the consumer, and degree of consumer and customer contact.

UVOD

Svake godine događaji se događaju širom svijeta, predstavljeni u našoj kulturi kao možda nikada prije. Oni dominiraju medijima, pune transportne sisteme, hotele i prostore, ispunjavaju poslovne ciljeve, motiviraju zajednice i stvaraju pozitivne i negativne uticaje. Do relativno nedavno, događaji su bili viđeni kao dio industrije ugostiteljstva, turizma, zabave i rekreacije ili kao usluga podrške preduzećima. Međutim, okruženje se mijenja i industrija događaja se pojavljuje sama po sebi, podržana rastućim znanjem. Svjetska industrija događanja je široka i uključuje mnoge različite sektore, od najmanjih izložbi, konferencija i zabava, do velikih sportskih i zabavnih događaja (Bowdin et al., 2006). Iako konačni podaci nisu dostupni, zbog složene prirode i

¹ The compound annual growth rate (CAGR) is one of the most accurate ways to calculate and determine returns for anything that can rise or fall in value over time. Investors can compare the CAGR of two alternatives to evaluate how well one stock performed against other stocks in a peer group or a market index. The CAGR does not reflect investment risk

raznolikosti industrije, prema izvještaju objavljenom od strane Allied Market Research, globalna industrija događaja procjenjuje se na 1.100 milijardi dolara u 2018., a očekuje se da će dostići 2.330 milijardi dolara do 2026. sa CAGR od 10,3% od 2019. do 2026. Izvještaj nudi opsežnu analizu promjenjivih tržišnih trendova, najboljih pobjedničkih strategija, ključnih segmenata, Porterovih pet sila i poslovnih performansi ključnih igrača na tržištu (Anon., 2020.). Za razliku od komercijalnih industrija, događaji nisu uvijek vođeni potrebom za zaradom, već mogu uključivati veliki broj ličnih, dobrovoljnih i dobrotvornih događaja. Svi događaji su jedinstveni, a upravo ta posebnost ih čini posebnim i predstavlja izazov za njihovu organizaciju. Prema Tum et al (2006), četiri različite karakteristike događaja koje su važne za organizaciju događaja su: 1. Veličina i obim rezultata 2. Složenost i raznovrsnost usluga/proizvoda koji se nude potrošaču 3. Nesigurnost broja prisutnih, trošak, vremenski raspored i tehnički zahtjevi 4. Interakcija sa potrošačem i stepen kontakta potrošača i potrošača.

LITERATURE REVIEW

Many authors have discussed the definition of event, however, there is little agreement on standardized terms or categories to use. One of the starting points when looking at definitions and terminology can be The Chambers Dictionary (Anon., 1998), which defines an event as:

- anything which happens;
- result;
- any incidence or occurrence esp a memorable one; contingency or possibility of occurrence;
- an item in a programme (of sports, etc);
- a type of horse-riding competition, often held over three days (three-day event), consisting of three sections, ie dressage, cross-country riding and showjumping;
- fortune or fate (obs);
- an organized activity at a particular venue, eg for sales promotion, fundraising.

From this definition, it can be concluded that the term event can be viewed from different angles and in different ways:

- something that happens or happens,
- case, especially significant,
- sports program item.

The Convention Industry Council (CIC) (today Events Industry Council) defines an event as: An organized gathering such as a meeting, convention, exhibition, special event, gala dinner, etc. The event often consists of several different but still related segments (functions) (Anon., 2019). It is interesting to note that the specialized Dictionary of Travel, Tourism and Hospitality (Medlik, 2003) does not recognize event as a relevant term, except in the context of event attractions. At the domestic (local) level the term event is defined by the standard BAS EN ISO 22301:2016), as the occurrence or change of a certain set of circumstances, with the following remarks: note 1: an event can be one or more phenomena and it can have several causes ; note 2: an event may consist of something that did not happen; note 3: the event may sometimes refer to an “incident” or an “accident”; note 4: an event without consequences can also be considered as “barely avoided”, “incident”, “just happened”, “almost happened”. According to Croatian, one of the three official languages in BiH, the event is defined as the outcome of a random experiment, and is placed in the field of mathematics (Anon., 2020/1). According to the cited source, the following belong to the same area: elementary, almost certain, possible, impossible, periodic, favorable, certain, complex, opposite and negligible event. Also according to the same source, the field of archeology includes: the event 8200 before the present and the Heinrich event. The field of economics includes: bookkeeping, uncertain future, binding, insured, business and accounting event. The field of ethnology and anthropology includes a communication event, and the basic medical sciences: a serious harmful event and a harmful event. An unforeseen event belongs to security and

defense sciences, while an extraordinary and initial event belongs to traffic and transport technologies. There are several ways of categorizing or grouping events. The most common divisions are according to size and according to their form or content, and other divisions are possible (Bowdin et al. 2006; Beech et al., 2014). Most sources use four categories to sort events by size. Thus Getz (2005) segments events into the following categories: minor, major, hallmark and mega-events. Van der Wagen et Carlos (2005) use almost identical nomenclature, with the difference that they use the term regional event instead of hallmark event. Bowdin et al (2006) also distinguish almost identical categories: local/ community, major, hallmark and mega-events. In a monograph on the subject of mega events, Roche (2000) distinguishes between: community, hallmark, special and mega events. Some authors, among them Jago et Shaw (1998) have suggested that significant events and mega events be considered as subcategories of major events. Beech et al. (2014) developed a classification of events according to the size of the organizing committee's budget. They believe that the event budget is a clear indicator of how much is invested in organizing an event, and argue here is the most important indicator in ranking events from a micro to a macro then to a mega scale. The only limit is with the larger events where it has to be carefully split between the core event budget, being essential for the staging of the event, and the wider event budget (often called the non-organizing committee budget). The wider event budget may include investments by the host city nation in traffic infrastructure (airports, roads, railways, traffic management systems), public infrastructure (water, power and sewage systems), city infrastructure, and the tourism and leisure infrastructure (hotels, entertainment complexes). According to this source, the core budget of micro events does not exceed EUR 10,000, the core budget of macro events ranges from EUR 10,000 to 10 million, while the budget

of mega events is more than EUR 10 million and produces major impact on host city/ nation. Definitions of segmenting events as discussed above have their limitations in complexity when using statistical data. On the basis of the debate on current variations in the literature, the author suggests some new perspectives of event dimensions. At the local or local level, a large number of festivals and events are organized, which are mainly aimed at the local audience and which are organized because of their social, leisure and entertainment value. They often bring a number of benefits, including a sense of pride in belonging to a particular community. They can also help people to be imbued with new ideas and experiences, initiate participation in sports and artistic activities, and encourage tolerance and tolerance of diversity. Janiske (1996) defines local events as: family entertainment events that are considered owned by the local community because they use the voluntary services of the local population, occupy public places such as streets, parks and schools and are run by local government agencies, non-government organisations, public safety organizations and business associations. The author also adds that community festivals can grow into important events and attract large numbers of visitors to the community. Important events are events that attract a significant number of visitors with their scope and media interest, have good media coverage and achieve certain economic benefits. Many top international sports championships fall into this category, and national sports organizations and governments are increasingly fighting for them. Bowdin et al. (2006) consider that three preconditions need to be met in order to attribute an attribute of an important sporting event to a sporting event: 1. that more countries are involved in the competition of individuals and / or teams; 2. that the competition attracts significant attention at the national and international level, through the presence of spectators and media coverage. 3. That the international significance of sport (s) is

emphasized in their international calendar.

MATERIAL AND METHODS

The main work of this paper thesis takes place in two cities. In Novi Sad in the Republic of Serbia and in the city-state of Singapore. The essence of the work is a comparison of two events: the „Exit“ music festival in Novi Sad, Serbia, with the characteristics of a cultural event and the F1 car race in Singapore, with the characteristics of a sporting event, which according to their size and significance belong to the category of important events (major events), one of which is in Europe and the other in Asia, with approximately similar tradition (age). The festival format of the questionnaire was used for both events. When it comes to F1, this is acceptable given that multiple sources of Formula 1 racing view it not only as a sport but also as one form of festival entertainment. Specifically for F1 Singapore these are the works of Cheng et Jarvis (2010) and Henderson et al. (2010). Probably the biggest difference between these two events is the way they occur. The “Exit” music festival originated through a classic bottom up approach, while the F1 Singapore car race is a school example of a top down approach. Another obvious difference is that the F1 Grand Prix has a competitive character, which is not the case with the “Exit” festival. Although disproportionate in size, the observed cities share several common features:

- very favorable geographical position,
- multiculturalism and multiconfessionalism,
- care for a healthy environment and the environment.

In many ways the design of a study is more important than the analysis itself. A badly designed study can never be restored, while a poorly analysed one can usually be reanalysed. Consideration of design is also important because the design of a study will govern how the data are to be analysed (Hair et al., 2014). In order to penetrate the perception of

the inhabitants of the observed cities towards the positive and negative sides of the festival and the car race, which they host, it was necessary to conduct appropriate surveys. It was also important to find out whether the perception of the population towards the observed entertainment events changed over time, for which we again called for the help of an appropriate survey. A complete survey of the set of visitors and/or the local population cannot be physically realized, nor does such an endeavor have an economic justification. Therefore, a representative method or sample method is used. The first task in this regard is to determine the sample size. The choice of sample size is important for several reasons. First of all, to have a representative sample of the population of interests and to cover the variance across the festival participants, the sample size should be large enough. Second, the sample size affects the possible types of statistics that can be used in the study. Third, the sample size should be large enough to obtain the right amount of power. A general rule is the larger the sample size, the greater the statistical power (Hair et al., 2014). Within the applied Multivariate Data Analysis, there are several sample size recommendations: Comrey et Lee, 2013; Maccallum et al., 1999; according to Gorsuch (1983) and Kline (2004) sample for this kind of research should not be less than 100 elementary units. At this point, I would like to emphasize the following: in not a small number of papers that deal with this or similar issues, or that use similar methodological procedures, the emphasis is on the widest possible coverage of influential factors. In my humble opinion, the choice of influential factors should be such that with as few factors as possible a better description of the phenomenon is achieved, analogous to determining the correlation coefficient in multiple regression analysis.

SURVEY INSTRUMENTS

Survey research can be conducted in two basic ways: a) by interview (direct, verbal survey)

and b) by questionnaire (indirect, written survey). The two basic research designs in survey research differ according to whether questions are asked at a single point in time or at multiple points, when we call them longitudinal studies. Both research designs were applied in this paper. Among the usual survey methods: face-to-face interviews and telephone interviews, as well as a paper questionnaire and electronically, the paper questionnaire method with delivery by mail was applied. This classic field research technique is considered somewhat outdated in the modern information society. On the other hand, it has a number of comparative advantages, and in this case it was forced due to the fact that the data collection was done in two mutually distant cities (the straight distance between Novi Sad and Singapore is 9,426 km). The fact that the respondent can consult family members and other persons, some consider an advantage and some lack. The questionnaire for the citizens of Singapore was made in English, which is one of the official languages here. Questionnaires were delivered by inserting them directly into the mailboxes of Singaporean citizens. Envelopes with the written return address and paid postage were delivered together with the questionnaire. There was also an option to scan the questionnaire and send it via email or via one of the android apps. A mixed-mode approach is thought to produce higher response rates (Converse et al., 2008; Lee, 2009). In the same way described above, respondents were provided with questionnaires in the format of Cheng et Jarvis, (2010). All work on the preparation, delivery and acceptance of completed questionnaires was performed in June and July 2021, with the coordination of the authors. Five hundred questionnaires were sent to five towns (city districts), two of which are large (in terms of population), two medium-sized and one small. These are the towns: Bedok, Jurong West, Bukit Batok, Serangoon and Queenstown. The questionnaire for the citizens of Novi Sad was conceived in English, and then,

courtesy of my mentor, prof. Dr. J. Jovičić translated into Serbian. Questionnaires were delivered by inserting them directly into the mailboxes of the citizens of Novi Sad. Envelopes with the written return address and paid postage were delivered together with the questionnaire. There was also an option to scan the questionnaire and send it via email or via one of the android apps. Five hundred questionnaires were sent to five city districts: Liman, Stari Grad, Grbavica, Sajmište, Detelinara. In the same way described above, the respondents were provided with questionnaires in the format Prodanović Stamenković (2015). This study utilized a quantitative approach to explore the impact of music and sports events upon the local community. The main levers of this approach are: measuring the social impact of entertainment events on the local community and measuring the degree of agreement of the surveyed residents with the offered multiple items. Measuring the socio-cultural impacts of the entertainment event in my work is based on the Festival Social Impact Attitudes Scale (FSIAS), modified to fit the context of this study. Quantification of respondents' attitudes, in order to measure their satisfaction, ie dissatisfaction, was performed using the Likert five-point scale.

RESULTS

The perception of the residents of Novi Sad regarding Generalized social benefits is shown in Table 1. Generalized social benefits were approximated with 16 items. Their average score is 3.83 with a standard deviation of ± 0.508 . The first nine items belong to the Community benefits sub-factor and the remaining seven to the Individual benefits sub-factor. Within Community benefits, the best ranked position is that of item No. 1. The festival enhances the image of the community, with average grade 4.67 (out of a possible 5), while the weakest position has item No. 4. The festival acts as a showcase for new ideas, with average grade 3.09. We see that none of the offered items

received a lower average score of 3, which is also the middle value of the Likert scale. We also see that no standard deviation deviates from the mean by more than 0.64, which eloquently speaks to the coherent perception of the respondents according to the attitudes from the survey. Within the sub-factor Community benefits, two groups of attitudes are clearly distinguished: a) attitudes that more or less embody abstract benefits and b) attitudes that more or less embody concrete benefits:

Attitudes that more or less embody abstract benefits are No.:

1. The festival enhances the image of the community.
2. Festival contributes to sense of community well-being.

well-being.

3. The festival leaves an ongoing positive cultural impact in my community.

7. Community identity is enhanced through the festival.

9. Festival is a celebration of my community.

Attitudes that more or less embody concrete benefits are:

4. The festival acts as a showcase for new ideas.

5. Community groups work together to achieve common goals through festival.

6. My community gains positive recognition as a result of the festival.

8. Festival helps improve quality of life in community.

Table 1. Attitudes of Novi Sad residents regarding Generalized social benefits

Items	$\bar{x}_i$	σ_x	Rank
<i>Community benefits</i>			
1. The festival enhances the image of the community	4.67	0.470	I
2. Festival contributes to sense of community well-being	4.14	0.559	IV
3. The festival leaves an ongoing positive cultural impact in my community	4.28	0.459	III
4. The festival acts as a showcase for new ideas	3.09	0.493	IX
5. Community groups work together to achieve common goals through festival	3.23	0.430	VIII
6. My community gains positive recognition as a result of the festival	3.92	0.556	VI
7. Community identity is enhanced through the festival	4.42	0.494	II
8. Festival helps improve quality of life in community	3.44	0.554	VII
9. Festival is a celebration of my community	4.03	0.638	V
<i>Individual benefits</i>			
10. Festival provides opportunities for community residents to experience new activities	3.54	0.700	V
11. Festival provides our community with an opportunity to discover and develop cultural skills and talents	3.10	0.361	VI
12. Residents participating in festival have the opportunity to learn new things	2.82	0.475	VII
13. Festival helps me to show others why my community is unique and special	4.65	0.478	I
14. I enjoy meeting festival performers/workers	3.62	0.508	IV
15. I am exposed to variety of cultural experiences through festival	4.01	0.470	III
16. I feel a personal sense of pride and recognition through participating in festival	4.36	0.481	II

The mean score of the items from the first group is 4.31, while the mean score of the items from the second group is 3.42. Test

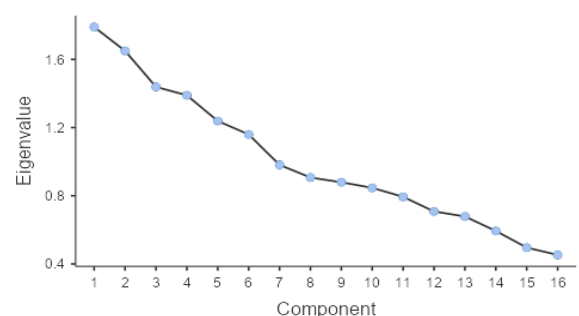
of difference between means shows that there is a statistically significant difference between these two scores ($t = 51.684 > t_{0.95}$

= 1.96 > t0.99 = 2.576). This gives us the right to conclude that the surveyed citizens of Novi Sad do not expect so much concrete material benefits from the „Exit“ festival, as it is important for them to broadcast a beautiful and affirmative image of their city to the world. When it comes to individual benefits, the highest rank has attitude No.13: Festival helps me to show others why my community is unique and special, while the lowest rank is occupied by attitude no. 12: Residents participating in the festival have the opportunity to learn new things. These results are analogous to the stated position on the priorities of the inhabitants of Novi Sad. The mean value of attitudes expressing individual benefits is 3.73 with an interval of variation from 2.8 - 4.65. The average value for Community benefits is 3.91, and for Individual benefits 3.73. Test of difference between means showed that there is a statistically significant difference between these two scores (to = 7.2 > t0.95 = 1.96 > t0.99 = 2.576). This gives us the right to conclude that the surveyed citizens of Novi Sad put Community benefits at the forefront to the detriment of Individual benefits. The relevance of attitudes related to Generalized

social benefits was analyzed using eigenvalues (sum of squared factor loads) and their graphic reflection - scree plot. It turned out that eigenvalues have a very gradual decline from the highest to the lowest value, which was our stronghold to consider all components (attitudes) relevant for further analysis. In addition to this statement, we add the fact that on the scree plot we do not have pronounced breakpoints (elbow), nor the appearance that after any of the 16 points the curve flattens, i.e. asymptotically approaches the horizontal axis, which is otherwise a characteristic phenomenon in the presence of irrelevant components (attitudes). At this point, it should be emphasized that the Kaiser or Kaiser – Gutmann rule recommends that only components > 1 should be retained in the analysis, assuming that components that explain smaller variances of a single individual variable are not useful (Costello et Osborne, 2005; Fabrigar et al., 1999; Norris et Lecavalier, 2010). This and several other premises (Guttman, 1954; Kaiser, 1960) have been mathematically refuted in some other works or have been declared unrealistic (Cliff, 1988; Subotić, 2013).

Table 2. The relevance of attitudes related to Generalized social benefits

Component	Eigenvalue	% of variance	Cumulative %
1	1.790	11.19	11.2
2	1.650	10.31	21.5
3	1.438	8.99	30.5
4	1.389	8.68	39.2
5	1.238	7.74	46.9
6	1.160	7.25	54.2
7	0.981	6.13	60.3
8	0.907	5.67	66.0
9	0.879	5.49	71.4
10	0.846	5.29	76.7
11	0.794	4.96	81.7
12	0.708	4.42	86.1
13	0.678	4.24	90.4
14	0.593	3.71	94.1
15	0.496	3.10	97.2
16	0.453	2.83	100.0



Graph 1: Scree plot

Notice: Components in table 6.1. are extracted in the order of their importance, with component 1 accounting for the most variance, component 2 slightly less, and so on through all 16 components. So component labels should not be equated with items numbering, which also goes from 1 to 16.

The perception of Novi Sad residents regarding Generalized social costs is shown in Table 3. Generalized social costs were approximated with 16 items. Their average score is 3.84 with a standard deviation of ± 0.523 , based on which we can conclude that

the surveyed residents of Novi Sad have an almost ideally balanced attitude towards Generalized social benefits ($\bar{x} = 3.83$, $\sigma_x = 0.508$) and towards Generalized social costs, and that their differences are practically negligible and statistically random ($t_0 = 0.775 < t_{0.95} = 1.96 < t_{0.99} = 2.576$). According to the mean values of attitudes as categorized characteristics, the highest rank has attitude No. 18: Noise levels are increased to an unacceptable levels during the festival, while the lowest rank has attitude No. 31: Festival leads to increased disagreement between and among community groups.

Table 3. Attitudes of Novi Sad residents regarding Generalized social costs

Items	$\bar{x}$	σ_x	Rank
17. Pedestrian traffic increases to unacceptable levels during festival	4.17	0.434	VII
18. Noise levels are increased to an unacceptable levels during festival	4.77	0.434	I
19. Car/bus/truck/RV traffic increases to unacceptable levels during festival	4.08	0.583	VIII
20. Vandalism in my community increases during festival	3.92	0.499	IX
21. Delinquent activity in my community increases during festival	3.88	0.497	X
22. My community is overcrowded during festival	4.20	0.470	VI
23. Festival is intrusion into lives of community residents	4.51	0.501	II
24. Influx of festival visitors reduces privacy we have within our community	4.49	0.567	III
25. Ecological damages are increased to unacceptable levels during festival	2.31	0.674	XV
26. Litter is increased to unacceptable levels during festival	3.65	0.490	XII
27. Crime in my community increases during festival	3.81	0.402	XI
28. Festival is a source of negative competition between my community and neighbouring communities	3.59	0.503	XIII
29. Festival leads to disruption in normal routines of community residents	4.40	0.491	IV
30. Community recreational facilities are overused during festival	4.25	0.434	V
31. Festival leads to increased disagreement between and among community groups	2.10	0.675	XVI
32. Festival weakens identity of my community	3.31	0.705	XIV

In relation to the general mean of all 16 attitudes, certain narrower groups of attitudes are positioned differently. Assessments of attitudes that, conditionally speaking, embody the loss of comfort of the local community (Festival is intrusion into lives of community residents; Influx of festival visitors reduces privacy we have within our community; Festival leads to disruption in normal routines of community residents; Community recreational facilities

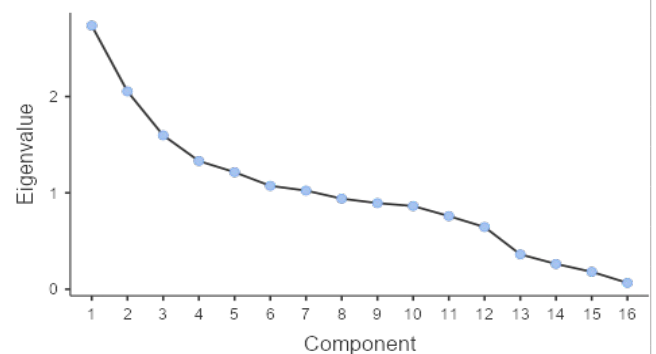
are overused during festival) are statistically significantly higher than the general mean ($t_0 = 28.64 > t_{0.95} = 1.96 > t_{0.99} = 2.576$). They take individual values of 4.25 - 4.51, with a group average of 4.41. According to attitudes regarding traffic problems during the festival, there is also a high degree of agreement among Novi Sad residents. Attitude ratings: Pedestrian traffic increases to unacceptable levels during the festival; Car/bus/truck/RV traffic increases to unacceptable

levels during festival; My community is overcrowded during the festival statistically; are significantly different from the general environment ($t_o = 14.09 > t_{0.95} = 1,96 > t_{0.99} = 2.576$). They take individual values from 4.08 - 4.20, with a group average of 4.15. There is the greatest disagreement about the environmental issues of the surveyed residents, i.e. the greatest variability between the average grades for individual attitudes: Noise levels are increased to an unacceptable levels during the festival; Ecological damages are increased to unacceptable levels during the festival; Litter is increased to unacceptable levels during the festival. Their average score is 3.58 with individual values from 2.31 - 4.77. Overall, the average value

of attitudes related to environmental issues differed statistically significantly from the general mean ($t_o = 11.02 > t_{0.95} = 1,96 > t_{0.99} = 2.576$). Occurrences of delinquency, vandalism and other forms of crime are not foreign to such festivals and similar manifestations in open spaces. The residents of Novi Sad perceived these phenomena and positioned their importance slightly above the general average. Attitudes: Vandalism in my community increases during the festival; Delinquent activity in my community increases during festival; Crime in my community increases during the festival take individual values from 3.81 - 3.92, with an average of 3.87.

Table 4. The relevance of attitudes related to Generalized social costs

Component	Eigenvalue	% of variance	Cumulative %
1	2.7358	17.098	17.1
2	2.0532	12.833	29.9
3	1.5972	9.983	39.9
4	1.3311	8.319	48.2
5	1.2145	7.591	55.8
6	1.0731	6.707	62.5
7	1.0236	6.397	68.9
8	0.9400	5.875	74.8
9	0.8936	5.585	80.4
10	0.8635	5.397	85.8
11	0.7592	4.745	90.5
12	0.6454	4.034	94.6
13	0.3616	2.260	96.8
14	0.2622	1.639	98.5
15	0.1805	1.128	99.6
16	0.0657	0.411	100.0



Graph 2.: Scree plot

Notice: Components in table 6.4. are extracted in the order of their importance, with component 1 accounting for the most variance, component 2 slightly less, and so on through all 16 components. So component labels should not be equated with items numbering, which also goes from 1 to 16.

As in the case of Generalized social benefits, the relevance of attitudes was analyzed using eigenvalues and their graphic reflection -

scree plot. Here, too, the eigenvalues have a very gradual decline, but not from the beginning to the end, but only to point 12, after which the so-called "elbow" and steeper drop occur. However, even after point 12, there is no "alignment", ie asymptotic approach to the horizontal axis, which is otherwise a characteristic phenomenon of irrelevant components (attitudes). Resident's perception on the social-cultural impact of the Exit festival Novi

Sad was analyzed for the first time in 2014 (Prodanović Stamenković, 2015). According to the same pattern and on a smaller sample, a new survey was conducted in 2021; for the needs of this comparison, 200 citizens of

Novi Sad were surveyed, while Prodanović Stamenković surveyed 301 residents of Novi Sad in her work. Key socio-demographic and intrinsic characteristics of the surveyed Novi Sad residents are recapitulated in Table 5.

Table 5. Socio-demographic and intrinsic characteristics of surveyed Novi Sad residents

Characteristic		Survey 2014	Survey 2021
Gender	Male	33.6	52.6
	Female	66.4	47.4
Age	Up to 30 years	55.5	56.3
	31 - 40	30.5	30.4
	41 years and above	14.0	13.3
Length of residence in the city	Up to 10 years	25.3	26.7
	11 - 20	25.9	28.1
	21 years and above	48.8	45.2
Education	Primary and secondary school	23.2	48.1
	High school and college	55.5	43.7
	Master and doctor of science	22.3	8.2
Employment	Public sector & ngo	18.6	33.1
	Private sector	40.9	33.3
	Unemployed	40.5	32.6
Involvement in tourism or event industry: employment/business ownership	Yes	16.6	13.3
	No	83.4	86.7
Frequency of festival visits	Never	28.2	20.7
	Once	11.3	13.3
	Two times	9.0	9.6
	Three or more times	51.5	56.3

Notes: Source for Survey 2014: Prodanović Stamenković, 2015; Source for Survey 2021: own research

When we compare the observed socio-demographic and intrinsic characteristics of surveyed Novi Sad residents in 2014 and 2021 we notice certain differences, more or less pronounced in the characteristics: gender, education and employment, but their nature is not such that could call into question the representativeness and objectivity of the collected material. The accordance of the residents of Novi Sad with the affirmative social-cultural impacts of the "Exit" festival in the time determinants 2014 and 2021 is shown in Table 6. In the observed period there was a slight decline in the overall average score (i.e. average for 22

items from 3.94 to 3.76 . If we take the view that the representativeness of the samples is not in question, then we can cautiously conclude that it is a kind of material fatigue. Everything that happens on and around the festival probably has a certain impact, and it is related to the Covid 19 pandemic. Although the general average rating decreased, 14 out of 22 ratings for the same number of attitudes, or 63.6% increased in the period 2014-2021. These are the ratings for the attitudes No.: 1, 2, 3, 5, 7, 8, 9, 10, 11, 14, 17, 18, 19 and 20. The remaining 8 items or 36.4% of them have lower individual grades in 2021 than in 2014. Individually, the

highest growth in the period 2014-2012 had the attitude No. 8: "Exit" contributes to the well-being of the local community, whose scores have risen from 2.89 to 4.10 (Table 6.). Four more stances record a jump above 0.5. These are the views: No 1.: Due to the "Exit", the identity of the local community has been improved (from 3.89 to 4.44), No.3: "Exit" contributes to presenting the local community to others (visitors) as special, different (from 4.09 to 4.61), No. 5.: The local population has a sense of pride after the "Exit" in Novi Sad (from 3.75 to 4.39), No. 9: The local population has the opportunity to meet the performers at "Exit" (from 3.04 to 3.68). Individually, the largest decline in the period 2014-2012 had the attitude No. 15: Due to the maintenance of "Exit", the local population has the opportunity to earn additional income, whose score has decreased from 4.31 to 3.19. Also a big drop is recorded by the attitude of No. 13: Due to the maintenance of "Exit", there are opportunities to create new jobs for the local population, from 3.63 to 2.61. Two more attitudes recorded a decline of more than 0.5. These are the views: No 6: "Exit" is a source of new ideas for the local community (from 3.76 to 3.10) and No. 12: Due to the "Exit", the local population has the opportunity to learn new things (from 3.58 to 2.90).

CONCLUSIONS

The assessments of the residents of Novi Sad regarding 16 attitudes that embody Generalized social benefits do not differ significantly from the assessments of the inhabitants of Singapore, both in terms of the mean value of all attitudes and in terms of the mean values of individual attitudes. Homologous attitudes are ranked best in both environments: The festival enhances the image of the community and F1 race enhances the image of the community, with average ratings of 4.67 and 4.72 respectively. Also, none of the offered views received a lower average score of 3.0. The assessments of the residents of Novi Sad regarding the

attitudes that embody Community benefits do not differ significantly from the assessments of the inhabitants of Singapore on the same issues. In other words, the perception of the residents of Novi Sad and Singapore is that both observed events equally contribute to local communities. When it comes to the structure of Community benefits, the inhabitants of both cities have a very similar attitude towards, conditionally speaking, abstract and concrete benefits, in the sense that it is more important for them to spread an affirmative and beautiful image of their city than concrete material benefits for their local community. When it comes to Individual benefits, the views of the residents of the two cities are different. The residents of Novi Sad put in the first place the attitude: Festival helps me to show others why my community is unique and special, while for the residents of Singapore the first ranked attitude is: I am exposed to a variety of cultural experiences through F1 race. Globally, Singaporeans are "more positively inclined" to Individual benefits than Novi Sad residents. Community benefits vs. Individual benefits are weighted differently in Novi Sad and Singapore. Residents of Novi Sad gave a higher average rating (and thus the importance) of Community benefits than Individual benefits. The situation is reversed among Singaporeans. For them, Individual benefits are more important than Community benefits. Within generalized social costs, the highest ranked attitudes in both local communities are homologous attitudes: Noise levels are increased to an unacceptable levels during the festival and Noise levels are increased to an unacceptable levels during the F1 race. Residents of Novi Sad are significantly more sensitive to the loss of comfort in the local community due to the festival than residents of Singapore due to the F1 race. At the same time, there is a greater degree of agreement among Novi Sad residents on these views than among Singaporeans. Almost identical relations apply to attitudes regarding traffic congestion. The greater sensitivity to the loss of comfort

and traffic jams among the residents of Novi Sad compared to the residents of Singapore can be explained by the different pace of life of these cities. Novi Sad is a much smaller and quieter city, as opposed to Singapore, which is a large, very dynamic city, where an important event is organized almost every day, so the loss of comfort and traffic jams are part of his daily routine. Judging by the analyzed answers of the respondents, the occurrences of delinquency, vandalism and other forms of crime do not take on greater proportions during these events, and therefore do not deserve more attention from the citizens of Novi Sad and Singapore. In the observed seven-year period, the biggest increase in popularity among the surveyed residents of Novi Sad had the attitude that the Exit festival contributes to the well-being of the local community, while the biggest decline in popularity was recorded by the attitude that the festival contributes to additional income and job creation. In a twelve-year observation interval, the biggest affirmation among Singaporeans was the view that the F1 race would increase tourism and tourism revenues, and that the Grand Prix boost economy, create employment and increase business. From the above, we see that for the residents of Novi Sad, the long-term socio-cultural determinant of the "Exit" festival is the well-being of the local community. On the other hand, the approach of Singaporeans is much more utilitarian. For them, the long-term socio-cultural determinant of the F1 race is gaining additional income and creating new jobs. What should be corrected or changed in some way, given the prolonged negative impact, is the reduced noise produced by performers at the "Exit" festival. When it comes to Singapore, it should be better and more socially beneficial to direct the funds that are normally spent on the organization of Grand Prix F1, and at the same time work on reducing road blocks or closures in the race days. If it is stated that the Serbian economy de facto overslept the period 2008-2020, given that in that period its GDP fell by

1.38%, then the tourism sector, with a growth of 66% in the same period, can rightly be considered one of the growth (development) poles. The relative share of revenues from the festival in the total revenues of tourism in Serbia was 4.10% in 2008. and in 2019 only 1.85%. The reason for that is not the decline in the importance of the festival, but the strong growth of revenues in the tourism sector of Serbia. „Exit“ festival brings a large number of visitors/tourists to Novi Sad. Official tourist statistics show that the number of arrivals in the month of the festival increases by over 40% and the number of overnight stays by over 45% compared to the previous month. Average daily consumption per visitor did not change significantly in the period 2008-2019; in 2008 it was EUR 109.70 per visitor-day and in 2019 EUR 105 per visitor-day. This stagnation was mostly influenced by inflation, i.e. the unfavorable exchange rate of the RSD against foreign currencies. Ticket revenue also did not change drastically in the observed years. Expressed in local currency, it increased from 442 mill. RSD to 553 mill. RSD. However, for the reasons already described, this revenue decreased from USD 8.5 million in 2008 to USD 5.3 million in 2019. The tourism environment in Singapore's small size (683 km²), extensive urbanization and industrialization and restricted stock of natural and cultural heritage assets constitute drawbacks as a destination and there is very little domestic tourism. However, there were over ten million overseas arrivals in the year the first F1 race was held in Singapore. Eleven years later (2019), this figure has climbed to 19.1 million, which is 85% more than in 2008. In the same period, Singapore recorded a strong GDP growth of 93.4%, as well as a growth of the tourism industry of 146%, which results in growth the share of tourism in GDP from 5.81% (2008) to 7.4% (2019). At the same time, due to the fact that in the last 10 years, the country has developed a number of other attractions, the share of F1 revenues in total tourism revenues decreased from 2.16% (2008) to 1.09% (2019). Revenues

from F1 in 2019 amounted to about USD 298.66 million and were over 10 times higher than the revenues generated from the „Exit“ festival, where they amounted to USD 28.96 million. That „Exit“ is somewhat more important for the tourism industry of Serbia than F1 for the tourism industry of Singapore, shows the data that revenues from the „Exit“ festival account for 1.85% of revenues from tourism in Serbia and revenues from the F1 race 1.09% of revenues from tourism in Singapore. However, the share of revenues from the observed events in the revenues from tourism of the observed countries has a declining trend. Thus, revenues from „Exit“ in 2008 accounted for 4.10% of revenues from tourism in Serbia and 1.85% or half less in 2019. A similar declining trend is observed in F1, where the relative share decreased from 2.16% to 1.09%. These trends are not caused by a drastic drop in the number of spectators, but can be explained by the strong development of the tourism economies of both countries. In terms of concepts with direct economic repercussions, „Exit“ and F1 are similar in that they are:

- located in the very center of the city;
- held at night, at a time usually spent on some form of entertainment;
- multi-layered - in addition to the main one, they also have other, no less important accompanying events.

Also, they have a similar ticket diversification policy. However, they differ significantly in terms of ticket prices. For the citizens of Singapore, the prices of tickets for the F1 race are three times more affordable (cheaper) than the prices of tickets for the „Exit“ festival for the citizens of Novi Sad, taking into account the average monthly wages.

REFERENCES

- [1] Ap J., Crompton J. (1998): Developing and testing a tourism impact scale. *Journal of Travel Research*, 37(2). 120–123
- [2] Arnautović S.J. (2014): Music Festivals in Serbia in the First Decade of the 21st Century as Places of Intercultural Dialogue. Doctoral Dissertation. [Muzički festivali u Srbiji u prvoj deceniji 21. veka kao mesta interkulturnih dijaloga]. University of Arts, Faculty of Music Art, Belgrade. 1-310
- [3] Autissier A.-M. (2009): A short history of Festivals in Europe from the 18th century until today, in: Anne-Marie Autissier (ur.), *The Europe of Festivals. From Zagreb to Edinburgh, intersecting viewpoints...*, Paris: Editions de l'attribut, Culture Europe International, 21–41
- [4] Autissier A.-M. (2009/1): Festival associations, points of reference or platforms for cultural globalisation?, in: Anne-Marie Autissier (ur.), *The Europe of Festivals. From Zagreb to Edinburgh, intersecting viewpoints...*, Paris: Editions de l'attribut, Culture Europe International. 125–135
- [5] Bagiran D., Kurgun H. (2013): A research on social impacts of the Foça Rock Festival: the validity of the Festival Social Impact Attitude Scale. *Current Issues in Tourism*. 1-19
- [6] Barr D.M. (2019): SINGAPORE: A Modern History. I.B. Tauris (an imprint of Bloomsbury Pres) 1-257
- [7] BAS EN ISO 22301:2016: Societal security - Business continuity management systems - Requirements [Društvena bezbjednost - Sistemi upravljanja kontinuitetom poslovanja - Zahtjevi]. 1-46
- [8] Beashel P., Sibson A., Taylor J. (2014): *The World of Sport Examined*. Oxford University Press. 1-256
- [9] Beech J. Kaiser S. Kaspar R. (2014): *The Business of Events Management*. Pearson Education Ltd. 1-393
- [10] De Pelsmacker P., Geuens M., Van den Bergh, J. (2004): *Marketing Communications - A European Perspective*. 2nd edn. Harlow, Financial Times, Prentice Hall.
- [11] Delamere T.A. (1998): Development of a Scale to Measure Local Resident Attitudes Toward the Social Impact

- of Community Festivals. A thesis. University of Alberta, Faculty of Physical Education and Research. 1-145
- [12] Delamere, T. A., Wankel L. M., Hinch, T. D. (2001): Development of a scale to measure resident attitudes toward the social impacts of community festivals, Part I: Item generation and purification of the measure. *Event Management*, 7(1). 11-24
- [13] Deloitte (2008), "Historic night race shines spotlight on Singapore", press release, Deloitte, London, 25 September.
- [14] Deng L., Chan W. (2017): Testing the difference between reliability coefficients Alpha and Omega. *Educational and Psychological Measurement and Evaluation*. 185-203
- [15] Dragin, A. (2013): Zvanična statistika u turizmu. Predavanje u okviru stručnog seminara „Zvanični podaci u turizmu – mogućnost primene i značaj korišćenje“ (transfer znanja u privredu: edukacija zaposlenih u turističkim organizacijama Vojvodine). Organizatori: Turistička organizacija Vojvodine; Univerzitet u Novom Sadu (Prirodno-matematički fakultet i Univerzitetski centar za primenjenu statistiku); Sekretarijat za privredu, zapošljavanje i ravnopravnost polova APV-a (Sektor za turizam i regionalno-privrednu saradnju), Novi Sad.
- [16] Duvignaud J. (1976): Festivals: A Sociological Approach. *Cultures*, 3, No. 1. 13-28
- [17] Dyson J. R. (2004): Accounting for Non-accounting Students. 6th edn. Harlow, Financial Times, Prentice Hall.
- [18] Fabrigar L. R., Wegener D. T., MacCallum R. C., Strahan, E. J. (1999): Evaluating the use of exploratory factor analysis in psychological research. *Psychological Methods*, 4(3). 272-299
- [19] Falassi A. (1987): Festival: Definition and morphology. In: Falassi, A., Ed., *Time out of Time*, University of New Mexico Press, Albuquerque. 1-10
- [20] Fredline E., Faulkner B. (2000): Host Community Reactions: A Cluster Analysis. *Annals of Tourism Research*, 27. 763-84
- [21] Fredline E., Faulkner B. (2002): Residents' reactions to the staging of major motorsport events within their communities: a cluster analysis. *Event Management*, Vol. 7 No. 2. 103-114
- [22] Fredline L., Jago L., Deery, M. (2003): The development of a generic scale to measure the social impacts of events. *Event Management*, 8(1). 23-37
- [23] Frey S.B. (1994): The economics of music festivals. *Journal of Cultural Economics*, Vol. 18. 29-39
- [24] Gaffney C. (2010): Mega-events and socio-spatial dynamics in Rio de Janeiro, 1919-2016. *Journal of Latin American Geography* 9. 7-29
- [25] Geldard E., Sinclair L. (2003): *The Sponsorship Manual: Sponsorship Made Easy*. 2nd edn. Victoria, Australia, Sponsorship Unit.
- [26] George D., Mallery P. (2003): *SPSS for Windows step by step: A simple guide and reference*. 11.0 update (4th ed.). Boston: Allyn & Bacon
- [27] Getz D. (2005): *Event Management & Event Tourism*, 2nd ed. Cognizant Communication Corporation, New York. 1-439
- [28] Glare P.G.W. (1982): *The Oxford Latin Dictionary*. Clarendon Press. 1-2150
- [29] Goldblatt J. (2000): A future for event management: the analysis of major trends impacting the emerging profession. In *Events beyond 2000 – Setting the Agenda*. Proceedings of the Conference on Evaluation, Research and Education, 13-14 July (J. Allen, R. Harris and L. Jago, eds) Sydney, Australian Centre for Event Management, University of Technology.
- [30] Lovelock C., Wirtz, J. (2004): *Services Marketing: People, Technology, Strategy*. 5th edn. Upper Saddle River, NJ, Pearson Prentice Hall.
- [31] Lukić Krstanović M. (2010): Spectacles of the 20th century: music and power [Spektakli XX veka: muzika i moć.

- Etnografski institute SANU, Beograd, 1-90
- [32] MacCallum R. C., Browne M. W., Sugawara H. M. (1996): Power analysis and determination of sample size for covariance structure modeling. *Psychological methods*. 1(2), 130-149
- [33] Madrigal R. (1995): Residents' perceptions and the role of government. *Annals of Tourism Research*, Vol. 22 No. 1. 86-102
- [34] Medlik S. (2003): Dictionary of travel, tourism and hospitality. Butterworth-Heinemann. 1-273
- [35] Meenaghan T. (2001): Sponsorship and advertising: a comparison of consumer perceptions. *Psychology and Marketing*, 18(2). 191-215
- [36] Meng W. (2017): Formula 1 a boon to Singapore's economy, but some activities need a boost. *Torque, News* 15 September 2017 <http://13.250.205.131/news/formula-1-boon-singapores-economy-activities-need-boost/>
- [37] Morgan M. (1996). *Marketing for Leisure and Tourism*. London, Prentice Hall.
- [38] Ritchie J. R. B. (1984): Assessing the impact of hallmark events. *Journal of Travel Research*, 23(1). 2-11
- [39] Roche M. (2000): Mega-events and modernity revisited: Globalization and the case of the Olympics. *Sociological Review*, 54. 27-40
- [40] Rosić B. (2017): Editorial in: 20 years of EXIT activism [Uvodnik u: 20 godina EXIT aktivizma] EXIT fondacija, Novi Sad. 1-5
- [41] Vonnegut A, Bozinovic K. (2011): Some Notes on Measuring festival impact in an emerging market: The case of the Serbian EXIT Festival, Social Science Research Network, <http://ssrn.com/abstract=2500621> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2500621>.

UTICAJ INTRINZIČNE I EKSTRINZIČNE MOTIVACIJE NA LIDERE I MENADŽERE

INFLUENCE OF INTRINSIC AND EXTRINSIC MOTIVATION ON LEADERS AND MANAGERS

Anela Džananović
Fuad Bajraktarević
Tena Čale

SAŽETAK

Od kraja prošlog stoljeća, tačnije od 1990-ih godina, broj zainteresiranih za područje ljudske motivacije naglo se povećao. Na svjetskom nivou tema motivacije, posebno u Americi koja u materijalističkom smislu predstavlja perjanicu hedonizma i potrošačke kulture, je neobično puno istražena. To je, s druge strane, uzročno posljedično izrodilo potrebu za istraživanjem motivacije potrošača i ljudskih resursa u kontekstu kreiranja strategija efikasnog upravljanja uposlenicima i preduzećima. Ogroman doprinos na polju savremene i pozitivne psihologije i motivacije prvi među njima je bio Abraham H. Maslow, zatim Richard M. Ryan and Edward L. Deci i na kraju, smatramo, jedan od najznačajnijih savremenih mislioca, Daniel H. Pink (Drive). Maslow je kao najviši stepen u hijerarhiji ljudskih potreba definisao samoaktualizaciju kao postizanje najpotpunijeg korištenja nećijih potencijala, to je „potreba da se postane sve ono što se sposobno postati“.

Ključne riječi: motivacija, lider, menadžer, menadžment

SUMMARY

Since the end of the last century, more precisely since the 1990s, the number of people interested in the field of human motivation has increased sharply. At the world level, the topic of motivation, especially in America, which in a materialistic sense represents the feather of hedonism and consumer culture, has been unusually

much researched. This, on the other hand, caused the need to research the motivation of consumers and human resources in the context of creating strategies for efficient management of employees and companies. Abraham H. Maslow, then Richard M. Ryan and Edward L. Deci, and finally, we believe, one of the most important contemporary thinkers, Daniel H. Pink (Drive), made a huge contribution in the field of contemporary and positive psychology and motivation. As the highest level in the hierarchy of human needs, Maslow defined self-actualization as achieving the fullest use of one's potential, that is, "the need to become all that one is capable of becoming."

Keywords: motivation, leader, manager, management

UVOD

Motivacija se odnosi na energiju, smjer, upornost i ekvifinalnost – svi aspekti aktivacije i namjere. Motivacija je centralno i višegodišnje pitanje u oblasti psihologije, jer je u osnovi predstavlja biološku, kognitivnu i društvenu regulaciju. I zaista, ukoliko se dobro zamislimo nad ovim pitanjem shvatit ćemo da motivacija ima jedan od ključnih uticaja na život svakog od nas, čak i više nego što to izgleda. U svijetu, motivacija je visoko cijenjena zbog svojih posljedica, jer „Motivacija proizvodi“.

Brojni su se teoretičari i psiholozi tokom povijesti bavili istraživanjem pojma motivacije, njegovim definiranjem i otkrivanjem faktora koji motiviraju ljude. Međutim, prije iznošenja same definicije,

potrebno je naglasiti da se, nerijetko, u praksi pojam manipulacije pogrešno i indirektno poistovjećuje sa pojmom motivacije. Motiviranje u najužem smislu možemo objasniti kao poticanje ljudi na ostvarivanje ciljeva tvrtke i osobnih ciljeva, a ti se ciljevi međusobno isprepliću i često realizacija jednih neizravno, ali istodobno znači realizaciju drugih. Svako želi više motivacije, ali nije potpuno siguran što je to! Menadžeri i vođe bi rekli da žele motivirati tim zaposlenika ili grupu, a poslodavci žele zaposliti motiviranu osobu. Osim toga, zahtjevi poslodavaca su još veći, na primjer osobu koju oni traže i žele zaposliti treba biti samomotivirana". (Richard D. 2000.:15) Tokom vremena mijenjala se ideja menadžmenta i shvaćanje zaposlenika, od resursa koji treba maksimalno iskoristiti, do potencijala koji treba usmjeravati i voditi. Danas se često pojam motivacije i manipulacije poistovjećuju ili se pogrešno interpretiraju.

MANIPULIRANJE VS VOĐENJE

Manipuliranje naspram vođenja i upravljanja ljudskim potencijalima putem motivacije razlikuje se u situaciji gdje se motivirani zaposlenici i menadžeri "udružuju" i djeluju u istom smjeru na ostvarenju zajedničkog cilja. "Prema jednostavnom shvatanju, manipulacija bi bila navođenje nekoga da učini nešto zato što želimo da on to učini, dok bi motivacija bila navođenje nekoga da učini nešto zato što on to želi. U shvatanju razlike između ta dva pojma bitno je naglasiti dva pitanja koja se nameću:

- kakav biste tip menadžera željeli da upravlja vama,
- jeste li vi takva osoba.

Osim manipulacije, bitan pojam koji je vezan uz zaposlenike i njihovu motivaciju je uspješnost zaposlenika u radu i obavljanju svakodnevnih zadataka, te praćenje, ocjenjivanje i adekvatno nagrađivanje njihove uspješnosti. S ciljem podizanja opće organizacijske sposobnosti i ostvarivanja

ciljeva kompanije, menadžeri trebaju adekvatno i kontinuirano pratiti i ocjenjivati radnu uspješnost zaposlenika. Praćenje i poticanje individualne uspješnosti zaposlenika važna je pretpostavka praćenja i poboljšavanja ukupne organizacijske uspješnosti poslovnog sistema. "Praćenje i ocjenjivanje radne uspješnosti pretpostavka je obavljanja čitavog niza zadataka menadžmenta ljudskih potencijala. To je kontinuirani proces vrednovanja i usmjeravanja ponašanja i rezultata rada u radnoj situaciji. Pretpostavlja razvoj sistema, pokazatelja i metoda praćenja radne uspješnosti svakog pojedinca. Sastavni je dio upravljanja uspješnošću (performance management) kao novog i sve važnijeg zadatka menadžmenta". (Bahtijarević-Šiber F. 1999.:505) Praćenjem uspješnosti zaposlenika otkriva se stepen njihove učinkovitosti u obavljanju zadataka, te nivo motiviranosti, dok ocjenjivanje uspješnosti ima svrhu adekvatno nagrađivanje ili korekciju odnosno otkrivanje i uklanjanje faktora koji utiču na neuspješnost zaposlenika u obavljanju zadanog posla. Osnovna je podjela strategije nagrađivanja na materijalne i nematerijalne kompenzacije za rad.

Kao što ranije pomenuli, Motivacija se odnosi na energiju, smjer, upornost i ekvifinalnost – svi aspekti aktivacije i namjere. (Ryan R. M., Deci E. L., 2000) Motivacija je centralno i višegodišnje pitanje u oblasti psihologije, jer je u osnovi biološkog, kognitivnog i društvena regulacija. Možda i važnije, motivacija je u svijetu visoko cijenjena zbog svojih posljedica „Motivacija proizvodi“.

LIDERSTVO

Lider (lieder-eng. vođa) se najčešće u literaturi definira kao osoba koja utječe na ostale članove grupe, odnosno kao osoba koja u socijalnim situacijama pokreće, planira i organizira akciju i tako postupajući izaziva saradnju ostalih. (Rost, 1991.:59) On se stavlja na čelo grupe, djeluje inspirirajuće i pomaže članovima u ostvarivanju ciljeva tako

što maksimalno aktivira njihove sposobnosti. (Buble M., 2006.:310) Nelson Mandela je jednom kazao: „Vođa ... je poput pastira. Ostaje iza stada, dopuštajući da najspretnije ovce idu naprijed, a druge ih slijede, ne shvaćajući da su sve zajedno usmjerene odostraga.“ Kao što sam naziv kaže, liderstvo je usko povezano sa vođenjem. Liderstvo, dakle, označava proces tokom kojeg jedna osoba utječe na druge članove organizacije radi ostvarenja definiranih ciljeva grupe ili organizacije. Liderstvo treba promatrati kao oblik vođenja svojstven pojedincima koji su predvodnici, koji u sebi imaju određenu „moć“ i mogu natjerati druge da ih prate. Nakon što smo se bolje upoznali sa pojmom lidera, u nastavku ćemo uvidjeti suštinsku razliku između lidera i menadžera, te načinu na koji oni motiviraju zaposlene. Noviji pojam u ekonomiji koji je često upotrebljavan u poslovnoj terminologiji jeste liderstvo. Izvorno, pojam dolazi od engleske riječi – leadership što znači vođenje, rukovodstvo, rukovođenje. „Leadership – vodstvo je vještina donošenja i provedbe odluka, kao i znanost uspostavljanja procesa i struktura koje vode do ličnog i organizacijskog uspjeha. Drugim riječima, leadership je znanost, umjetnost, tehnika i nastojanje pojedinca u ostvarivanju ciljeva koje organizacija želi da ostvari. Kao rezultat dobrog vodstva, sljedbenici znaju što učiniti, kako to učiniti i kad učiniti, a da im nitko ne naređuje ili objašnjava. Isto tako, dobri lideri ostvaruju uspjeh djelujući ispravno, a da pri tome ne unose nered i štetu u tuđe živote, organizaciju, društvo i okolinu“ (Bebek B. 2005.: 15)

Danas još uvijek traje debata o tome jesu li liderstvo i menadžment istovjetni ili odvojeni procesi. Među liderskim pristupima u savremenoj literaturi najčešće se spominju • autentično liderstvo, u kojem je autentičnost lidera naglašeno za uspješno vodstvo kompanijom; • duhovno vodstvo, koje se fokusira na vodstvo koje koristi vrijednosti i osjećaj poziva; • vodstvo sluge, u kojem lider pristupa vodstvu po „principu brige“ te se fokusira na potrebe sljedbenika i pomože

im; i • adaptivno vodstvo, u kojem lideri ohrabruju sljedbenike da se prilagođavaju suočavanjem i rješavanjem problema, izazova i promjena. Značajno je napomenuti da se nakon decenija neslaganja, stručnjaci za liderstvo se slažu tek oko jedne stvari, a to je - Da se ne mogu složiti oko zajedničke definicije liderstva, napominjući da „Zbog faktora kao što su rastući globalni uticaji i generacijske razlike, liderstvo će i dalje imati različita značenja za različite ljude“.

Treba istaći da je u proteklih 60 godina postojalo čak 65 različitih sistema klasifikacije u smjeru definisanja dimenzija liderstva. Uprkos mnoštvu načina na koje je liderstvo konceptualizovano, sljedeće komponente se mogu identificirati kao centralne za ovaj fenomen: (a) liderstvo je proces, (b) liderstvo uključuje uticaj, (c) liderstvo se dešava u kontekstu grupe, i (d) liderstvo uključuje zajedničke ciljeve. (Northouse P. G. (2015.:6) Na osnovu navedenih komponenti u literaturi se nerijetko koristi sljedeća definicija: Liderstvo je proces u kome pojedinac utiče na ponašanje i djelovanje ljudi da se ostvari planirani cilj. (Vujić V. 2008.:191)

Mišljenja smo da akcenat u definiranju liderstva kao procesa ne treba stavljati samo na osobine koji se nalazi u vođi, već na transakcijski događaj koji se dešava između vođe i sljedbenika. Proces podrazumjeva da lider utiče, ali i da na njega utiču sljedbenici. Naglašava da liderstvo nije linearno, jednosmjerni događaj, već interaktivni događaj. Kada je liderstvo definisano na ovaj način postaje dostupan svima.

OBJAŠNJENJE POJMA MENADŽERA

U kontekstu definicijskih pitanja liderstva, nerijetko se u literaturi otvara i pitanje odnosa ovog pojma sa pojmom menadžera. (Sikavica P. i Bahtijarević-Šiber F. 2004.:267) Menadžment predstavlja integralni skup povezanih aktivnosti i zadataka, dok kod liderstva jedna osoba dominira, a druge su joj podređene. Lider ima zadatak pronalaziti i iskorištavati sve potencijalne prilike koje u savremenom poslovnom okruženju dolaze

sve brže i brže. Takođe, lider mora vjerovati u viziju i predviđati promjene na najbolji način. Za razliku od menadžera kojim se postaje zauzimanjem određenog položaja u organizacijskoj hijerarhiji, za liderstvo je potrebno puno više od toga. Kao primjer razlike u definiranju menadžera i lidera dominira stav da se menadžeri bave stvarima, dok se vođe bave ljudima. Za uspjeh u nekom poslu ponekad nisu potrebne osobine lidera, nego znanje o specifičnim vrstama posla koje menadžeri u potpunosti mogu da ispune. U najčešćim slučajevima lideri su nosioci poslovne djelatnosti, te najčešći razlozi uspjeha ili neuspjeha kompanije. Najpoznatiji takav vođa je bio John Francis Welch Jr., američki poslovni direktor, hemijski inženjer i pisac, a najpoznatiji kao predsjednik i izvršni direktor General Electrica (GE) između 1981. i 2001. Jack Welch je bio vođa koji je „transformisao kompanije gubitnike u pobjednike“, upravo to se desilo i sa (GE). Sa druge strane, menadžeri nisu tu radi velikih i drastičnih „zaokreta“, nego su „igrači sistema“ koji organiziraju i koordiniraju izvršenje radnih zadataka, nadgledaju njihovo provođenje. Tim aktivnostima oni nastoje udovoljiti ciljevima organizacije: održati i povećati proizvodnost i dobit, zadovoljiti promjenjive i sve specifičnije potrebe kupaca, uvesti tehnološke promjene u radni proces. Bennis i Nanus razliku između menadžera i lidera opisuju na način da menadžere predstavljaju kao rutinske majstore koji izvršavaju i efikasni su, dok su lideri majstori promjene, oni utječu i djelotvorni su. (Fairholm M. R. 2002.:10) Prema Robbinsu, menadžment se definira kao proces usmjeravanja drugih prema izvršenju određenog zadatka, dok se kod liderstva više naglašava sposobnost utjecaja na druge koji izvršavaju neki zadatak. (Robbins S. P. 1996.:135) Drugim riječima, mogli bismo kazati da se obilježja menadžmenta uvijek vežu uz neku formalnu organizaciju, dok se proces liderstva može obavljati neformalno ili potpuno van organizacijskih oblika.

Prikaz ključnih vještina menadžera:

- vještine prezentacije
- timski rad, planiranje i davanje povratnih informacija i podrške
- upravljanje vremenom, vještine delegiranja i rada s ljudima
- stručnost, vještine planiranja, stvaranje vizije i kreativnost. (Sikavica P., Bahtijarević-Šiber F., Pološkić-Vokić N. 2008.:16.)

Nakon što je definirana razlika između menadžera i lidera, u nastavku će se definirati sama funkcija upravljanja (eng: Management). Upravljanje možemo definirati kao skup procesa usmjerenih na pridobivanje članova organizacije da rade na ostvarivanju ciljeva organizacije, a uglavnom se sastoji od četiri osnovne grupe aktivnosti: motiviranje, vodstvo, upravljanje grupama i konfliktima, te komuniciranje. Kvalitetno upravljanje i koordinacija između tih aktivnosti je ključno za uspješno provođenje procesa vođenja, a samim time i cjelokupnoga upravljačkog procesa u nekoj organizaciji.

INTRINZIČNA I EKSTRINZIČNA MOTIVACIJA

Identifikacija unutrašnjih i vanjskih faktora motivacije

Motivi za pojedinu aktivnost mogu biti razni, potaknuti vlastitim potrebama, odnosno intrinzično, ili poticajima iz okoline, odnosno ekstrinzično. Intrinzična motivacija proizlazi iz zadovoljstva bavljenja pojedinom aktivnosti, dok se ekstrinzična motivacija opisuje kao sredstvo koje rezultira određenim ponašanjem, što će reći da zadovoljstvo nije dobiveno iz same aktivnosti, već kao vanjska posljedica koja usmjerava prema aktivnosti. (Marcy R. i drugi, 2018.:953-964.) Riječima Csikszentmihalyia, konstrukt intrinzične motivacije pokazuje prirodnu sklonost ka asimilaciji, ovladavanju, spontanom interesovanju i istraživanju što je bitno za kognitivni i društveni razvoj, a to predstavlja

glavni izvor uživanja i vitalnost tokom života. (Csikszentmihalyi M., Rathunde K., 1993.: 57-97.)

Intrinzična motivacija odnosi se na faktore zbog kojih su neke aktivnosti nagrađujuće same po sebi. (Beck R. C., 2003) Ponašanje je intrinzično motivirano ako osoba djeluje na poticaj vlastitog poriva, odnosno, ako je autonomno i samoodređeno. (Ryan R. M., Deci E. L., 2000.: 68-78.) Intrinzična motivacija poistovjećuje se s urođenom motivacijom osoba da slijede vlastite interese te ulažu napor u traženje izazova koji će omogućiti daljnji razvoj vještina i sposobnosti. (Reeve J., 2010) Kako bi organizacije kod zaposlenika potakle intrinzičnu motivaciju, poželjno je kreirati izazovne i zanimljive poslove koji u potpunosti iskorištavaju i razvijaju njihova znanja i vještine, ukloniti birokraciju i loše osmišljene procese, osnažiti zaposlenike za razvoj novih načina rada temeljem njihovih razlika i jedinstvenih karakteristika te poticati menadžere da odaju priznanje zaposlenicima iznad i ispod u hijerarhijskom lancu. (Delaney M. L., Royal M. A., 2017.: 127-140)

Uz ekstrinzičnu motivaciju povezuje se želja da se određena aktivnost izvršava s namjerom da se ostvare pozitivne posljedice, poput nagrada, ili izbjegn timer negativne posljedice u vidu kazni. (Ryan R. M., Deci E. L., 2000.: 60-64.) Ekstrinzična motivacija vođena je formalnim poticajima ili poticajima koji zaposlenicima donose opipljive prinose u obliku nagrada ili statusa, ali i dobivanja visoke ocjene radne uspješnosti, ostvarenje napredovanja, izloženosti višim rukovoditeljima ili vođenja tima ili projekta. Ako želimo da ojačamo naše organizacije i prevaziđemo period neuspjeha trebamo se pozabaviti urođenim osjećajem da je nešto pošlo po zlu u našim poslovima, našim životima i našem svijetu. Po riječima Pinka, moramo preći s tipa X na Tip I. Naravno, smanjenje ljudskog ponašanja na dvije kategorije žrtvuje određenu količinu nijansi. I niko ne izlaže čisto tip X ili tip I ponašanje svake budne minute svakog živog dana bez izuzetka. Ali mi imamo određene, često

vrlo jasne, dispozicije. Ne želim reći da ljudi tipa X uvijek zanemaruju inherentno uživanje od onoga što rade—ili da se ljudi tipa I odupiru vanjskim dobrotama bilo koje vrste. Ali, za tip X, glavni motivator su vanjske nagrade; svako dublje zadovoljstvo je dobrodošlo, ali sporedno. Za tip I, glavni motivator je sloboda, izazov i svrha samog poduhvata; svaka druga dobit je dobrodošla, ali uglavnom kao bonus.

Pink iznosi nekoliko razlika između intrinzične i ekstrinzične motivacije:

- Ponašanje tipa I je stvoreno, a ne rođeno
- Tip I je gotovo uvijek bolji od Tipa X na duge staze.
- Ponašanje tipa I ne prezire novac ili priznanje. Međutim, kada kompenzacija dostigne taj nivo, novac igra drugačiju ulogu za tip I nego za tip X.
- Ponašanje tipa I je obnovljivi resurs. Zamislite ponašanje tipa X kao ugalj i tip I ponašanje kao sunce. Većinu novije istorije ugalj je bio najjeftiniji, najlakši, najefikasniji resurs. Ali ugalj ima dvije negativne strane. Prvo, to proizvodi gadne stvari poput zagađenja zraka i stakleničkih plinova. Drugo, konačno je; dobijanje više postaje sve teže i skuplje svake godine. Tip Ponašanje X je slično.
- Ponašanje tipa I potiče bolje fizičko i mentalno blagostanje. Na osnovu niza studija koje su proveli istraživači SDT-a, ljudi orijentirani na autonomiju i intrinzičnu motivaciju imaju veće samopoštovanje, bolje međuljudske odnose, i veće opšte blagostanje od onih koji su ekstrinzično motivisani. (Pink D. H., 2009)

Na kraju krajeva, ponašanje tipa I zavisi od tri hranljive materije: autonomije, majstorstva i svrhe. Ponašanje tipa I je samousmjereno. Posvećen je tome da postane bolji i bolji u nečemu što je važno. I povezuje tu potragu za izvrsnošću za veće namjene.

Neki bi mogli odbaciti ovakve pojmove kao gnjecave i idealističke, ali nauka kaže drugačije. Nauka potvrđuje da je ovakvo ponašanje neophodno biti čovjek—i to je

sada, u ekonomiji koja se brzo mijenja, također kritična za profesionalni, lični i organizacioni uspjeh bilo koje vrste.

Tako da imamo izbor. Možemo se držati pogleda na ljudsku motivaciju, tj. više zasnovan na starim navikama nego u modernoj nauci. Ili možemo slušati istraživanja, povući našu poslovnu i ličnu praksu u dvadeset prvi vijek, i izraditi novi operativni sistem da pomognemo sebi, našim kompanijama da rade puno bolje. Na taj način unaprijediti ćemo i čovječanstvo.

Međusobni odnos unutrašnje i vanjske motivacije

Iako intrinzična i ekstrinzična motivacija mogu djelovati istovremeno, istraživanja ukazuju da će jedan od navedenih oblika motivacije biti dominantan. (Gange M., Deci E. L., 2005.: 331-362) Pored toga, u literaturi se navodi da intrinzična i ekstrinzična motivacija mogu biti negativno povezane te se stoga trebaju promatrati odvojeno. (Kuvaas B., 2017) Prema teoriji samodeterminacije, ekstrinzična motivacija smještena je na kontinuumu samodeterminacije između stanja okarakteriziranog kao nepostojanje motivacije i intrinzične motivacije. Postoje četiri tipa ekstrinzične motivacije koja se razlikuju s obzirom na nivo u kojem su samodeterminirane. To su eksternalna regulacija, introjicirana regulacija, identificirana regulacija i integrirana regulacija.

Eksternalna regulacija predstavlja oblik najmanje autonomnog ekstrinzično motiviranog ponašanja, odnosno kontroliranu regulaciju. Uključuje ponašanje kojemu je cilj zadovoljiti zahtjeve izvana, izbjeci kaznu ili osigurati željenu nagradu. Pojedinci doživljavaju takvo ponašanje kontrolirajućim i stranim. U ranijim teorijama motivacije javlja se kao suprotnost intrinzičnoj motivaciji. Na primjer, student koji uči za određeni ispit kako bi izbjegao sankcije od roditelja pokazuje eksternalnu regulaciju.

Introjicirana regulacija je relativno

kontrolirajući oblik regulacije motivacije u kojoj se ponašanja izvode da se izbjegne sram ili anksioznost ili kako bi se zadržao osjećaj samopoštovanja i vlastite vrijednosti. Primjer predstavlja student koji uči za ispit jer će mu biti neugodno pred profesorom ako dobije lošu ocjenu.

Identificirana regulacija predstavlja autonomniji i većoj mjeri samodeterminirani oblik ekstrinzične motivacije kada pojedinac uviđa osobnu važnost određenih ponašanja, identificira se sa određenim pravilima i prihvata ih kao svoja vlastita.

Najautonomniji oblik ekstrinzične motivacije je integrirana regulacija, kada se ulazi u određenu aktivnost zbog njene važnosti za naš lični cilj. U ovom slučaju ne dolazi samo do identifikacije sa važnošću određenih ponašanja, već dolazi do integracije sa ostalim aspektima vlastitog identiteta. Integrirana regulacija ima puno sličnosti sa intrinzičnom motivacijom, međutim smatra se oblikom ekstrinzične motivacije jer ne proizlazi iz unutarnjeg zadovoljstva, već uključuje instrumentalnu vrijednost aktivnosti za određeni cilj.

Mnoga istraživanja pokazuju da autonomna motivacija (tj. unutrašnja motivacija i integrirana ekstrinzična motivacija) maksimizira heuristički učinak, povjerenje, posvećenost, zadovoljstvo i dobrobit. U organizacionoj literaturi se već dugo naglašava unutrašnja motivacija. Međutim, organizacioni psiholozi još nisu razmatrali autonomnu ekstrinzičnu motivaciju i teoretičari menadžmenta, iako ranije pregledana istraživanja to pokazuju za nezanimljive zadatke zahtijevajući disciplinirano angažovanje na zadatku, autonomna ekstrinzična motivacija može dovesti do najefikasnijeg performansa.

Istraživanja sugeriraju da autonomnu radnu motivaciju olakšavaju okruženja u kojima su poslovi zanimljivi, izazovni i dozvoljavaju izbor i u kojima radna klima podržava autonomiju, npr. kao i time što su zaposleni visoko na autonomnoj kauzalnoj orijentaciji. Međutim, iako je orijentacija na autonomnu kauzalnost dosljedno

povezana s motivacijom autonomnog zadatka i pozitivnih ishoda, malo je toga što menadžeri mogu učiniti kako bi utjecali na trajne individualne razlike podređenih, pa fokusiranje na to kako promijeniti okruženje kako bi promovirali autonomnu ekstrinzičnu motivaciju predstavlja plodniji pristup. Međutim, do danas je bilo relativno malo istraživanja o promicanju autonomne ekstrinzične motivacije u organizacijama, a nijedno od njih nije bilo longitudinalno.

Na osnovu brojnih studija koje su ovdje pregledane, čini se vjerojatnim da bi mnogi faktori koji pojačavaju intrinzičnu motivaciju također olakšali internalizaciju ekstrinzične motivacije jer ovi faktori olakšavaju zadovoljenje potreba za kompetencijom i autonomijom za koje se dosljedno smatra da su važne za integriranu ekstrinzičnu motivaciju, kao i za unutrašnju motivaciju. Stoga bi se moglo ekstrapolirati iz istraživanja u drugim domenima kako bi se pretpostavilo da bi prenošenje važnosti zadataka i obezbjeđivanje radne klime koja podržava autonomiju promoviralo internalizaciju ekstrinzične motivacije i koristilo svim zaposlenima, ali još uvijek nema jasnih dokaza za ovo.

Mnogi teoretičari menadžmenta preporučuju proširenje radnih mjesta kako bi se poboljšala intrinzična motivacija. (Lawler E. E., Hall T. D., 1970.:305–312) Horizontalno proširenje uključuje proširenje radnih mjesta kako bi oni uključili više aktivnosti i konfiguracije zadataka kojima se ljudi mogu ponositi, dok vertikalno proširenje uključuje proširenje poslova kako bi uključilo više planiranja, donošenja odluka i rješavanja problema (tj. omogućavanje ljudima veću autonomiju). Sugerirano je da oba mogu učiniti rad zanimljivijim i izazovnijim, što bi zauzvrat trebalo da dovede do poboljšane unutrašnje motivacije. Međutim, i jedno i drugo bi takođe trebalo da prenese važnost rada koji je kritičan za internalizaciju ekstrinzične motivacije. Horizontalno prošireni poslovi daju ljudima veći osjećaj važnosti njihovog posla jer mogu vidjeti kako se različiti dijelovi poslova uklapaju u smislenu jedinicu. Dalje,

vertikalno proširenje, u kojem ljudi imaju veću riječ ono što rade, takođe prenosi osećaj važnosti njihovih nastojanja. Stoga, budući da je važnost (a ne interes) osnova za autonomnu ekstrinzičnu motivaciju, proširenje posla moglo bi poboljšati oba tipa autonomne motivacije.

S obzirom da se čini da dobro internalizirana ekstrinzična motivacija promovira poboljšane performanse za aspekte rada ljudi koji nisu interesantni, čini se važnim istražiti odnos proširenja posla s autonomnom ekstrinzičnom motivacijom, kao i s intrinzičnom motivacijom. Zapravo postoji istraživanje Parkera, Walla i Jacksona koje se odnosi na naše špekulacije o odnosu proširenja posla i autonomne motivacije. Konkretno, otkrili su da horizontalno povećanje poslova stvaranjem timskih ćelija za montažu poboljšalo je razumijevanje i prihvatanje strategije i vizije kompanije od strane učesnika, te da povećanje poslova i horizontalno i vertikalno pružanje autonomnog donošenja odluka montažnim ćelijama ne samo da je dovelo do većeg strateškog razumijevanja i prihvatanja, ali i većeg angažmana na novim ulogama i većeg utroška napora u pravcu postizanja strateške vizije.

Radne klime koje podržavaju autonomiju su one u kojima su menadžeri u mogućnosti da sagledaju perspektive zaposlenih, pruže veći izbor i podstaknu samoinicijaciju. Brojni dokazi ukazuju na to da bi poboljšala unutrašnju motivaciju i autonomnu ekstrinzičnu motivaciju. Međutim, kao što je ranije navedeno, utvrđeno je da tri dodatna faktora radne klime olakšavaju internalizaciju. Prvo, budući da internalizacija uključuje uzimanje vrijednosti, ograničenja, kontingentnosti ili regulacije, mora postojati neka sredstva, implicitna ili eksplicitna, pomoću kojih se struktura ili vrijednost koja se internalizuje predstavlja u situacijama. Kao primjer, Deci i saradnici su otkrili da je smisljeno obrazloženje za činjenje nezanimljivog ponašanja dovelo ljude do internalizacije vrijednosti i regulacije ponašanja. Drugo,

ljudi imaju tendenciju da osjećaju otpor prema obavljanju nezanimljivog zadatka, a istraživanja su pokazala da priznavanje njihove perspektive i osjećaja o zadatku promoviše internalizaciju i autonomnu regulaciju.

Treće, kao što je već navedeno, potreba za srodnošću igra centralnu ulogu u internalizaciji vrijednosti i propisa. Stoga, strukturiranje rada kako bi se omogućila međuzavisnost među zaposlenima i identifikiranje sa radnim grupama, kao i poštovanje i briga za svakog zaposlenika, može imati pozitivan učinak na internalizaciju autonomne motivacije i rezultata rada. (Wall D. T., Kemp J. N., Jackson R. P., Clegg W. C., 1986.:280-304) Iako smo relativno malo pažnje posvetili pitanju srodnosti među članovima radne grupe i između svakog člana i njegovog ili njenog menadžera, postoje dokazi da efikasne radne grupe mogu olakšati internalizaciju ekstrinzične motivacije i pozitivne rezultate rada. Na primjer, James Greenberg je otkrio da je to identifikiranje sa grupom, što olakšava internalizaciju grupnih vrijednosti, dovelo je do poboljšanog učinka.

Promoviranje autonomne ekstrinzične motivacije na radnom mjestu nesumnjivo će uključivati omogućavanje zaposlenima da iskuse smisao, kompetenciju, samoopredjeljenje i utjecaj na poslu (Thomas, K. W., & Velthouse, B. A. 1990.:1442 – 1465), što sve doprinosi zadovoljenju njihovih osnovnih psiholoških potreba i promoviraju autonomne motivacije. Ipak, čini se da je potrebno detaljnije empirijsko ispitivanje ovih pitanja.

ZAKLJUČAK

Za uspjeh u nekom poslu ponekad nisu potrebne osobine lidera, nego znanje o specifičnim vrstama posla koje menadžeri u potpunosti mogu da ispune. U najčešćim slučajevima lideri su nosioci poslovne djelatnosti, te najčešći razlozi uspjeha ili neuspjeha kompanije. Najpoznatiji takav vođa je bio John Francis Welch Jr., američki

poslovni direktor, hemijski inženjer i pisac, a najpoznatiji kao predsjednik i izvršni direktor General Electrica (GE) između 1981. i 2001. Jack Welch je bio vođa koji je „transformisao kompanije gubitnike u pobjednike“, upravo to se desilo i sa (GE). Sa druge strane, menadžeri nisu tu radi velikih i drastičnih „zaokreta“, nego su „igrači sistema“ koji organiziraju i koordiniraju izvršenje radnih zadataka, nadgledaju njihovo provođenje. Tim aktivnostima oni nastoje udovoljiti ciljevima organizacije: održati i povećati proizvodnost i dobit, zadovoljiti promjenjive i sve specifičnije potrebe kupaca, uvesti tehnološke promjene u radni proces. Ako želimo da ojačamo naše organizacije i prevaziđemo period neuspjeha trebamo se pozabaviti urođenim osjećajem da je nešto pošlo po zlu u našim poslovima, našim životima i našem svijetu. „Praćenje i ocjenjivanje radne uspješnosti pretpostavka je obavljanja čitavog niza zadataka menadžmenta ljudskih potencijala. To je kontinuirani proces vrednovanja i usmjeravanja ponašanja i rezultata rada u radnoj situaciji. Pretpostavlja razvoj sistema, pokazatelja i metoda praćenja radne uspješnosti svakog pojedinca. Sastavni je dio upravljanja uspješnošću (performance management) kao novog i sve važnijeg zadatka menadžmenta“. Praćenjem uspješnosti zaposlenika otkriva se stepen njihove učinkovitosti u obavljanju zadataka, te nivo motiviranosti, dok ocjenjivanje uspješnosti ima svrhu adekvatno nagrađivanje ili korekciju odnosno otkrivanje i uklanjanje faktora koji utiču na neuspješnost zaposlenika u obavljanju zadanog posla. Osnovna je podjela strategije nagrađivanja na materijalne i nematerijalne kompenzacije za rad.

LITERATURA

- [1] Bahtijarević-Šiber F. (1999), Management ljudskih potencijala. Zagreb, Golden marketing, str. 505.
- [2] Bebek B. (2005), Integrativno vodstvo – LIEDERSHIP, Zagreb, Sinergija

- nakladništvo, str. 15.
- [3] Beck R. C., (2003), *Motivacija: teorija i načela*, Jastrebarsko.
- [4] Buble M., *Osnove menadžmenta, Sinergija*, Zagreb 2006, str. 310. (dalje u tekstu: M. Buble, *Osnove menadžmenta*)
- [5] Csikszentmihalyi M., Rathunde K., (1993), *The measurement of flow in everyday life: Toward a theory of emergent motivation*. U: J. E. Jacobs (Ed.), *Developmental perspectives on motivation*, Lincoln: University of Nebraska Press, str. 57-97.
- [6] Delaney M. L., Royal M. A., (2017), *Breaking Engagement Apart: The Role of Intrinsic and Extrinsic Motivation in Engagement Strategies*, *Industrial and Organizational Psychology*, 10 (1), str. 127-140. (dalje: M. L. Delaney, M. A. Royal, *The Role of Intrinsic and Extrinsic Motivation*)
- [7] Fairholm M. R. (2002), *Defining Leadership: A Review of Past, Present, and Future Ideas*, str. 10
- [8] Gange M., Deci E. L., (2005), *Self-determination theory and work motivation*, *Journal of Organizational Behavior*, 26, str. 331-362 (dalje: M. Gange, E. L. Deci, *Self-determination theory and work motivation*)
- [9] Kuvaas B., (2017), *Do Intrinsic and Extrinsic Motivation relate differently to Employee Outcomes?*, *Journal of Economic Psychology* in press DOI:10.1016/j.joep.2017.05.004.
- [10] Lawler E. E., Hall T. D., (1970), *Relationship of job characteristics to job involvement, satisfaction, and intrinsic motivation*. *Journal of Applied Psychology*, 54 (4), str. 305-312.
- [11] Marcy R. i drugi, (2018), *Moderating Effect of Organizational Citizenship Behavior on the Effect of Organizational Commitment, Transformational Leadership and Work Motivation on Employee Performance*, *International Journal of Law and Management*, 60 (4), str. 953-964.
- [12] Northouse P. G. (2015), *Leadership, Theory and practice*, Western Michigan University.—Seventh Edition, str. 6. (dalje: P. G. Northouse, *Leadership*)
- [13] Pink D. H., (2009), *Drive: The Surprising Truth About What Motivates Us*, New York.
- [14] Reeve J., (2010), *Razumijevanje motivacije i emocija*, Jastrebarsko.
- [15] Rheinberg F., (2004), *Motivacija*, Jastrebarsko.
- [16] Richard D. (2000), *Motivirani za uspjeh, Menadžerske tehnike za veća dostignuća*, M.E.P. Consult, Zagreb, str. 15.
- [17] Robbins S. P. (1996), *Bitni elementi organizacijskog ponašanja*, III izdanje, MATE, Zagreb, str. 135
- [18] Ryan R. M i Connell J. P., (1989), *Perceived locus of causality and internalization*, *APA PsycArticles*, <https://psycnet.apa.org/record/1990-07258-001>
- [19] Ryan R. M., Deci E. L., (2000), *Intrinsic and Extrinsic Motivations: Classic Definitions and New Directions*, *Contemporary Educational Psychology*, 25, str. 60-64.
- [20] Ryan R. M., Deci E. L., *Self-Determination Theory and the Facilitation of Intrinsic Motivation, Social Development, and Well-Being*, *American Psychologist*, Copyright 2000 by the American Psychological Association, Vol. 55, broj 1, str. 68-78.
- [21] Sikavica P., Bahtijarević-Šiber F., Pološkić-Vokić N. (2008), *Temelji menadžmenta*, Zagreb, str. 16.
- [22] Thomas, K. W., & Velthouse, B. A. (1990), *Cognitive elements of empowerment: An "interpretive" model of intrinsic task motivation*, Navedeno prema: Spreitzer m. G., *Psychological empowerment in the workplace: dimensions, measurement, and validation*, *Academy of Management Journal*, Vol. 38, broj 5, 1995, str. 1442 – 1465.
- [23] Vujić V. (2008), *Promjene u funkciji upravljanja ljudskim potencijalom*, *Informatologia* 41, 3, str. 191.
- [24] Wall D. T., Kemp J. N., Jackson R. P., Clegg W. C., (1986), *The Academy of Management Journal*

OBRAZOVANJE KAO FAKTOR EKONOMSKOG RAZVOJA

EDUCATION AS A FACTOR OF ECONOMIC DEVELOPMENT

Ismo Hebibović*

Ramo Isak**

Arnel Isak

APSTRAKT

Cilj istraživanja rada je da se sa naučnog aspekta utvrdi da li sama činjenica da država ulaže u obrazovanje, kadrove i obuku doprinosi ekonomskom rastu i razvoju i da ukaže na to da su ulaganja u obrazovanje i kadrove najisplativija investicija svake države-svakog društva. Obrazovanje i znanje su temelj, baza, fundament svega ostalog. Obrazovanje utiče na ekonomski rast i razvoj jer povećava ljudski kapital, što dovodi do povećavanja produktivnosti. Obrazovanje i edukacija zaposlenih značajno utječu na ekonomski rast i razvoj i to treba da bude stalan proces i strateški cilj svake države, svakog preduzeća. Međutim, obrazovanje i edukacija zaposlenih mogu bit i trošak a ne investicija države ukoliko nisu usklađeni s potrebama tržišta rada.

Ključne riječi: obrazovanje, ekonomski razvoj, ekonomski rast, edukacija, tržište rada.

ABSTRACT

The goal of the research paper is to determine from a scientific aspect whether the very fact that the state invests in education, personnel and training contributes to economic growth and development and to indicate that investments in education and personnel are the most profitable investment of every state - every society. Education and knowledge are the foundation, the base, the foundation of everything else. Education affects economic growth and development because it increases human capital, which leads to increased

productivity. Education and training of employees significantly influence economic growth and development, and this should be a constant process and strategic goal of every country and every company. However, education and training of employees can be a cost and not an investment of the state if they are not aligned with the needs of the labor market.

Keywords: education, economic development, economic growth, education, labor market.

UVOD

Najprofitabilnija investicija današnjice je ulaganje u obrazovanje. Ta investicija se vraća ulagaču za nekoliko godina, donoseći mu siguran kapital i profit. Učenje dovodi do sticanja prednosti organizacije u odnosu na okruženje i konkurenciju. Ipak, obrazovanje može imati pravi efekat na kvalitet rada samo ako je usklađeno sa potrebama konkretnog preduzeća. U eri treće naučno-tehnološke revolucije, sve više se uvažava saznanje da kapacitet preduzeća ne zavisi samo od tehnološke modernizacije, već i od nivoa obrazovanja i od uključivanja nauke u tehnološke i ekonomske procese. U uslovima sadašnjeg dinamičnog naučno-tehnološkog progressa, posebno se postavljaju veliki zahtjevi prema kvalitetu ljudskog resursa kao glavnog izvora bogatstva jednog društva. Moderna privreda traži dobro obučenu i educiranu radnu snagu, tako da obrazovanje i usavršavanje zaposlenih i menadžera predstavlja stalan proces i nerazdvojni dio svake uspješne razvojne politike. Zbog

* - Fakultet za menadžment i poslovnu ekonomiju, BiH

** - Condor d.o.o. Zenica, BiH

toga što planiranje kadrova i njihovog obrazovanja predstavlja ključno pitanje svakog društva, ulaganje u obrazovanje kadrova ne bi se smjelo tretirati kao vid potrošnje, već kao ulaganja u proširenu reprodukciju.¹

OBRAZOVANJE

Obrazovanje postaje ljudska potreba i zato u eri vrtoglavih tehnoloških inovacija i globalnih izazova drugih vrsta, ima krucijalni značaj jer ima za cilj da pripremi ljude da se postepeno transformišu u društvo koje počiva na sticanju veština – društvo u kojem čovek nastavlja da uči: učeće društvo. Učeće društvo je alternativni lek za otvaranje novih vidika za novi milenijum. Obrazovanje i obučavanje predstavljaju najbolju nematerijalnu investiciju za maksimalno iskorišćavanje ljudskih potencijala. Ono bitno utiče na razvoj takmičarskog duha konkurentnosti, stvaranje novih poslova i socijalnu stabilnost. Obrazovanje se smatra eliksirom dugovečnosti za organizaciju jer joj omogućava da se prilagodi, da bude fleksibilnija, sposobna da se suprostavi novim i uvek kompleksnijim scenarijima u okruženju. Ljudi predstavljaju veliki potencijal svake kompanije, dok način na koji se sa njima upravlja postaje odlučujući faktor konkurentske prednosti i daljeg razvoja kompanije. Ako je osnov za postizanje i zadržavanje konkurentske prednosti ekonomija znanja i radnik znanja, neophodno je, izmeniti funkciju menadžmenta ljudskih resursa u pravcu formulisanja poslovne strategije koja će u centar interesovanja staviti talenatovane, inovativne i kreativne ljude, odnosno da prave ljude i pravo znanje u pravo vreme stavi na pravo mesto. Ako su ljudi najvažniji resurs za postizanje konkurentske prednosti, i ako su zaposleni ključni faktor organizacionog uspeha, odnosno neuspeha, onda je neophodno ulagati u njihove znanje, veštine i sposobnosti, odnosno organizacije

treba da imaju razvijenu strategiju učenja i razvoja pomoću koje će ispuniti svoje poslovne ciljeve. Trening i razvoj podržavaju organizacionu viziju, misiju i strateške ciljeve tako što omogućavaju pozitivne promene u znanju, veštinama, ponašanju i stavovima zaposlenih što će se reflektovati na performanse na poslu, koje na taj način poboljšane, doprinose sveopštim organizacionim performansama, kao i stvaranju pozitivne organizacione klime. U organizacijama gde su procesi obuke pažljivo istraženi i usklađeni sa njenim ciljevima dolazi i do prihvatanja koncepta „Učeće organizacije“, gde zaposleni kontinuirano uče nove stvari, primenjuju naučeno na poboljšanju proizvoda i usluga, razmenjuju znanje, brzo reaguju na promene i imaju sposobnost da naučeno sačuvaju. U savremenom društvu se sve više govori o „društvu znanja“, permanentnom obrazovanju, učenju tokom celog života, učenju u različitim životnim kontekstima kao imperativu koji treba da usvoji svaka organizacija ako želi da bude lider u konkurentsko okruženju. Pored poslodavaca koji su zainteresovani za permanentno obrazovanje usled povećanja produktivnosti i profita a i zbog suprostavljanja konkurenciji, i zaposleni moraju da preuzmu odgovornost za sopstveno obrazovanje. Iz godine u godinu konkurencija na svetskom tržištu postaje sve veća, a kompanija da bi preživela u takvoj realnosti, mora da se prilagođava i menja brže od konkurencije. To znači da treba da bude proaktivna, da predviđa događaje i da im se spremno prilagođava, da postavlja uslove i pravila igre na tržištu, odnosno da budnim okom prati šta se dešava u okruženju. Preduslov za uspešnost jedne kompanije u teškim uslovima je njena spremnost da sagleda okruženje, mogućnosti koje ima i da na tome gradi konkurentsku prednost. Jedna od najznačajnijih inicijativa u svetu svakako je koncept permanentnog učenja, koji je postao glavna odrednica društvenih, privrednih i obrazovnih politika u svetu. Opstanak i razvoj savremene privrede pretpostavlja kao nužan uslov prisustvo i aktivnosti

1 Bahtić dr.Sadik, *Ekonomski razvoj*“ Univerzitet u Travniku, Travnik, 2015.

sve većeg broja visokoobrazovanih ljudi. Potreba za više znanja i vještina, kao uslov za uspješno djelovanje u poslovnom životu, uslovlila je promjene u sferi menadžmenta. Promjene menadžment funkcije ispoljavaju se kao promjene u pravcu sve većeg učešća aktivnosti kreativnog i inovativnog karaktera, nasuprot operativnih i ponavljajućih. Pomjeranje težišta ka kreativnosti i inovativnosti, zahtijeva sve veći fond znanja koje je potrebno za uspješno obavljanje djelatnosti menadžmenta, odnosno kako bi bili osposobljeni da upravljaju sopstvenom budućnošću, umjesto da budu puke žrtve okolnosti. Obrazovan čovjek u savremenom društvu svjestan je činjenice, da što više uči o svijetu, to njegovo saznanje o problemima koji su neriješeni, njegovo sokratovsko znanje o neznanju, postaje sve detaljnije i preciznije.

Slika 1: Obrazovanje



Ulaganje u obrazovanje je naajisplativija investicija svake države-svakog društva, stoga ulaganje u obrazovanje ne treba tretirati kao kao trošak već kao investicija, ulaganje u razvoj, prosperitet, blagostanje.² Obrazovanje i znanje su temelj, baza, fundament svega ostalog. Ekonomski razvoj ne ovise samo od tehnološke modernizacije i novca, već i od nivoa i kvaliteta obrazovanja. Ljudski resurs je bogatstvo jednog društva, jedne države a znanje je moć i najveće bogatstvo svakog pojedinca. Obrazovanje mora biti usklađeno sa tržištem rada, te fleksibilno kako bi se brzo moglo prilagođavati potrebama tog

2 Bahtić dr. Sadik, Ekonomski razvoj“ Univerzitet u Travniku, Travnik, 2015.

tržišta. Obrazovanje i znanje su temelj, baza, fundament svega ostalog i glavni faktor za ubrzani i održivi ekonomski razvoj svake države.

Moderne ekonomije svoj uspjeh grade isključivo na kvalitetnim kadrovima, obrazovanom menadžmentu, dobro obučenoj radnoj snazi, tako da kod njih proces obrazovanja i usavršavanja zaposlenih i menadžera je stalan proces. Ključni faktor ekonomskog razvoja svakog društva, svake države je planiranje kadrova i njihovo obrazovanje.³ S toga ulaganje u obrazovanje ne bi se smjelo tretirati kao trošak, već kao ulaganje u proširenu reprodukciju, ulaganje u razvoj, prosperitet itd. Bosna i Hercegovina mora posvetiti veću pažnju u obrazovanju i kroz zakone na svim nivoima sistemski riješiti finansiranje i osiguranje standarda obrazovnim institucijama u skladu s našim mogućnostima i potrebama. Mi još nismo suštinski izvršili reformu obrazovanja. Trebamo rasteretiti nastavni plan i program osnovnog i srednjeg obrazovanja i njegovo usklađivanje sa Evropskim i svjetskim standardima. Kad je u pitanju visoko obrazovanje moramo naše programe i planove uskladiti s potrebama tržišta rada. Kad su u pitanju mladi opredijelimo se za takvo obrazovanje koje će djecu i omladinu obrazovati da kreativno misle, kritički rasuđuju i djeluju.

Obrazovan čovjek i dobar menadžer su osnovne poluge razvoja moćnih ekonomija zemalja zapadne Evrope i Amerike.

Navešćemo jedan primjer:

- Imamo dvije firme jednu iz Bosne i Hercegovine i jednu iz Amerike.
- Firme proizvode isti proizvod i imaju isti broj uposlenih-100 radnika.
- Firma iz Amerike ime duplo veću proizvodnju, 5 puta veći izvoz i postiže 3 puta veću cijenu od naše firme-zašto?

3 Bahtić dr. Sadik i Čolaković dr. Namik, “Obrazovanje i kadrovi u funkciji tržišta rada i ubrzanog ekonomskog razvoja“, Časopis- Univerzitetska hronika, Izdavač- Univerzitet u Travniku, 2013. godina

Odgovor je jednostavan:

- Zbog obrazovanog menadžmenta i dobro educiranih i obučanih radnika.
- Menadžer iz Amerike je obrazovan i govori više stranih jezika, za razliku od menadžera iz BiH, koji u većini nisu obrazovani, a neki ne znaju dobro ni bosanski jezik,
- Firma iz Amerike puno ulaže u edukaciju menadžmenta i radnika, obrazovanje, marketing, reklamu, promociju i prisutna je na svim svjetskim sajmovima, dok naš direktor smatra da je to skupo ulaganje.
- Dizajn i pakovanje kod firme iz Amerike je luksuzno, s čim se postiže visoka cijena.
- S aspekta produktivnosti, ekonomičnosti i rentabilnosti u firmi iz Amerike uposleno je 5 radnika u administraciji, a kod nas u BiH 30, što opterećuje cijenu koštanja-prodajnu cijenu i nismo konkurentni na svjetskom tržištu. Iz ovog primjera se vidi kolika je važnost dobrog menadžera i kvalitetnog obrazovanja u uspješnom poslovanju firme, koje su glavni nosilac ekonomskog rasta i ekonomskog razvoja svake države. Bosna i Hercegovina s ovakvim obrazovanjem i odnosom države prema njemu, ne može imati stabilan ekonomski rast i ne može stvoriti samoodrživu ekonomiju.

OBRAZOVANJE KAO LJUDSKA POTREBA

“Ako planirate godinu dana unapred, zasadi žitarice. Ako planirate deset godina unapred, zasadi drveće. Ako planirate za ceo život, podučavajte i obrazujte ljude“ Kineska poslovica, Guanze (oko 645. p.n.e.) Pitanje ljudskih potreba je intenzivno izučavano u prvom periodu izučavanja fenomena motivacije. Taj period je obeležilo interesovanje za faktore koji pokreću ljudsko ponašanje, odnosno šta motiviše ljude za pokretanje određenih aktivnosti. Utvrđeno je da je to debalans u ljudskim potrebama, koji podstiču ljude na aktivnosti u cilju zadovoljavanja tih potreba. Kod različitih

autora nailazimo na razlike u kategorisanju ljudskih potreba, ali se svi u osnovi slažu da su to osnovne ili egzistencijalne, društvene (socijalne) i razvojne potrebe.

Ne ulazeći u pojedinačne teorije, njihove sličnosti i razlike, možemo da uočimo da se kod svih autora razvojne potrebe smatraju najvišim ljudskim potrebama. Takve potrebe ne nalazimo kod drugih živih bića. Alderfer posebno ističe da se potrebe za razvojem (koje se zadovoljavaju učenjem) ne gase, nego pojačavaju njihovim zadovoljavanjem. Maslow smatra da čovek ima potrebu da bude poštovan od strane drugih ljudi ali i od samog sebe. Potreba za samoaktuelizacijom odnosi se na čovekovu težnju da (obrazovanjem) postigne uspeh u onome čime se bavi, da ostvari sposobnosti, talente, i znanja koje nosi u sebi. McClelland-ova¹⁷ potreba za postignućem predstavlja potrebu čoveka da postigne uspeh u onome čime se bavi. Zadovoljstvo koje čovek oseća kada uspešno završi zadatak ili uspešno obavi posao (uz pomoć adekvatne obuke) proizilazi iz zadovoljenja ove potrebe. Ako znamo motiv, možemo da razumemo „zašto“ u aktivnostima nekog čoveka. Ako uspemo da razumemo motive kod ljudi, možemo da usmerimo ponašanje koje će oni izraziti. Obuka/obrazovanje povećava sposobnosti ljudi i jača njihovo samopouzdanje. Razvoj i profesionalno napredovanje nalaze se na samom vrhu motivacionih faktora, posebno kod obrazovanih i visoko profesionalnih osoba, razvoj i napredovanje su primaran faktor kod izbora posla i organizacije, kao i prilikom prelaska u drugu organizaciju. I upravo motivacione teorije govore da su razvojne potrebe najviše potrebe, koje se sa zadovoljavanjem, povećavaju. Razvoj otvara nove profesionalne perspektive, socijalne kontakte i pozitivno kanališe energiju. Pored toga, razvoj utiče na povećanje sigurnosti zaposlenja, pruža bolje šanse za napredovanje, omogućava priznanje i profesionalnu afirmaciju kao i bolju zaradu. Motivacioni aspekt obuke se ogleda i u tome što zaposleni imaju korist od učenja i znanja koja se ogleda u tome što će zaposleni

koristiti stečeno znanje kao polugu za razvoj. Obuka-obrazovanje je faktor koji ima sve veću ulogu u individualnoj motivaciji za stalnim razvojem u kome je učenje i usavršavanje temelj i objektivna nužnost. Stalna radna angažovanost i konkurentnost na unutrašnjem i spoljašnjem tržištu rada ostvaruje se samo kroz stalno obrazovanje i razvoj. Znanje postaje najvažnija investicija u sopstvenu budućnost. Potreba za učenjem i razvojem postaje sve izrazitija u globalnom svetu brzih tehnoloških promena, u kojem je znanje uslov opstanka, a ne samo konkurentska prednost pojedinca i organizacije. Obrazovanje postaje ljudska potreba. Učeće društvo je alternativni lek za otvaranje novih vidika za novi milenijum. U savremenom društvu se sve više govori o „društvu znanja”, permanentnom obrazovanju, učenju tokom celog života, učenju u različitim životnim kontekstima kao imperativu kojem treba da se podvrgne svaka organizacija. Pored poslodavaca koji su zainteresovani za permanentno obrazovanje usled povećanja produktivnosti i profita a i zbog suprostitavljanja konkurenciji, i zaposleni moraju da preuzmu odgovornost za sopstveno obrazovanje. Kretanje društva ka informatičkim sistemima, globalnoj razmeni informacija, slobodnom kretanju roba, rada i kapitala, kao i svi mnogobrojni specifični zahtevi modernih tehnologija usloveli su potrebu za tzv. doživotno učenje, odnosno aktivnosti učenja tokom celog života, sa ciljem unapređenja znanja, veština i sposobnosti unutar lične, društvene i poslovne perspektive.

Svako bi trebao da može da sledi način obrazovanja koji je sam izabrao, umesto da bude primoran da sledi unapred određeni put prema zadatom cilju. To dovodi do zaključka, da bi se sistem obrazovanja i usavršavanja trebao prilagoditi potrebama pojedinaca, a ne obrnuto. U kontinuitetu doživotnog učenja više dolazi do izražaja neformalno i informalno obrazovanje i učenje. Učenje u informalnim situacijama biva potpuno zaboravljeno, iako je to najstariji način usvajanja znanja i još je uvek

jedan od glavnih načina učenja u ranom detinjstvu. Činjenica da se kompjuterska tehnologija pre ustalila u kućama nego u školama potvrđuje nužnost informalnog učenja. U informalnim situacijama leži ogromna zaliha mogućnosti za usvajanje znanja zbog čega bi u budućnosti mogle biti važan izvor inovacija u metodama učenja i podučavanja. Obrazovanje i obučavanje predstavljaju najbolju nematerijalnu investiciju za maksimalno iskorišćavanje ljudskih potencijala. Ono bitno utiče na razvoj takmičarskog duha konkurentnosti, stvaranje novih poslova i socijalnu stabilnost. Ljudi će dosledno planirati aktivnosti učenja tokom celog života samo ako žele da uče. Danas sve više ljudi ima snage da izrazi posebnosti vlastitog identiteta i načina života. Obrazovanje i usavršavanje su, više nego ikada ranije, postali važni faktori u određivanju mogućnosti pojedinca da krene, napreduje i uspe u životu. Obrazovanje otvara vrata osmišljavanju izgradnje zadovoljavajućeg i produktivnijeg života, nezavisno od čovekovog položaja i izgleda na poslu. Uvažavanje i primena principa doživotnog obrazovanja u izboru i strukturisanju obrazovnih sadržaja odražava stanje i kretanje u društvu i time mogućnost da bude pokretačka snaga razvoja, da intenzivnije doprinosi svestranom razvoju čoveka – ličnosti i njegovih potencijalnih sposobnosti – kao osnovne pretpostavke da čovek postane i bude činilac i kreator društvenih, naučnih, tehničko-tehnoloških, opštekulturnih promena. Ekonomski razvoj svake države, dakle, zavisi i od kvaliteta njenih ljudskih resursa. Korišćenje tih resursa i ulaganje u njihov kvalitet su primarni faktori razvoja. Doživotni način obrazovanja osnovna je pretpostavka rasta i razvoja i postaje neophodan u vreme brzih promena za potrebnim veštinama i znanjima. Ljudi su postali svesni da je u novonastalom okruženju gde se zahtevi i opisi posla rapidno menjaju i konkurencija na tržištu rada oštra, neophodno biti kompetentan u raznim sferama. Svest o doživotnom obrazovanju se povećava iz dana u dan i ljudi postaju svesni

da je neophodno ulagati u sebe odnosno učiti brže od drugih. Obrazovanje nije više privilegija pojedinaca nego postaje obaveza svih koji žele da se razvijaju i napreduju.

OBRAZOVANJE I KADROVI U FUNKCIJI EKONOMSKOG RAZVOJA

U uslovima sadašnjeg dinamičkog naučno-tehnološkog procesa, posebno se postavljaju veliki zahtjevi prema kvalitetu ljudskog resursa kao glavnog izvora bogatstva jednog društva. Moderne ekonomije i moderna privreda traže obrazovane i sposobne menadžere, dobro obučenu i prilagodljivu radnu snagu, tako da obrazovanje i usavršavanje zaposlenih i menadžera, predstavlja nerazdvojni dio svake uspješne razvojne politike. Planiranje kadrova i njihovo obrazovanje predstavlja ključno pitanje svake države-svskog društva i zbog toga ulaganje u kadrove ne bi se smjelo tretirati kao trošak, kao vid potrošnje, već kao vid ulaganja u proširenu reprodukciju-ulaganje u budućnost. Opstanak i razvoj moderne privrede pretpostavlja kao nužan uslov prisustvo i aktivnosti sve većeg broja visoko obrazovanih ljudi. Potreba za više znanja i vještina, kao uvjet za uspješno djelovanje u poslovnom životu, uvjetovala je promjene u sferi menadžmenta. Promjene menadžment funkcije ispoljavaju se kao promjene u pravcu sve većeg učešća aktivnosti kreativnog inovativnog karaktera. Pomjeranje težišta ka kreativnosti i inovativnosti, zahtijeva sve veći fond znanja koje je potrebno za uspješno obavljanje djelatnosti menadžmenta, odnosno kako bi bili osposobljeni da upravljaju sopstvenom budućnošću, umjesto da budu puke žrtve okolnosti. Obrazovan čovjek u savremenom društvu svjestan je činjenice da što više uči i obrazuje se, te njegovo saznanje o problemima koji su neriješeni, njegovo sokratovsko znanje o neznanju, postaje sve detaljnije i preciznije. U međusobnim odnosima moći i znanja određuje se karakter svakog vremena.

POVEZANOST STRUČNOG OBRAZOVANJA I TRŽIŠTA RADA U BIH

Slika 2: Tržište rada



Obrazovanje u BiH treba da omogući svakom pojedincu da razvije sistem znanja, vještine i kompetencije potrebne za doživotno učenje i lični razvoj, kao i lakšu zapošljivost i sprečavanje socijalne isključenosti. Ovaj cilj se može ostvariti povezivanjem stručnog obrazovanja sa ostalim vidovima obrazovanja u zemlji, radi približavanja stručnog obrazovanja tržištu rada.

Nažalost, kod nas u Bosni i Hercegovini to nije tako i još uvijek obrazujemo kadrove za biroa za zapošljavanje, a ne za potrebe tržišta rada. Ova neusklađenost između obrazovanja i tržišta rada najviše pogađa mlade s fakultetskim diplomama. Jedan od razloga je i naš Dejtonski ustav, koji je kantonima i entitetima prepustio nadležnosti u obrazovanju. U BiH postoji deklarativna uređenost o neophodnosti povezivanja stručnog obrazovanja i tržišta rada, ali u praksi je malo učinjeno na toj primjeni, što se vidi u teškom stanju naše privrede i njene konkurentnosti. Stručno obrazovanje u savremenim uslovima mora dati odgovor na brojne izazove, poput uvođenja novih tehnologija, kontinuiran proces educiranja i razvoja ljudskih resursa, koji jedino mogu pokrenuti privredu, ekonomski rast, zapošljavanje itd. Ono mora biti povezano s individualnim potrebama svakog pojedinca, potrebama tržišta rada i društva u cjelini.

Samo porast kvalitetnog obrazovanja, znanja i inovativnosti u društvu može ubrzati ekonomski razvoj, koji će omogućiti svakom pojedincu da može živjeti od svog rada. Agencija za visoko obrazovanje pokušava da razvije mehanizme usklađivanja stručnog obrazovanja s tržištem rada, visokim obrazovanjem i drugim institucijama, direktno ili putem savjetodavnih i stručnih tijela. Veliki doprinos u tome daju i nevladine organizacije kao i korisnici fondova EU-e, koji iniciraju razvoj strukovnog obrazovanja u skladu sa politikama i pravilima EU. Kroz korištenje ovih sredstava i edukacija dobijaju se i dobre prakse koje jačaju naš obrazovni sistem.

Da bi se smanjio jaz između obrazovanja i potreba tržišta rada, prioritet u obrazovnom sistemu se mora staviti na razvoj mehanizama i alata za njihovo povezivanje. Krajnji cilj je da obrazovni sistem u BiH bude u potrebi poslodavaca, tržišta rada i društva u cjelini. Standart zanimanja i standard kvalifikacija mora biti utvrđen na osnovu ispitanih potreba poslodavaca. Na taj način učenici i studenti sticali bi stručne spremne temeljene na potrebama poslodavaca-tržišta. Proces usklađivanja dalje mora biti podržan razvijanjem profila sektora, koji će doprinjeti planiranju racionalne mreže obrazovnih programa. Profil sektora predstavlja dio metodologije potpune analize tržišta radne snage i sistema obrazovanja. Usklađivanje traži konstantnu i veliku saradnju s poslodavcima, čije su potrebe još uvijek neartikulirane, dok na tržištu rada postoji velik broj kadrova. Dalji proces usklađivanja mora uobziriti i sve veću zainteresiranost nezaposlenih za obrazovanje. Uspostavljanje bh kvalifikacionog okvira je jedan od važnijih alata, koji će lakše da poveže dva sektora, sektor rada i sektor obrazovanja. Ako se ima u vidu da obrazovanje traje dugo i da ekonomiju opterećuje visokim troškovima, onda bi rješenje bilo u adekvatnom obrazovnom sistemu. Bosna i Hercegovina je zemlja u tranziciji, ekonomska situacija je loša, imamo velik broj nezaposlenih, a na drugoj strani opterećena

je visokim troškovima školovanja, dok se lica zapošljavaju na poslovima koji su ispod njihovih kvalifikacija ili na tržištu rada ne postoje kadrovi čija su znanja dovoljna za obavljanje određenih poslova.

Obrazovni sistem u BiH je neefikasan i nije u funkciji tržišta rada i privrede.

U BiH osnovni i najveći problem je nezaposlenost i siromaštvo, troškovi obrazovanja su veći ukoliko su kadrovi duže nezaposleni, usljed čega gube vještine i znanja koja su stekli u obrazovnom procesu, ili su pak prinuđeni na prekvalifikacije i doškolovanja kako bi imali šanse za posao i uključili se u proces rada.

Postavlja se pitanje koji su glavni razlozi ovakvog stanja u BiH, tj nepovezanosti između potreba tržišta rada i onoga što je obrazovni sistem ponudio.

Kao glavni razlozi se navode:

- proces tranzicije,
- nedostatak privatih pružalaca usluga obrazovanja i obuke radne snage u tržanim znanjima i vještinama,
- nedostatak jedinstvene strategije i politika vlada na svim nivoima u BiH.

Kreatori politike obrazovanja i vlade na svim nivoima moraju sarađivati i raditi tako da im potrebe tržišta rada budu ključni faktor prilikom definiranja i donošenja obrazovnih politika. Na taj način pokrenuli bi privredu i ekonomski razvoj, svi bi bili na dobitku, te bi se povećala iskoristivost društvenih resursa i konkurentnost ekonomije. Kod politike usklađivanja mora se voditi računa o nezaposlenima, ulaganjima i potrebi otvaranja novih radnih mjesta, a u skladu s trendovima u svijetu. To se posebno odnosi na naše kadrove koji se zapošljavaju u inostranim kompanijama koje rade i djeluju na našem području. Znači potrebe i usklađivanja se moraju vršiti u kontinuitetu i na nivou cijele države.

BiH je mala država s malim tržištem i zato moramo imati jedinstven ekonomski prostor, gdje će svi pojedinci i firme imati pravo da rade, djeluju i stiču što veći profit, a što je u interesu svih. Ekonomija ne poznaje

granice, njen glavni cilj je profit, uspješno poslovanje, produktivnost, suficit u budžetu, ekonomski rast i održiv ekonomski razvoj. U obrazovnom sistemu Bosne i Hercegovine postoje legislative i strateški okvir na nivou države (Vijeće ministara BiH, 2010). Ključne politike se provode na entitetskim i kantonalnim ministarstvima obrazovanja i rada. Njihova povezanost i usklađenost sa strukturama za obrazovanje na nivo države je mala, a posebno na polju definiranja zajedničkih politika u obrazovanju. Veza između obrazovnog sistema i tržišta rada se ostvaruje tako što entitetski zavodi za zapošljavanje prave analize kretanja na tržištu rada koje se kasnije sumiraju i provode na entitetskom nivou. Ovi izvještaji se ne koriste prilikom kreiranja politike obrazovanja na državnom nivou, što nije dobro kako za poslodavce, tako i za nezaposlene. Politika obrazovanja se definira na osnovu procijenjenih potreba poslodavaca i kretanja na tržištu rada. Međutim potrebe poslodavaca su iznad kvalifikacionog profila radnika, tako da u slučaju zapošljavanja moraju uložiti dodatna sredstva kako bi ih uveli u radni proces. Problem kreiranja obrazovne politike je otežan zbog njene decentralizacije. To je posebno izraženo kod entiteta Federacije BiH, gdje se politika obrazovanja kreira na nivou kantona, a politika razvoja tržišta na entitetskom nivou, a provodi na kantonalnom nivou. U Bosni i Hercegovini u periodu 2005-2009 godine najveći dio donatorske pomoći bio je usmjeren u obrazovanje i tržište rada, reformi obrazovanja i tržišta rada, izradi politike i strategije zapošljavanja, te informatizaciji tržišta rada. U periodu 2010-2011 godine pomoć se uglavnom usmjeravala na zapošljavanje mladih i jačanje veza između obrazovnog sistema i tržišta rada.

Veliki pomaci su napravljeni kroz:

- Program razvoja mladih, (finansiran od strane GTZ-Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit“ GMBH (GTZ, 2010).;
- Programe zapošljavanja i zadržavanja mladih u Bosni i Hercegovini.

(finansiran od strane Razvojnog programa Ujedinjenih nacija);

- Programe zapošljavanja i zadržavanja mladih u Bosni i Hercegovini. (finansiran od strane Švicarske agencije za razvoj.

Budžet programa zapošljavanja i zadržavanja mladih u BiH finansiran od strane Razvojnog programa Ujedinjenih nacija iznosio je 6 miliona USD, a rok rok završetka programa predviđen je za 2012 godinu. Sredstvima ovog projekta otvoreno je 14 informativnih centara za pružanje informacija o mogućnostima zaposlenja i usmjeravanja obrazovanja prema potrebama opština koje su uključene u program, usklađivanje nastavnog programa osnovnih i srednjih škola sa potrebama tržišta rada i obezbeđenje prakse za mlade ljude.

OBRAZOVANJE I UBRZANI-ODRŽIVI EKONOMSKI RAZVOJ

Ubrzanog i održivog ekonomskog razvoja nema bez kvalitetnog obrazovanja i jedinstvenog ekonomskog prostora. Najbolji primjer ubrzanog i održivog ekonomskog razvoja je Turska. To je država koja je u posljednjih 8 godina najviše investirala u obrazovanje i u tom periodu Turska je doživjela ekonomsku ekspanziju, otplatila je sav dug MMF-u i razvija se na svim poljima. Turska je jedna od zemalja u svijetu koja ima najveći ekonomski rast na godišnjem nivou, sad joj je BDP dvocifren. Po definiciji za neku državu kažemo da ima ekonomski razvoj ako u periodu od najmanje u 3 godine ima rast BDP od 5 do 7 %, a Turska unazad 8 godina to ima i sad joj BDP ima rast čak 12% na godišnjem nivou. S investiranjem u obrazovanje Turska je drastično povećala broj škola, fakulteta, univerziteta i studenata, a to je imalo jako pozitivne efekte na ekonomski razvoj države. Uporedo sa ulaganjem u obrazovanje, krenuo je ekonomski rast, razvoj i prosperitet Turske. Zbog toga je obrazovanje najisplativija investicija, koja u budućnosti donosi ekonomski rast, prosperitet i blagostanje na svim razinama.

Na globalnom tržištu ima dovoljno resursa, sredstava i savremene tehnologije, ali je sve manje kadrova koji su obučeni i pripremljeni za rad i poslovanje na otvorenom tržištu. Zato neki ovo stoljeće nazivaju „stoljećem znanja“ u kojem će „globalni pasoš“ dobijati samo kvalitetni i inovativni kadrovi. I pored ovakve činjenice U Bosni i Hercegovini malo je učinjeno na reformi nastavnog programa, tako da se nastava većinom izvodi kao što je to bilo na početku prošlog stoljeća. Postojeće obrazovanje zasniva se više na informacijama, a manje na istraživanjima i činjenicama, umjesto tinskog rada stimulira se pojedinačni rad, umjesto multimedijalnih lekcija primjenjuju se zastarjeli udžbenici itd. Moderno vrijeme i savremeni trendovi generiraju nova zanimanja, koja traže potpuno novi način obuke. Obrazovni sistem nije prilagođen novim strukturama u društvu, kretanjima u svijetu i načinima na koji se danas stiču znanja. Bosna i Hercegovina će se vrlo brzo suočiti sa porastom tražnje za radnicima osposobljenim za virtuelna zanimanja, tako da ćemo imati pojavu, da se na realnom tržištu rada bude bilježio rast nezaposlenosti, virtuelna tržišta rada će vapiti za kadrovima. Bosna i Hercegovina ima šanse za ubrzani ekonomski razvoj ako u budućnosti bude puno više ulagala u obrazovanje i nauku, te obrazovne programe uskladila sa potrebama tržišta rada. Ključni problem je nezaposlenost i neadekvatan sistem obrazovanja, odnosno njegova neusklađenost s tržištem rada. Vlada i njena tijela bi se trebali fokusirati na obuke prema potrebnim znanjima i vještinama, kao i na donošenju adekvatne strategije i politike obrazovanja na svim nivoima. Pažnja bi se trebala posvetiti reviziji školskih planova i programa, kako bi se stečene vještine i znanja prilagodili zahtjevima tržišta. Jedinstvo, saradnja i povezivanje obrazovnih institucija s poslodavcima je nužno i potrebno u cilju pokretanja privrede, zapošljavanja, ubrzanog ekonomskog razvoja i progresu. Svijest mladih ljudi se treba mijenjati tako da, umjesto očekivanog radnog mjesta u javnoj upravi koje garantira sigurnost i

redovna plate, iniciraju projekte, postanu inovatori i pokretači formiranja firmi ili dio lanca velikih kompanija. Obrazovni sistem i studijski program trebaju biti u funkciji potreba tržišta rada i stvaranja dobrih ekonomskih rezultata. Budućnost traži kadrove koji će biti u stanju da upravljaju svjetskim ekonomijama na globalnom nivou, kao i malim preduzećima, a to znači koncept vječitog učenja i educiranja.

ZAKLJUČAK

Na osnovu svega navedenog u ovom radu, možemo da zaključimo da su obrazovanje i kadrovi ključni faktor ekonomskog rasta i razvoja svake države, svakog društva i zato je ulaganje u obrazovanje naajisplativija investicija te stoga ulaganje u obrazovanje ne trebatiretiratikaokao trošak već kao investicija, ulaganje u razvoj, prosperitet, blagostanje, ulaganje u budućnost itd. Obrazovanje i znanje su temelj, baza, fundament svega ostalog Polazeći od pretpostavke da su obrazovanje i ljudski resursi najznačajni resurs svake organizacije, upravljanje njima kao znanstvenom disciplinom i praksom sve je više općeprihvaćen koncept u skoro svim razvijenim državama svijeta. Sve ukazuje na važnost i efikasnost njihovog uspješnog i inovativnog upravljanja u kontekstu ostvarivanja kako organizacijskih tako i nacionalnih interesa.

LITERATURA

- [1] Bahtić dr. Sadik, Ekonomski razvoj“ Univerzitet u Travniku, Travnik, 2015.
- [2] Maslow, A. H. (2013). A theory of human motivation. Start Publishing LLC; . Herzberg, F. I. (1966).
- [3] Pržulj Ž. (2007). Menadžment ljudskih resursa, Fakultet za trgovinu i bankarstvo “Janićije i Danica Karić”, Beograd, str.199.
- [4] Bahtić dr.Sadik i Čolaković dr. Namik, “Obrazovanje i kadrovi u funkciji tržišta rada i ubrzanog ekonomskog razvoja“, Časopis- Univerzitetska hronika, Izdavač - Univerzitet u Travniku, 2013.

KVANTIFIKACIJA UTICAJA DOHOTKA NA IZDATKE DOMAĆINSTAVA U BOSNI I HERCEGOVINI NA REKREACIJU I KULTURU

QUANTIFICATION OF THE INFLUENCE OF INCOME ON THE EXPENDITURE OF HOUSEHOLDS IN BOSNIA AND HERZEGOVINA ON RECREATION AND CULTURE

Lejla Dacić*

SAŽETAK

Cilj ovog rada je ispitivanje uticaja dohotka na izdatke domaćinstava u Bosni i Hercegovini na rekreaciju i kulturu, sa fokusom na ispitivanje validnosti trećeg Engelovog zakona o potrošnji. Empirijsko istraživanje zasniva se na ekonometrijskom modeliranju Engelovih krivulja modelom jedne jednačine tražnje. Kao izvor podataka za empirijsku odnosno ekonometrijsku analizu korištene su Ankete o potrošnji domaćinstava u Bosni i Hercegovini, koje su sprovedene 2004, 2007, 2011. i 2015. godine. Intenzitet uticaja dohotka na relativne promjene u potrošnji mjeren je pomoću dohodovnih elasticiteta. Empirijski ocijenjene vrijednosti elasticiteta impliciraju povećanje učešća izdataka za rekreaciju i kulturu sa porastom dohotka domaćinstava, što potvrđuje validnost trećeg Engelovog zakona, sa izuzetkom u 2015. godini. Poređenjem ocijenjenih elasticiteta za različite godine u kojima je sprovedeno anketiranje otkrivena je značajna volatilnost ovih parametara koja ukazuje na to da je u posmatranom periodu došlo do signifikantnih promjena u preferencijama domaćinstava Bosne i Hercegovine kada je u pitanju potrošnja na rekreaciju i kulturu.

Ključne riječi: izdaci za rekreaciju i kulturu, treći Engelov zakon, model jedne jednačine tražnje, dohodovni elasticitet, stabilnost potrošačkih preferencija

ABSTRACT

The aim of this paper is to examine the influence of income on the expenditure of households in Bosnia and Herzegovina on recreation and culture, with a focus on examining the validity of Engel's third law of consumption. Empirical research is based on econometric modeling of Engel curves using a single demand equation model. Household consumption surveys in Bosnia and Herzegovina, which were conducted in 2004, 2007, 2011 and 2015, were used as a source of data for empirical and econometric analysis. The intensity of the influence of income on relative changes in consumption was measured using income elasticities. Empirically evaluated values of elasticity imply an increase in the share of expenditures for recreation and culture with an increase in household income, which confirms the validity of Engel's third law, with the exception of 2015. By comparing the estimated elasticities for the different years in which the survey was conducted, significant volatility of these parameters was revealed, which indicates that in the observed period there were significant changes in the preferences of households in Bosnia and Herzegovina when it comes to spending on recreation and culture.

Keywords: expenditure on recreation and culture, Engel's third law, single demand equation model, income elasticity, stability of consumer preferences

* - Fakultet za menadžment i poslovnu ekonomiju, BiH

UVOD

Dohodak domaćinstva predstavlja ključnu determinantu potrošnje. Analiza njegovog uticaja na potrošnju predstavljala je prvi i najrasprostranjeniji oblik analize potrošnje domaćinstava. Kasnije analize bile su usmjerene na kvantifikaciju uticaja i ostalih faktora koji predstavljaju objektivne determinante potrošnje domaćinstava, a to su: veličina domaćinstva, ekonomske karakteristike, regionalna pripadnost, obrazovna, spolna i starosna struktura, itd. Analiza uticaja ovih kvalitativnih faktora bazira se na rješenjima metodoloških pitanja utvrđivanja zavisnosti potrošnje od dohotka preko Engelovih funkcija.

Utvrdjivanje uticaja dohotka i drugih determinanti na potrošačku tražnju je veoma važno, naročito za projekcije i predviđanje potrošačke tražnje u slučaju promjena determinanti koje su uzrokovane promjenama ekonomske politike ili egzogenih tržišnih šokova. Predviđanje potrošačke tražnje, odnosno njene veličine i strukture, predstavlja osnovu za poduzimanje određenih mjera ekonomske i socijalne politike i za njihovu moguću korekciju.

Dohodak je najznačajniji faktor uticaja na obrasce potrošnje domaćinstava i pokazatelj kupovne moći potrošača. Zbog toga on predstavlja osnovni ograničavajući faktor pri kupovini proizvoda i usluga. Veći dohodak omogućava domaćinstvima da slobodnije kupuju proizvode i usluge i da imaju mogućnost kupovine pojedinih kategorija proizvoda koje uz niži dohodak ne bi bili u stanju. S druge strane, domaćinstva koja raspolažu nižim nivoima dohotka su ograničena prilikom izbora, posebno relativno luksuznih i luksuznih dobara. Način na koji će domaćinstva alocirati svoj dohodak zavisi od mnoštva ekonomskih faktora kao i socio-ekonomskih i demografskih obilježja domaćinstava.

Određivanje uticaja dohotka na potrošnju pojedinih proizvoda, izraženih u količinama ili u iznosu izdataka za uže ili šire grupe proizvoda i usluga, predstavlja prvi i

najrasprostranjeniji oblik analize potrošačke tražnje, odnosno potrošnje domaćinstava, a zasnovan je statističkom materijalu koji pružaju ankete o potrošnji domaćinstava.

S porastom dohotka domaćinstava raste i tražnja za proizvodima, odnosno izdaci domaćinstva za potrošne proizvode. U slučaju inferiornih proizvoda, potrošnja opada s porastom dohotka jer se radi o proizvodima loše kvalitete, i potrošači ih zamjenjuju kvalitetnijim i vrednijim proizvodima. Izdaci za sve potrošne proizvode ne rastu linearno (u istoj srazmjeri) s porastom dohotka. Drugim riječima, s porastom dohotka mijenja se ne samo apsolutni iznos izdataka za pojedine proizvode, već se mijenja i učešće tih izdataka u dohotku domaćinstva. Udio izdataka domaćinstava na neophodna dobra se smanjuje s porastom dohotka, dok se udio izdataka na luksuzne proizvode povećava (Lades, 2013).

Ankete o potrošnji domaćinstava generalno pružaju informacije potrebne za analizu odnosa između izdataka za pojedine grupe proizvoda i usluga i dohotka domaćinstava. Njemački statističar Ernest Engel, koji se smatra pionikom u analizi porodičnih budžeta, još je 1857. godine u svojoj monografiji istraživao promjene u potrošačkoj tražnji u zavisnosti od promjena u visini dohotka domaćinstava.

Analizirajući kroz 199 porodičnih budžeta, koje je prikupio Ducpétiaux, uslove života tri društveno-ekonomske skupine belgijskih radničkih domaćinstava i strukturu izdataka domaćinstava za pojedine grupe proizvoda, otkrio je postojanje određenih pravilnosti u ponašanju potrošnje u zavisnosti od promjena u dohotku koje su poznate, kao što je već navedeno, kao Engelovi zakoni. Najvažniji rezultat Engelovog istraživanja je sljedeći:

Kada se dohodak domaćinstva povećava, izdaci za različite proizvode u ukupnom dohotku imaju promjenjive proporcije tj. udio izdataka koji se odnosi na proizvode koji zadovoljavaju fundamentalne potrebe (kao što je hrana) se smanjuje, dok se udio izdataka za luksuzne ili relativno luksuzne

proizvode povećava (Engel, 1857, citirano prema Wold i Jureen, 1953, str. 323).

Dakle, Engelovi zakoni konstatuju sljedeće pravilnosti u odnosu dohotka i potrošnje domaćinstava (Stigler, 1954):

- S porastom dohotka, procentualni udio izdataka za ishranu u ukupnom dohotku se smanjuje,
- S porastom dohotka, procentualni udio izdataka za odjeću, obuću, stanovanje i komunalije u ukupnom dohotku se ne mijenja,
- S porastom dohotka, procentualni udio izdataka za rekreaciju, kulturu, edukaciju i ostale neegzistencijalne aktivnosti u ukupnom dohotku raste.

Iako je Engel ispitivao i neke druge kategorije koje se odnose na potrošnju, poput odijevanja i stambene troškove, Engelov zakon prvenstveno se odnosi na udio izdataka za ishranu u ukupnom dohotku: “Što je dohodak domaćinstva manji, utoliko se njegov veći udio izdvaja za hranu” (Stigler, 1954, str. 98) i na određenu populaciju koja pripada određenoj geografskoj regiji ili nacionalnosti, tj. na domaćinstva koje pripadaju belgijskoj radničkoj klasi. Engel nije pretpostavljao da se svim domaćinstvima unutar te populacije plasiraju proizvodi po istim cijenama niti da domaćinstva imaju određenih zajedničkih karakteristika (Chakrabarty i Hidenbrand, 2009). Ovaj zakon predstavljao je prvu empirijsku generalizaciju podataka iz anketa o budžetima domaćinstava.

Engel je naglasio da je ovo svojevrsna “zakonitost”, s obzirom na to da je primjenjiva na bilo koje potrošačko društvo, neovisno o tome o kojoj se nacionalnoj ekonomiji radilo, iako je uzorak bio sačinjen isključivo od belgijskih domaćinstava. Kako tvrde Chai i Moneta (2010, str. 228); “bila je to isprva jedna provizorna generalizacija koja se kasnije pokazala jednom od najkompletnijih i najutjecajnijih generalizacija u ekonomiji”. Nakon Engela, empirijske analize porodičnih budžeta pokazale su ne samo da se udjeli izdataka, posvećeni različitim

grupama roba, mijenjaju s povećanjem dohotka na način naveden u Engelovim zakonima, već i na sistematičan način. Ovo ukazuje na to da izdaci za određenu robu variraju s promjenama dohotka u skladu s nekim osnovnim matematičkim zakonom. Ovo zapažanje dovelo je do statističkog i ekonometrijskog ocjenjivanja Engelovih funkcija korištenjem različitih funkcionalnih oblika, kako bi se izrazila osnovna veza između izdataka za određene kategorije proizvoda i dohotka. Analitički okvir koji se koristi u analizama potrošnje domaćinstava zasniva se konceptualno na neoklasičnoj teoriji potrošačke tražnje.

Funkcija (model) tražnje koja izražava zavisnost tražnje x od dohotka m

$$x = f(m)$$

naziva se Engelovim modelom (zakonom) tražnje (Hanić, 1981). Engelov model tražnje je specifičan slučaj Slutsky-Hicks-Allenovog modela tražnje kada su cijene svih proizvoda nepromijenjene veličine, pri čemu se mijenja samo dohodak potrošača. Grafik ove funkcije naziva se Engellova krivulja tražnje (potrošnje). Engellove krivulje se u empirijskim istraživanjima ocjenjuju s ciljem utvrđivanja empirijske veze između dohotka i potrošnje domaćinstava. Funkcionalne forme – oblici Engellove krivulje mogu biti različiti (linearni, parabolični, kvadratni, eksponencijalni, itd.) u zavisnosti od prirode potrebe koju dati proizvod zadovoljava, karakteristika samog proizvoda, mogućnosti zamjene, itd. (Hanić, 1981). U analizi tražnje, veoma značajno mjesto pripada izboru funkcionalne forme Engellove krivulje koja može najbolje da reprezentuje zavisnost potrošnje proizvoda od dohotka.

Engelovi zakoni pružaju informaciju samo o promjeni izdataka za navedene grupe proizvoda u zavisnosti od promjena dohotka. Međutim, informacije o uticaju dohotka na promjene u potrošnji pojedinačnih (uže definisanih) potrošnih proizvoda pružaju dohodovni elasticiteti tražnje koje Frish (1959) naziva elasticitetom Engela. O

dohodovnim elasticitetima tražnje i njihovu važnosti bilo je riječi u četvrtom poglavlju disertacije.

Numerička vrijednost koeficijenta dohodovne elastičnosti tražnje zavisi od vrste proizvoda: kod proizvoda koji su nužni za život manji je od jedinice, a kod luksuznih proizvoda veći od jedinice. Prema tome, matematički analog prvog Engelovog zakona je da je dohodovni elasticitet manji od 1 ($E < 1$), drugog zakona, da je dohodovni elasticitet jednak 1 ($E = 1$), i trećeg Engelovog zakona, da je $E > 1$.

U većini empirijskih istraživanja tražnje ocjenjuju se dohodovni elasticiteti tražnje s ciljem testiranja validnosti Engelovih zakona i klasifikacije dobara na neophodna i luksuzna..

Sa metodološkog stanovišta u empirijskom modeliranju potrošnje, postoje različiti pristupi ocjenjivanja Engelovih krivulja. Pionirski pristup zasnivao se na ekonometrijskim modelima formulisanim u obliku jedne jednačine tražnje, gdje svaka jednačina predstavlja nezavisan ekonometrijski model. Drugi pristup ocjenjivanja Engelovih krivulja izražen je u obliku tzv. kompletnog sistema jednačina koji podrazumijeva da se umjesto parcijalnog ocjenjivanja pojedinačnih Engelovih krivulja simultano ocjenjuje sistem Engelovih krivulja. Modele kompletnih sistema jednačina tražnje su u svojim istraživanjima koristili Stone (1954), Theil (1965), Christensen, Jorgenson i Lau (1975), Deaton i Muellbauer (1980) i Banks, Blundel i Lewbel (1997) i drugi ekonometričari i analitičari potrošačke tražnje.

Cilj ovog rada jeste da se na osnovu anketa o potrošnji domaćinstava u Bosni i Hercegovni, koje su dostupne za 2004, 2007, 2011 i 2015. godinu, kvantifikuje uticaj dohotka na izdatke domaćinstava za rekreaciju i kulturu, te da se testira validnost trećeg Engelovog zakona. Na osnovu ocijenjenih dohodovnih elasticiteta potrošnje za grupu proizvoda rekreacija i kultura izvršena je empirijska provjera validnosti trećeg Engelovog zakona dok se poređenjem ocijenjenih vrijednosti

parametara Engelovih modela za različite godine došlo do zaključaka o promjenama preferencija potrošača u posmatranom periodu.

Rad je stuktuiran iz četiri dijela. U drugom dijelu, koji upravo slijedi nakon uvodnog dijela, predstavljena je primijenjena metodologija i podaci koji su korišteni u empirijskoj analizi. Treći dio rada obuhvata rezultate istraživanja, dok su na kraju rada predstavljeni zaključci i ograničenja istraživanja.

METODOLOGIJA ISTRAŽIVANJA I IZVORI PODATAKA

Metodologija istraživanja

Teorijsko uporište modeliranja Engelovih krivulja predstavlja Slutsky-Hicks-Allenov model potrošačke tražnje, koji uspostavlja funkcionalnu zavisnost između tražnje pojedinačnog potrošača za određenim dobrom u odnosu na cijenu datog dobra, cijene ostalih dobara koje ulaze u potrošačku korpu i raspoloživog dohotka potrošača:

$$q_i = f(p_1, \dots, p_N, M, X), \quad i = 1, \dots, N,$$

gdje je tražnja za i-tom grupom proizvoda, su cijene grupa proizvoda, dohodak, a X vektor kontrolnih varijabli dimenzija k.

Analiza potrošnje domaćinstava na osnovu unakrsnih podataka zasniva se na pretpostavci da su cijene svih proizvoda konstante, tako da se prethodni model svodi se na model

$$q = f(X)$$

koji je u literaturi poznat pod nazivom Engelov model potrošnje, a grafički prikaz funkcije sljedstveno tome poznat je pod nazivom Engelova krivulja potrošnje ili kratko Engelova krivulja.

Engelove krivulje predstavljaju poseban slučaj Slutsky-Hicks-Allenovog modela potrošačke tražnje, kada se cijene dobara

tretiraju konstantnim, te se model efektivno svodi na funkcionalnu zavisnost potrošačke tražnje i dohotka.

Metodologija istraživanja zasniva se na ekonometrijskom modeliranju Engelovih krivulja za grupe proizvoda rekreacija i kultura i analizi dobijenih rezultata.

Funkcionalne forme – oblici Englove krivulje specifikovani u obliku jedne regresione jednačine kojom se ispituje uticaj dohotka na potrošnju mogu biti različiti, u zavisnosti od prirode potrebe koju dati proizvod zadovoljava, karakteristika samog proizvoda, mogućnosti supstitucije, itd. (Hanić, 1981).

U modeliranju Engelovih krivulja najčešće korišteni oblici funkcionalne zavisnosti potrošnje i dohotka, kao što Haque (2005) navodi, su:

– Linearna:

$$q_i = a_i + b_i M + u_i,$$

– Kvadratna

$$q_i = a_i + b_{1i} M + b_{2i} M^2 + u_i,$$

– Hiperbolična

$$q_i = a_i + b_i / M + u_i,$$

– Polu-logaritamska

$$q_i = a_i + b_i \log M + u_i,$$

– Dupla logaritamska

$$\log q_i = a_i + b_i \log M + u_i,$$

– Logaritamska recipročna

$$\log q_i = a_i + b_i / M + u_i,$$

gdje je q_i novčano izražena tražnja za i -tom grupom proizvoda, M dohodak, a_i, b_i su parametri koji se ocjenjuju, a u_i stohastički član regresione jednačine.

U ovom radu primijenjeno je svih šest funkcionalnih formi za ispitivanje uticaja dohotka na izdatke domaćinstava za rekreaciju i kulturu pomoću jedne regresione jednačine. Analiza uticaja dohotka na potrošnju na rekreaciju i kulturu izvršena je na bazi podataka o dohotku i novčano izraženoj potrošnji koji su dati na mjesečnom

nivou. S obzirom na to da zavisnost potrošnje od dohotka nije striktno funkcionalna u empirijskom odnosno ekonometrijskom ispitivanju uticaja dohotka na potrošnju, u model se uključuje slučajna (stohastička) komponenta u . Za ekonometrijsko modeliranje Engelovih krivulja modelom jedne jednačine korištena je generička forma funkcije:

$$q_{ih} = f_j(m_h) + u_{ih}$$

gdje je: q_{ih} - zavisna varijabla- mjesečni izdatak domaćinstva h za grupu proizvoda i ,

m_h - nezavisna varijabla- mjesečni dohodak domaćinstva h a u stohastička komponenta.

Indeksi i, h, j, k respektivno označavaju: i – indeks grupe proizvoda; h – indeks domaćinstva; j – indeks funkcionalne forme;

Izraz $f_j(m_h)$ predstavlja odabranu funkcionalnu formu zavisnosti potrošnje i dohotka.

Postupak ekonometrijskog modeliranja Engelovih krivulja u ovom istraživanju je sproveden u vidu sljedećih koraka:

- ocjenjivanje Englove krivulje za grupu proizvoda rekreacija i kultura korištenjem prethodno navedenih tipičnih oblika funkcionalne zavisnosti za svaku godinu za koju su raspoloživi podaci (2004, 2007, 2011, 2015),
- izračunavanje numeričke vrijednosti kriterija za provjeru validnosti za svaki model, odnosno izračunavanje korigovanog koeficijenta determinacije,
- odabir reprezentativnog modela koji ima najveću eksplorativnu moć, na osnovu kojeg su dalje analizirane i prezentovane karakteristike Engelovih krivulja.

Značajan aspekt analize potrošnje domaćinstava predstavlja i ocjenjivanje dohodovnih elasticiteta potrošačke tražnje. Elasticitet tražnje u odnosu na dohodak pokazuje osjetljivost tražnje nekog

proizvoda u odnosu na promjenu veličine dohotka i računa se kao količnik relativnog prirasta tražnje i relativnog prirasta dohotka. Numerička vrijednost koeficijenta dohodovne elastičnosti tražnje zavisi od vrste proizvoda: kod proizvoda koji su nužni za život manji je od jedinice, a kod luksuznih proizvoda veći od jedinice (Barnett i Serletis, 2008).

Konkretna funkcionalna forma elastičnosti tražnje zavisi od funkcionalne forme Engelove krivulje koja opisuje odnos dohotka i potrošnje. U empirijskim analizama koeficijent elastičnosti za Engelove krivulje koje nisu ocijenjene logaritamskim modelom izračunava se korištenjem prosjeka potrošnje i/ili dohotka. Sa čisto praktičnog aspekta, logaritamska funkcija ima veliku prednost u odnosu na ostale funkcionalne forme jer se ocjenjivanjem parametara ove funkcije faktički istovremeno dobija i informacija o dohodovnim elastičnostima, i to kao konstantna vrijednost umjesto funkcije.

Izvori podataka

Osnovni izvor podataka u istraživanju predstavljaju Ankete o potrošnji domaćinstava u Bosni i Hercegovini. Podaci prikupljeni na bazi anketa o potrošnji domaćinstava predstavljaju jedinstvenu kolekciju mikropodataka koja sadrži veoma detaljne karakteristike potrošnje domaćinstava, odnosno izdataka po pojedinačnim grupama proizvoda. Ankete o potrošnji domaćinstava provedene su na teritoriji Bosne i Hercegovine tokom 2004, 2007, 2011, i 2015. godine. Ankete spovodi Agencija za statistiku BiH.

Engelove krivulje se ocjenjuju za grupe izdataka na osnovu Klasifikacije individualne potrošnje po namjeni (The Classification of Individual Consumption by Purpose-COICOP), kojom se izdaci klasifikuju u 12 kategorija, odnosno grupa proizvoda, koje se odnose na individualnu potrošnju domaćinstava. Prema COICOP klasifikaciji, izdaci za rekreaciju i kulturu padaju u devetu kategoriju. Prva dva nivoa COICOP

klasifikacije grupa proizvoda prikazani su u sljedećoj tabeli:

Klasifikacija individualne potrošnje po namjeni (COICOP)

Naziv grupe	Podgrupe
9. Rekreacija i kultura	9.1. Audiovizuelna, foto i informatička oprema 9.2. Ostala trajna dobra za rekreaciju i kulturu 9.3. Ostala dobra za rekreaciju, vrt i kućni ljubimci 9.4. Usluge rekreacije i kulture 9.5. Knjige, novine i pisaći pribor 9.6. Paket aranžmani

Broj domaćinstava uključenih u ankete u svim godinama je iznosio približno 7.500. Teritorijalno učešće domaćinstava varira u granicama ± 5 posto, s prosječnim učešćem FBiH od oko 60 posto, RS-a oko 35 posto i Brčko Distrikta oko 5 posto. S obzirom na relativno mali broj opservacija, analiza potrošnje nije pojedinačno provedena za teritoriju Brčko distrikta već samo za FBiH i RS. Tabela 1 prikazuje geografsku strukturu uzoraka domaćinstava u sprovedenim anketama o potrošnji.

U Tabeli 2. prikazana je prosječna veličina domaćinstva po godinama i geografskim oblastima. Primjetan je trend opadanja prosječne veličine domaćinstva po godinama, sa 3,3 u 2004. na 2,9 u 2015. godini. Ovaj trend je prisutan u FBiH, RS-u i Brčko distriktu, a najizraženiji je u RS-u, gdje je u 2015. godini prosječna veličina domaćinstva iznosila svega 2,7 članova.

Na osnovu provedenih anketa o potrošnji domaćinstava, Agencija za statistiku BiH računa i publikuje u svojim saopštenjima prosječne mjesečne izdatke po COICOP grupama proizvoda. U tabeli 3. su uporedno prikazane apsolutne vrijednosti i procentualna učešća izdataka za hranu i bezalkoholna pića za teritoriju cijele BiH, za godine u kojima su provedene ankete.

Tabela 1: Geografska struktura uzoraka domaćinstava u provedenim anketama o potrošnji u BiH

	Godina							
	2004		2007		2011		2015	
	Broj domaćinstava	%	Broj domaćinstava	%	Broj domaćinstava	%	Broj domaćinstava	%
FBiH	4.343	58,10	4.504	60,31	4.611	62,30	4.643	60,30
RS	2.765	36,98	2.622	35,10	2.437	32,90	2.607	33,80
BD	367	4,90	342	4,57	352	4,80	452	5,90
Total	7.475	100,00	7.468	100,00	7.400	100,00	7.702	100,00

Izvor: Agencija za statistiku BiH, 2006, 2009, 2013, 2018.

Tabela 2: Prosječna veličina domaćinstava u BiH, FBiH, RS-u i Brčko Distriktu u posmatranim godinama

	2004	2007	2011	2015
FBiH	3,37	3,36	3,1	3,0
RS	3,17	3,11	2,9	2,7
Brčko distrikt	3,06	3,07	3,0	3,0
Total	3,29	3,27	3,1	2,9

Izvor: Agencija za statistiku BiH, 2006, 2009, 2013, 2018.

Tabela 3: Prosječne vrijednosti mjesečnih izdataka na hranu i bezalkoholna pića po domaćinstvu u BiH u posmatranim godinama

	2004		2007		2011		2015	
	KM	%	KM	%	KM	%	KM	%
Prosječna mjesečna potrošnja, ukupno	1.301,8	100,0	1.541,4	100,0	1.569,3	100,0	1.419,5	100,0
Rekreacija i kultura	49,3	3,8	56,2	3,6	45,4	2,9	29,1	2,0

Izvor: Agencija za statistiku BiH, 2006, 2009, 2013, 2018.

Posmatrano po godinama, prosječna mjesečna potrošnja po domaćinstvu u totalu je rasla od 1.301,8 KM u 2004. do 1.569,3 KM u 2011. godini, da bi zatim zabilježila značajan pad, te je u 2015. godini iznosila 1.419,5 KM. Ova tendencija u kretanju ukupnih prosječnih mjesečnih izdataka se također reflektovala i na apsolutne vrijednosti izdataka po pojedinačnim grupama proizvoda, te se njihova procentualna učešća u ukupnim izdacima po godinama ne mijenjaju značajno.

REZULTATI

Rezultati empirijske analize sadrže pokazatelje uticaja dohotka na izdatke za grupu proizvoda rekreacija i kultura, ocjene

signifikantnosti uticaja dohotka, ocijenje vrijednosti dohodovnih elasticiteta kao i vrijednost statistike Wald F testa za testiranje polazne hipoteze.

Istraživanje uticaja dohotka na tražnju za posmatranom grupom proizvoda je sprovedeno na osnovu navedenih funkcionalnih formi koje se najčešće primjenjuju u empirijskim istraživanjima (linearna, kvadratna, hiperbolična, polu-logaritamska, dupla logaritamska, logaritamska recipročna). Uzimajući u obzir 6 funkcionalnih formi i tri teritorijalna obuhvata (Federacija BiH, Republika Srpska i Brčko district) za svaku godinu anketiranja ocijenjeno je po 18 regresija. Za ocjenjivanje parametara regresionih jednačina na osnovu

uzorka korišten je metod običnih najmanjih kvadrata (OLS-Ordinary Least Squares). Dohodovni elasticiteti su izračunati na osnovu ocijenjenih regresionih koeficijenata. Na osnovu ocijenjenih regresija, analizirane su funkcionalne forme koje za svaku pojedinačnu godinu i grupu proizvoda iskazuju najveću eksplanatornu moć, mjerenu korigovanim koeficijentom determinacije, kao osnovnog kriterija za validaciju ocijenjenog modela.

U tabeli 4. dat je uporedni pregled Engelovih krivulja s najboljim karakteristikama po godinama, na osnovu kojih je izvršen izbor reprezentativne funkcionalne forme za datu grupu proizvoda.

Na osnovu prikazane tabele, vidimo da dupla logaritamska funkcija najbolje reprezentuje zavisnost izdataka za grupu proizvoda rekreacija i kultura.

Tabela 4: Modeli parcijalnih Engelovih krivulja s najboljim eksplanatornim karakteristikama

	2004	2007	2011	2015	Reprezentativni
Rekreacija i kultura	Log	Log	Log	Kvadratni	Log

Izvor: Autori

U tabeli 5. dat je sumarni prikaz ocijenjenih Engelovih krivulja za reprezentativne funkcionalne forme po godinama. Za svaku godinu i grupu proizvoda prikazani su:

1. Ocijenjena Engelova krivulja s konstantnim članom i regresionim koeficijentom,
2. Rezultat t-testa za regresioni koeficijent koji opisuje uticaj dohotka na izdatke za hranu i bezalkoholna pića. Pripadajuće p-vrijednosti nisu prikazane pošto je u svim slučajevima regresioni koeficijent statistički značajno različit od nule,
3. Korigovani koeficijent determinacije koji pokazuje eksplanatornu moć modela, odnosno u kom procentu varijacije dohotka objašnjavaju varijacije izdataka za hranu i bezalkoholna pića.

Tabela 5: Ocjene Engelovih krivulja za grupu proizvoda rekreacija i kultura u BiH sa odgovarajućim statistikama - pregled po godinama

Godina	2004	2007	2011	2015
Jednačina	$\ln(y) = -6.4860 + 1.3613 \cdot \ln(x)$	$\ln(y) = -6.8755 + 1.4040 \cdot \ln(x)$	$\ln(y) = -5.1312 + 1.1546 \cdot \ln(x)$	$\ln(y) = -2.43985 + 0.7732 \cdot \ln(x)$
t stat	58.93	69.50	64.14	32.70
R ²	0.38	0.40	0.38	0.23

Izvor: Autor

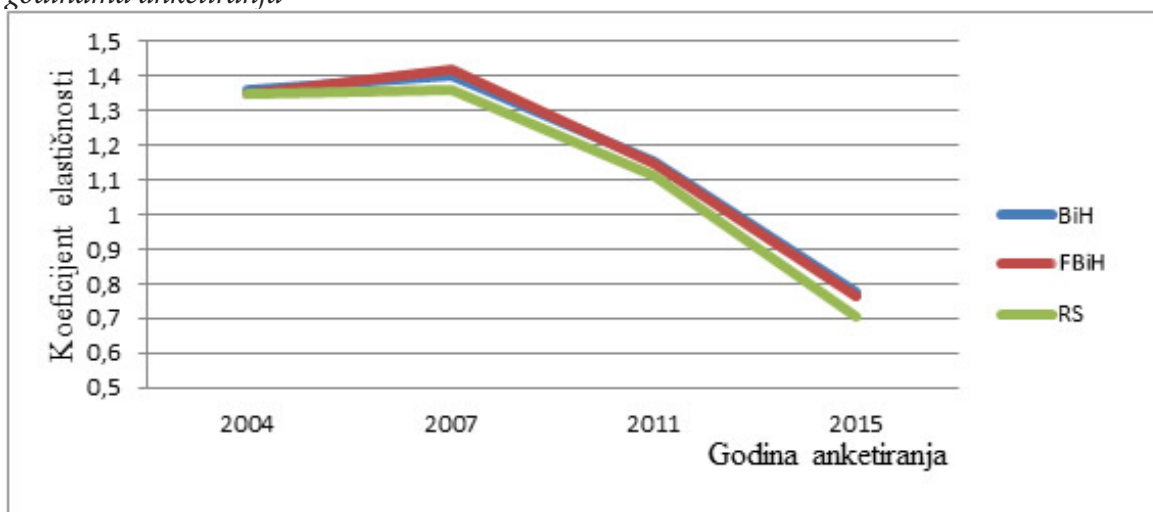
Koeficijent determinacije za grupu proizvoda rekreacija i kultura se kretao od 0.23 do 0.40, što znači da je varijacijama dohotka objašnjeno od 23% do 40% razlika u visini izdataka domaćinstava za navedenu grupu proizvoda. Uzimajući u obzir reprezentativnu funkcionalnu forme, konstruisan je grafikon koji ilustruje vrijednosti ocijenjenih regresionih koeficijenata uticaja dohotka na potrošnju domaćinstava u BiH, FBiH i RS-u, po godinama anketiranja.

Ocijenjeni koeficijenti dohodovnih elasticiteta izdataka za rekreaciju i kulturu na osnovu dvostruke logaritamske kao reprezentativne funkcije prikazani su na slici 1.

Svi ocijenjeni regresioni koeficijenti su statistički značajni na nivou pouzdanosti od

99 posto. Može se zaključiti da dohodovna elastičnost tokom vremena ima tendenciju pada, kako na nivou BiH, tako i na nivou FBiH i RS-a. U BiH je u 2015. godini ocijenjeni dohodovni elasticitet izdataka za rekreaciju i kulturu iznosio 0,77, što je znatno smanjenje u odnosu na 2007. godinu, kada je ocijenjeni koeficijent iznosio 1,40. Ovo ukazuje na činjenicu da su izdaci za rekreaciju i kulturu u 2015. godini postali neelastični, što je u suprotnosti s očekivanjima koja proizlaze iz Engelovih zakonitosti. Na nivou RS-a koeficijent dohodovnog elasticiteta se smanjio sa 1,35 u 2004. godini na 0,70 u 2015. godini, dok se u FBiH sa nivoa 1,35 smanjio na nivo 0,76, što je blisko vrijednostima ocijenjenih koeficijenata i na nivou cijele BiH.

Slika 1: Numeričke vrijednosti dohodovnih elasticiteta izdataka za rekreaciju i kulturu u godinama anketiranja



Napomena: Elasticiteti su ocijenjeni na osnovu dvostruke logaritamske funkcije.

Izvor: Kalkulacije autora

Testiranje hipoteza o elastičnosti

Izračunavanje dohodovnih elasticiteta zavisi od funkcionalne forme kojom se modeliraju Englove krivulje. Izuzev u slučaju logaritamske specifikacije, gdje je ocijenjena elastičnost konstantna, u svim ostalim slučajevima elastičnost predstavlja funkciju izdataka i/ili dohotka, pa se može računati samo na nivou prosjeka.

Za potrebe testiranja hipoteze o elastičnosti izdataka na rekreaciju i kulturu, korišteni su dohodovni elasticiteti izdataka domaćinstava na bazi dvostrukologaritamske funkcionalne forme zbog pogodnosti da ocjene regresionih koeficijenata dobijenih ovim modelom faktički predstavljaju konstantne ocjene dohodovne elastičnosti.

Testirana je sljedeća hipoteza:

Izdaci za kulturne i rekreativne aktivnosti proporcionalno brže rastu od dohotka domaćinstva ($E > 1$).

Koeficijenti dohodovnog elasticiteta E su ocijenjeni na bazi duple logaritamske funkcije, gdje ocijenjena vrijednost regresionog koeficijenta uz logaritmovani dohodak predstavlja direktnu mjeru dohodovne elastičnosti.

Hipoteza je testirana u formi:

$$H_0: E = 1$$

$$H_1: E < 1 \text{ ili } H_1: E > 1$$

na bazi Waldovog F-testa kojim se statistički testira da li uvođenje ograničenja na vrijednost regresionog koeficijenta značajno utiče na promjenu eksplanatorne moći modela.

Ocijenjeni dohodovni elasticiteti u okviru modeliranih izdataka za rekreaciju i kulturu na bazi logaritamske funkcije, zajedno sa pripadajućim Wald test statistikama, prikazani su u tabeli 6.

Tabela 6: WALD test značajnosti za dohodovne elasticitete za posmatrane godine

Godina/ COICOP grupa proizvoda		Rekreacija i kultura
2004	Dohodovni elasticitet	1.3613
	Wald F test	237.31
	p-vrijednost	0.0000
2007	Dohodovni elasticitet	1.4040
	Wald F test	335.39
	p-vrijednost	0.0000

2011	Dohodovni elasticitet	1.1546
	Wald F test	70.20
	p-vrijednost	0.0000
2015	Dohodovni elasticitet	0.7732
	Wald F test	151.10
	p-vrijednost	0.0000

Izvor: Autori

Na bazi ocijenjenih vrijednosti dohodovne elastičnosti i relevantnih statistika, može se donijeti zaključak u vezi sa testiranjem validnosti trećeg Engelovog zakona.

Hipoteza je djelimično potvrđena. Ocijenjene vrijednosti dohodovne elastičnosti za 2004, 2007. i 2011. godinu su veće i značajno različite od 1 i imaju tendenciju rasta, što ide u prilog testiranoj hipotezi, ali je u posljednjoj anketiranoj godini ocijenjen koeficijent elastičnosti koji je značajno manji od jedinice, zbog čega se ne može donijeti jednoznačni zaključak o prirodi elastičnosti.

Testiranje stabilnost potrošačkih preferencija

U cilju testiranja stabilnosti potrošačkih preferencija, odnosno postojanja značajnih razlika u ocijenjenim parametrima Engelovih krivulja u odnosu na godine u kojima su modeli ocjenjivani (2004, 2007, 2011. i 2015), korišteni su z testovi za poređenje regresionih koeficijenata iz regresionog ocjenjivanja provedenog na nezavisnim uzorcima. Konkretno, za svaki par godina u kojima je realizovano anketno istraživanje testirana je hipoteza o jednakostima regresionih koeficijenata uz varijablu dohotka. Također, korišteni su regresioni koeficijenti iz Engelovih krivulja ocijenjenih duplom logaritamskom funkcionalnom formom za cijelu BiH, tako da oni predstavljaju koeficijente dohodovne elastičnosti. Rezultati testova su prikazani u tabeli 10.

Tabela 7: Rezultati z testova o jednakosti regresionih koeficijenata uz dohodak, po parovima godina

H0	Rekreacija i kultura
$b_{04}=b_{07}$	Da
$b_{04}=b_{11}$	Ne
$b_{04}=b_{15}$	Ne
$b_{07}=b_{11}$	Ne
$b_{07}=b_{15}$	Ne
$b_{11}=b_{15}$	Ne
Ne uk.	5
Da uk.	1

Izvor: Autori

U prvom redu specifikovana je hipoteza koja se testira, npr. $b_{04}=b_{07}$ što znači da je testirana hipoteza da je ocijenjen dohodovni elasticitet za datu grupu proizvoda u 2004. godini jednak ocijenjenom dohodovnom elasticitetu u 2007. godini. Slučajevi u kojima je hipoteza o jednakosti koeficijenata potvrđena z testom su označeni sa „da“, a slučajevi u kojima je odbačena sa „ne“. Posljednje dva reda daju sumarni prikaz koji ukazuje na tendenciju jednakosti koeficijenata za datu grupu proizvoda u posmatranom periodu.

Sumarno posmatrano, hipoteza je odbačena u 5 slučajeva, a nije odbačena u jednom slučaju. Promjene u obrascima ponašanja su izražene kod grupe proizvoda rekreacija i kultura. Sa stanovišta analize stabilnosti potrošačkih preferencija, naročito je značajno direktno poređenje 2004. i 2015. godine, gdje je odbačena hipoteza o jednakosti dohodovnih elastičnosti.

Uzimajući u obzir ove rezultate, možemo konstatovati da je ova hipoteza potvrđena. Dobijeni rezultati impliciraju da u posmatranom periodu postojala tendencija volatilnosti dohodovne elastičnosti, što znači da je došlo do promjena potrošačkih preferencija kada je u pitanju ova grupa proizvoda.

ZAKLJUČCI

Rezultati istraživanja su pokazali da su izdaci za kulturne i rekreativne aktivnosti u BiH uglavnom elastični. Ocijenjena vrijednost dohodovne elastičnosti izdataka za rekreaciju i kulturu na osnovu modeliranja Engelovih krivulja je veća od jedinice, što je formalno potvrđeno i Waldovim testom. Međutim, elastičnost izdataka za ovu grupu proizvoda nije potvrđena ocjenama parcijalnih modela Engelovih krivulja za 2015. godinu, zbog čega se ne može jednostrano zaključiti da je hipoteza dokazana.

Mada je ovaj rezultat dobijen u većini drugih empirijskih istraživanja (npr. Dybczak et al. (2010) su pokazali da su izdaci za ovu grupu dobara u Češkoj elastični) postoje određeni radovi u kojima je pokazano da su izdaci za edukaciju neelastični (npr. Gostkowski (2018) koji je sproveo istraživanje u Poljskoj), kao što je dobijeno za BiH u 2015. godini.

Rezultati ekonometrijskog ocjenjivanja Engelovih krivulja su očekivano potvrdili signifikantnost dohotka kao ključne determinante potrošnje na opštem nivou, ali i pružili dublji uvid u različitu eksplanatornu moć koju dohodak ispoljava u objašnjavanju varijacija izdataka domaćinstava za pojedinačne grupe proizvoda. Uticaj dohotka na potrošnju je izražen, gdje se eksplanatorna moć dohotka u objašnjenju varijacija izdataka za rekreaciju i kulturu kreće u prosjeku od 23% do 40%, u zavisnosti od godine.

Od ukupno šest funkcionalnih formi Engelovih krivulja koje su ocijenjene uradu, kao reprezentativna funkcionalna forma za grupu proizvoda rekreacija i kultura izdvojila se dupla logaritamska.

Dobijeni rezultati impliciraju da je u periodu od 2004. do 2015. godine postojala tendencija volatilnosti dohodovne elastičnosti, što ukazuje da je došlo do značajnih promjena potrošačkih preferencija tokom posmatranog perioda.

Rezultati istraživanja mogu poslužiti kreatorima ekonomske politike za scenario analize razmatranih mjera ekonomske

politike koje tangiraju determinantu potrošnje (prevashodno dohodak), npr. kvantifikacija očekivanih promjena potrošnje u slučaju promjene politike socijalnih transfera ili poreskih stopa.

Ocijenjene numeričke vrijednosti regresionih koeficijenata i iz njih izvedene vrijednosti dohodovnih elastičnosti mogu da posluže kao solidna metodološka osnova za kvantifikovanje uticaja promjena u ličnoj potrošnji, izazvanih promjenama u dohocima stanovništva, na obim i strukturu bruto domaćeg proizvoda Bosne i Hercegovine u narednom periodu.

U ovom radu predmet analize je jedna grupa proizvoda na koje se troši dohodak domaćinstva, a primijenjen je pristup modeliranja Engelovih krivulja modelom jedne jednačine tražnje. Buduće naučne analize potrošnje domaćinstava u Bosni i Hercegovini bi trebale biti fokusirane na primjenu kompleksnijih ekonometrijskih modela, tj. kompletnih sistema regresionih jednačina i ocjenjivanja dohodovnih elastičnosti potrošnje svih grupa proizvoda na koje se troši dohodak.

Ograničenjem se smatra nedovoljan broj statističkih podata iz Anketa o potrošnji domaćinstava u BiH, iz razloga što su se tek od 2004. godine u Bosni i Hercegovini počele sprovoditi ankete prema metodologiji EUROSTATA-a, i to ne svake godine, zbog čega je vremenska dimenzija eksplicitno izuzeta iz ekonometrijskog modeliranja, a stabilnost potrošačkih preferencija analizirana posredno, poređenjem vrijednosti parametara ocijenjenih u godinama za koje su dostupni podaci.

Druga ograničenja u vezi s podacima proizlaze iz nedostajućih ili netačnih odgovora ispitanika na pojedina pitanja u anketi, što je prirodno očekivati kada je u pitanju ovakav tip anketnog istraživanja.

Imajući u vidu da posljednjih nekoliko decenija u našoj zemlji nisu vršena opsežnija istraživanja uticaja dohotka na tražnju za navedenim grupama proizvoda, očekujem da ovaj rad podstakne dalja empirijska istraživanja u ovoj oblasti ekonomije.

LITERATURA

- [1] Abdulai, A. (2002). Household Demand for Food in Switzerland: A Quadratic Almost Ideal Demand System. *Swiss Journal of Economics and Statistics*, 138 (1): 1-18.
- [2] Agencija za statistiku BIH (2006). Anketa o potrošnji domaćinstava u BiH – 2004 - konačni rezultati. <http://www.bhas.ba/ankete/HBS2004BiH/survey0/data/APD%20Konacni%20Rezultati.pdf> (pristupljeno 15. oktobar 2018).
- [3] Agencija za statistiku BIH (2009). Anketa o potrošnji kućanstava u BiH – 2007 - konačni rezultati. http://www.bhas.ba/ankete/hbs_07_000-bh.pdf (pristupljeno 15. oktobar 2018)
- [4] Agencija za statistiku BIH (2013). Anketa o potrošnji domaćinstava u BiH - 2011. Tematski bilten, br. 15. [http://www.bhas.ba/saopstenja/2014/BHAS_HBS_BH_dv5-2.pdf](http://www.bhas.ba/saopštenja/2014/BHAS_HBS_BH_dv5-2.pdf) (pristupljeno 15. oktobar 2018).
- [5] Agencija za statistiku BIH (2018). Anketa o potrošnji domaćinstava u BiH - 2015. Tematski bilten, br. 15. http://www.bhas.gov.ba/tematskibilteni/TB_HBS%202015_SR.pdf (pristupljeno 16. juli 2018).
- [6] Allen, R. G. D. i Bowley, L. A. (1935). *Family Expenditure*. London: P. S. King&Son.
- [7] Banks, J., Blundell, R. i Lewbel, A. (1997). Quadratic Engel Curves and Consumer Demand. *The Review of Economics and Statistics*, 79: 527-539.
- [8] Barnett, W. A. i Serletis, A. (2008). Consumer Preferences and Demand Systems. *Journal of Econometrics*, 147: 210-224.
- [9] Caglayan, E., Astar, M. (2012). An Econometric Analysis of Engel's Curves: Household food and Clothing Consumption in Turkey. *Annals of the Alexandru Ioan Cuza University of Iasi – Economic Sciences*, 59 (1): 317-32.
- [10] Chakrabarty, M. i Hildenbrand, W. (2011). Engel's Law Reconsidered. *Journal of Mathematical Economics*. No. 47, Vol. 3, str. 289–299.
- [11] Christensen, L. R., Jorgenson, D. W. i Lau, L. J. (1975). Transcendental Logarithmic Utility Function. *American Economic Review*, 65: 367-383.
- [12] Deaton, A. i Muellbauer, J. (1980a). An Almost Ideal Demand System. *The American Economic Review*, 70 (3): 312-326.
- [13] Dudek, H. (2011). Quantitative Analysis of the Household's Expenditure for Food. *Scientific Journal Warsaw University of Life Sciences – SGGW*.
- [14] Dybczak, K., Tóth, P. i Voňka, D. (2010). Effects of Price Shocks to Consumer Demand. Estimating the QUAIDS Demand System on Czech Household Budget Survey. The Working Paper Series of the Czech National Bank (CNB). Dostupno na: http://www.cnb.cz/en/research/research_publications/cnb_wp/download/cnbwp_2010_08.pdf (pristupljeno 10. oktobar 2016).
- [15] Gostkowski, M. (2018). Elasticity of Consumer Demand: Estimating Using A Quadratic almost Ideal Demand System. *Econometrics. Advances in Applied Data Analysis*, 22 (1): 68-78
- [16] Hanić, H. (1981). *Istraživanje tržišta – Modeli i ekonometrijske osnove analize tražnje*. Beograd: Institut za ekonomiku industrije.
- [17] Haque, M. O. (2005). *Income Elasticity and Economic Development: Methods and Applications*. Advanced Studies in Theoretical and Applied Econometrics, Netherlands: Springer. Ch. 3.
- [18] Lades, L. K. (2013). Explaining Shapes of Engel Curves: The Impact of Differential Satiation Dynamics on Consumer Behavior. *Journal of Evolutionary Economics*. Vol. 23, No. 5, str. 1023-1045.
- [19] Lewbel, A. i College, B. (2006). Engel curves. Entry for the *New Palgrave Dictionary of Economics*, 2nd ed., dostupno na: www2.bc.edu/~lewbel/palengel.
- [20] Marshall, A. (1890). *Principles of Economics*. 8. izd. (e-book). Online

- Library of Liberty. Dostupno na: <http://oll.libertyfund.org> (pristupljeno 10. januar 2016).
- [21] Meta, M. (2012). Mikroekonomska analiza. Novi Pazar: Internacionalni Univerzitet.
- [22] Milovanović, M. (2011). Mikroekonomska analiza. Beograd: Ekonomski fakultet u Beogradu.
- [23] Nicholson J. L. (1949). Variations in Working Class Family Expenditure. Journal of the Royal Statistical Society, 112: 359-418.
- [24] Stigler, G. J. (1950). The Development of Utility Theory. The Journal of Political Economy, 58 (4): 307-327.
- [25] Stigler, G. J. (1954). The Early History of Empirical Studies of Consumer Behavior. The Journal of Political Economy. Vol. 62, No. 2, str. 95-113.
- [26] Wold, H. i Jureen, L. (1953). Demand Analysis: A Study in Econometrics. New York: John Wiley and Sons.
- [27] Yusof, S. A. i Duasa, J. (2010). Consumption Patterns an Income Elasticities in Malaysia. Malaysian Journal of Economic Studies, 4 (2): 91-106.

INSTITUCIJE EVROPSKE UNIJE

INSTITUTIONS OF THE EUROPEAN UNION

Ismo Hebibović*

Ramo Isak**

Arnel Isak

APSTRAKT

Cilj istraživanja ovog rada podrazumijeva direktne ili indirektne koristi koje ima i koje će imati društvo u cjelini od institucija Evropske unije te definisanje konkretnih smjernica u cilju približavanja Evropskoj uniji i prihvatanje evropskih standarda privređivanja. Struktura institucija Evropske unije je veoma složena. Većina ih je osnovana 1951. godine Pariškim ugovorom (Vijeće EU, Evropska komisija, Evropski parlament, Evropski sud pravde, Revizorski sud, Evropska investiciona banka), dok su se ostala tijela razvijala kasnije (Evropsko vijeće, Ekonomski i socijalni odbor, Odbor regija, Evropska centralna banka i Evropska banka za obnovu i razvoj).

Ključne riječi: institucije, Evropska unija, Evropska zajednica, komisija, Evropski savjet.

ABSTRACT

The aim of the research of this work includes direct or indirect benefits that society as a whole has and will have from the institutions of the European Union, as well as the definition of specific guidelines with the aim of approaching the European Union and accepting European economic standards. The structure of the institutions of the European Union is very complex. Most of them were established in 1951 by the Treaty of Paris (EU Council, European Commission, European Parliament, European Court of Justice, Court of Auditors, European Investment Bank), while other bodies were developed later

(European Council, Economic and Social Committee, Committee of the Regions, European Central Bank and European Bank for Reconstruction and Development).

Keywords: institutions, European Union, European Community, Commission, European Council.

UVOD

Evropska unija predstavlja zajednicu od 28 zemalja članica, koja je pred sebe postavila ambiciozne i zahtjevne ciljeve koji se ogledaju u unapređenju uslova života ljudi, održivog i inkluzivnog rasta, veće zaposlenosti i osiguranja javnih finansija, pružanje podrške i provođenje istog na nacionalnim nivoima država članica. Evropska unija (skraćeno: EU) je međuvladina i nadnacionalna zajednica dvadeset osam evropskih demokratskih država koja počiva na zajedničkim ciljevima, institucijama i aktima država članica: jedinstveno tržište, jedinstvena valuta, zajednička odbrambena politika, saradnja u svim oblastima života i rada. Uticaj Evropske unije na svjetska pitanja svakim danom postaje sve veći. Proces integracije, uvođenje eura i progresivan razvoj zajedničke spoljne i bezbjednosne politike daju Evropskoj uniji politički i diplomatski status koji odgovara njenoj nesumnjivoj ekonomskoj snazi.¹ Današnja Evropska unija rezultat je procesa koji je počeo prije više od pola vijeka stvaranjem Evropske zajednice za ugalj i čelik. Prije svega, 1950. godine objavljen je Šumanov plan, odnosno deklaracija

¹ Bahtić dr. Sadik, Ekonomski razvoj, Univerzitet u Travniku, Travnik, 2015.

* - Fakultet za menadžment i poslovnu ekonomiju, BiH

** - Condor d.o.o. Zenica, BiH

čija se suština odnosila na stavljanje pod zajednički nadzor francuske i njemačke proizvodnje i distribucije čelika, a s ciljem sprečavanja mogućnosti za izbijanje sukoba na evropskom kontinentu budući da su Francuska i Njemačka u periodu od osamdeset godina prije objavljivanja ove deklaracije imale tri puta sukobe

Šumanova deklaracija i stvaranje Evropske zajednice za uglj i čelik je predstavljalo revolucionarni napredak u stvaranju institucionalne strukture ove međunarodne organizacije. Sljedeći važan događaj u procesu stvaranje Evropske unije obilježen je u junu 1955. godine kada su ministri spoljnih poslova zemalja članica Evropske zajednice za uglj i čelik donijeli odluku o formiranju komiteta stručnjaka za izradu ugovornih okvira za unapređenje evropske integracije. U tom kontekstu, u aprilu 1956. godine u drugom izvještaju Komiteta iznesen je prijedlog o osnivanju Evropske ekonomske zajednice i Evropske zajednice za atomsku energiju.. Nakon potpisivanja Rimskog ugovora, proces Evropskih integracija je bilježio trend rasta i proširenja, budući da su kao članice Evropske zajednice verifikovane Velika Britanija, Irska i Danska na osnovu potpisivanja sporazuma o pristupanju 1972.

INSTITUCIJE EVROPSKE UNIJE

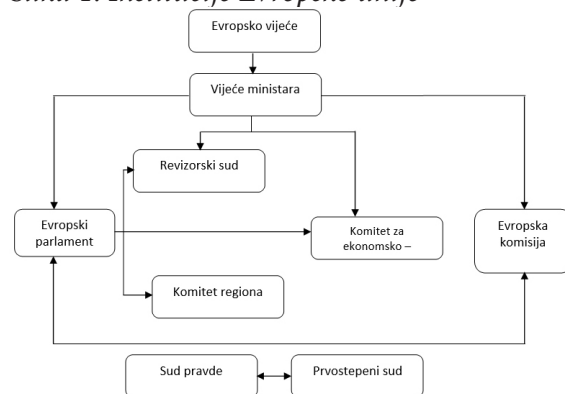
Prelomna faza u procesu institucionalnih reformi evropskih zajednica nastala je u momentu kada je Ugovor o Evropskoj uniji, koji je potpisan 1993. godine u Matrihtu, postao pravosnažan. Nova institucionalna struktura dopunjena je novim oblicima saradnje država članica u segmentu zajedničke spoljne i bezbjednosne politike koja je predstavljala drugi stub Evropske unije, te pravosuđa i unutrašnjih poslova koja je predstavljala treći stub Evropske unije. Struktura institucija Evropske unije je veoma složena. Većina ih je osnovana 1951. godine Pariškim ugovorom (Vijeće EU, Evropska komisija, Evropski parlament, Evropski sud pravde, Revizorski sud, Evropska investiciona banka), dok su se

ostala tijela razvijala kasnije (Evropsko vijeće, Ekonomski i socijalni odbor, Odbor regija, Evropska centralna banka i Evropska banka za obnovu i razvoj). Potrebno je imati u vidu da svako tijelo ima različitu ulogu u ostvarivanju interesa Zajednice. Institucije Unije primjenjuju princip supstidijarnosti u skladu sa Protokolom o primjeni principa supstidijarnosti² i proporcijalnosti. Nacionalni parlamenti se staraju o poštovanju ovog principa. Unija ima institucionalni okvir čiji je cilj:

- da unaprijedi svoje vrijednosti,
- da dostigne svoje ciljeva,
- da služi njenim interesima, njenih građana i država članica i
- da obezbijedi dosljednost, djelotvornost i kontinuitet svojih političkih akcija.³

Institucije i ovlašćenja su razvijane korak po korak, onako kako se razvijalo i međusobno povjerenje zemalja članica. Funkcionalni odnos unutar institucija je takav da se podjela nadležnosti zasniva na podjeli vlasti na zakonodavnu, izvršnu i sudsku.

Slika 1: Institucije Evropske unije



Izvor: prema Mintas Hodak, Lj. (2010). *Evropska unija*. Zagreb: Mate.

Osnovne institucije i elementi vlasti, parlamentarna skupština-zakonodavna, sud-sudska i vijeće ministara kao izvršna vlast su od osnivanja do danas ostale stabilne. Stoga

² supsidijaran (lat.) pomoćni, koji pruža pomoć, drugostepen, sporedan

³ Vukmirica, V., N. Špirić. (2005). *Ekonomika i monetarna integracija Evrope*. Banja Luka: Ekonomski fakultet.

je zakonodavna funkcija skoncentrisana u Vijeću EU ili zajedno sa Parlamentom, a izvršnu vlast imaju Evropska komisija, dok pravosudnu funkciju vrše Evropski sudovi. Ustav je sljedeći važan korak u procesu zbližavanja evropskih naroda i država za zajedničko djelovanje.

EVROPSKI SAVJET

Najuticajniji i najznačajniji oblik međuvladine saradnje u Evropskoj uniji je Evropski savjet koji pruža podsticaj koji je neophodan za razvoj Evropske unije i pruža opšte političke smjernice. Evropski savjet se sastoji od vlada zemalja članica, predsjednika Komisije, ministri spoljnih poslova koji pomažu u radu Komisije, kao i jedan član Komisije koji najčešće ima ulogu potpredsjednika. Savjet se sastaje najmanje dva puta u toku jedne godine.⁴

Nakon svakog sastanka, Evropski savjet ima obavezu podnošenja izvještaja Evropskom Parlamentu, kao i obavezu sastavljanja godišnjeg izvještaja o ostvarenom progresu Evropske unije u pismenom obliku. Ova institucija nema zakonsko ovlaštenje za preduzimanje mjera ili odlučivanje u kontekstu ostvarivanja ciljeva Evropske unije, što podrazumijeva da se jačina uticaja između ostalih institucija Evropske unije sastoji u specifičnom obliku neformalnosti i velikoj političkoj težini izvedenih zaključaka koji su predmet usvajanja.

U najvećem broju situacija, Evropski savjet se ne bavi konkretno procesom evropskih integracija, ali je neophodno naglasiti da je njegova uloga nezamjenljiva u svakoj situaciji u kojoj se pojavi problem njenog razvoja koji je strateškog karaktera ili ukoliko se jave neke nesuglasice između zemalja članica koje se mogu riješiti isključivo na visokom političkom nivou Evropskog savjeta.

Evropski savjet ima ovlaštenja da vodi rasprave o izvedenim zaključcima i generalnim smjernicama ekonomske politike zemalja članica Evropske unije. U zavisnosti

od izvedenih zaključaka Evropskog savjeta vezano za primjenu generalnih smjernica ekonomske politike, Savjet ministara vrši usvajanje kvalifikovane preporuke na osnovu koje se definišu uopštene smjernice. Na osnovu propisa iz Ugovora iz Maastrichta, zemlje članice Evropske unije imaju obavezu sprovođenja njihove ekonomske politike na način da njenim sprovođenjem na nacionalnom nivou doprinose realizaciji ciljeva na nivou Evropske unije u segmentu uopštenih smjernica koje su vezane za ekonomsku politiku. U segmentu zajedničke spoljne i bezbjednosne politike, u kojima je stavljen naglasak na međuvladine oblike saradnje, Evropski savjet vrši definisanje principa i opšte smjernice, u skladu sa kojima Savjet ministara dalje odlučuje o njihovom sprovođenju.

Pod područje djelovanja Evropskog savjeta uključeno je usmjeravanje procesa rasta i razvoja Evropske unije, na osnovu definisanja uopštenih političkih smjernica. Formulisanje uopštenih političkih smjernica obuhvata segment usklađivanja nacionalne ekonomske politike zemalja članica Evropske unije, monetarnu uniju, kao i segment zajedničke spoljne i bezbjednosne politike. Kada je riječ o nadležnostima Evropskog savjeta u području zajedničke spoljne i bezbjednosne politike, u praksi vrijedi da se angažman Evropskog savjeta odnosi ne samo na načelnom nivou, nego i na izvođenje konkretnih zaključaka u slučaju da je riječ o osjetljivim političkim temama.

SAVJET MINISTARA

Osnovno zakonodavno tijelo Evrope unije je Savjet ministara i on zastupa interese zemalja članica, te vrši donošenje uredbi, odluka i uputstava, odnosno svih značajnih akata iz nadležnosti sekundarnog komunitarnog zakonodavstva pravno obavezujućeg karaktera. U procesu odlučivanja, pored Savjeta ministara učestvuje i Evropski parlament. Savjet ministara obuhvata predstavnike iz svih zemalja članica, odnosno resornih ministara koji imaju ovlaštenja da obavežu

⁴ Mintas Hodak, Lj. (2010). Evropska unija. Zagreb: Mate.

vladu zemlje članice. Specijalni sastanci Savjeta ministara podrazumijevaju resorna zasjedanja u segmentu finansija, trgovine, saobraćaja, poljoprivrede i industrije.

U nadležnosti Savjeta ministara nalazi se usvajanje komunitarnog zakonodavstva u obliku uredbi, odluka i uputstava, kao i drugih preporuka i mišljenja koji nemaju pravno obavezujući karakter. Uz navedeno, Savjet ministara usklađuje opšte ekonomske politike zemalja članica čime utiče na međuvladine oblike saradnje a ne nadnacionalne forme. Savjetom ministara objedinjena je zakonodavna, izvršna i diplomatska funkcija.

EVROPSKI PARLAMENT

Evropski parlament je institucija Evropske unije kojeg čine predstavnici naroda iz zemalja članica Evropske unije koji se direktno biraju, te na takav način predstavlja rezultat volje građana zemalja članica Evropske unije. U Parlamentu, poslanici se grupišu na osnovu političke pripadnosti, a ne po kriterijumu nacionalnog klasifikovanja, što doprinosi njegovom nadnacionalnom obilježju i u isto vrijeme najvećem postignuću demokratije, budući da je riječ o direktno izabranom i legitimnom organu Evropske unije.⁵

Mjesto u Parlamentu se između država članica može dijeliti na osnovu dva kriterijuma:

- Na osnovu broja birača i njihovih predstavnika,
- Na osnovu predstavljenosti najmanjih država članica.

Evropski parlament čini sedam političkih grupa i nepridruženih članova, odnosno članova koji su izvan političkih grupa:

- Evropska narodna stranka – Evropske demokrate,
- Partija evropskih socijalista,
- Savez demokrata i liberala za Evropu,
- Evropska federacija zelenih,
- Evropski konzervativci i reformisti,

5 Mintas Hodak, Lj. (2010). Evropska unija. Zagreb: Mate

- Evropska ujedinjena ljevica,
- Evropa za nezavisnost i demokratiju i
- Neopredjeljeni delegati.

Centrala Evropskog parlamenta smještena je u Strazburu, na kojem se mjestu vrši održavanje redovnih zasjedanja na mjesečnom nivou. Generalni sekretarijat je lociran u Luksemburgu, dok se sastanci komiteta i radnih grupa održavaju u Briselu, kao i vanredna zasjedanja. U okviru Evropskog parlamenta postoje tri ključne grupe ovlašćenja:

- zakonodavna,
- budžetska i
- kontrolna ovlašćenja.⁶

Poseban značaj imaju zakonodavna ovlašćenja koja Evropski parlament dijeli sa Savjetom Evropske unije, kao centralnim legislativnim organom Evropske unije.⁷

EVROPSKA KOMISIJA

Evropska Komisija predstavlja nezavisnu instituciju sa političkog aspekta i ona zastupa interese cijele Evropske unije. Takođe, predstavlja instituciju koja djeluje na osnovu kolektivne odgovornosti. Vlade zemalja članica, zajedno sa predsjednikom Evropske komisije daju prijedlog o imenovanju članova Komisije, pri čemu se kao kriterijum uzima opšta sposobnost članova i državljanstvo u konkretnoj zemlji članici. Neophodno je da iz svake zemlje članice najmanje jedan državljanin bude član Evropske komisije.

Članovi koji se biraju u Evropsku komisiju dužni su nezavisno obavljati svoje poslove, čiji će cilj biti usmjeren u ispunjavanju opštih interesa Evropske unije, što implicira da oni nisu u vezi sa Vladom zemlje članice iz koje dolaze. Takođe, prema ključnoj odredbi koja ima nadnacionalni karakter, članovi ne smiju tražiti, niti dobiti instrukcije od strane bilo koje druge vlade ili institucije. Pored

6 Ilić – Gasmi, G. (2010) Pravo i osnovi prava Evropske unije. Beograd: Univerzitet Singidunum.

7 Ilić – Gasmi, G. (2010) Pravo i osnovi prava Evropske unije. Beograd: Univerzitet Singidunum.

navedenog, svaki član komisije obavezan je suzdržati se od svake radnje koja nije predviđena i nije usklađena sa njihovim nadležnostima. Države članice Evropske unije su obavezne poštovati princip nezavisnosti obavljanja dužnosti članova Evropske komisije i ne smiju ni u kojem kontekstu uticati na vršavanje njihovih dužnosti.

U skladu sa dužnostima i poziciji koju imaju, lica koja su članovi Evropske komisije nemaju pravo prihvatiti angažman na drugom mjestu u toku cijelog perioda trajanja mandata, te imaju obavezu da se časno, pošteno i uzdržano ponašaju u odnosu na prihvatanje bilo kakvih imenovanja ili beneficija. Ukoliko dođe do povrede dužnosti, nadležan je Sud pravde, koji ima mogućnost razrješenja dužnosti člana koji je izvršio povredu dužnosti ili donijeti bilo koju drugu odluku koja je prikladna stepenu povrede.

Prema svemu navedenom, može se reći da je Evropska komisija nadležna za:

- Staranje o implementaciji Ugovora o Evropskoj uniji i mjerama koje se donose od strane organa Evropske unije,
- Iniciranje prijedloga zakonodavstva sekundarnog karaktera i oblikovanje preporuka i davanje mišljenja vezano za pitanja koja definiše Ugovor o Evropskoj uniji;
- samostalno donošenje odluka i učestvovanje u pripremanju mjera koje određuje Evropski savjet i parlament i
- davanje ovlaštenja koja su prenesena sa Evropskog savjeta na Evropsku komisiju u cilju sprovođenja propisa koja su donesena od strane Evropskog savjeta.⁸

EVROPSKA CENTRALNA BANKA

Ugovorom o konstituisanju Evropske zajednice osnovane su dvije institucije: Evropska centralna banka i Evropski sistem centralnih banaka koje su činile strukturu Evropske ekonomske i monetarne unije. Na

8 Prokopijević, M. (2005). Evropska unija: uvod. Beograd: Službeni glasnik.

osnovu uvođenja navedene dvije institucije došlo je do jačanja elemenata državnosti Evropske unije, budući da sistem centralnih banaka predstavlja moćno sredstvo putem kojeg se pruža podrška i vrši se kontrola ekonomske politike na nivou Evropske unije. Tom prilikom, definisani su ključni zadaci Evropske centralne banke, koji se ogledaju u:

- definisanju i sprovođenju monetarne politike Evropske unije,
- obavljanje deviznih poslova,
- čuvanje i upravljanje deviznim rezervama zemalja članica,
- poboljšanje funkcionisanja platnog prometa.⁹

Na osnovu konstituisanja Evropske centralne banke sužena je ekonomska suverenost, posebno u segmentu monetarnih finansija, pri čemu im je ostala sloboda čuvanja i upravljanja obrtnim deviznim sredstvima. U obavljanju dužnosti Evropska centralna banka ima potpunu nezavisnost, te ni jedan organ, odnosno tijelo Evropske unije joj nije nadređeno. Segment monetarne i ekonomske unije odlikuje međusobno dejstvo tehničkih i političkih ciljeva.

SAVJETODAVNE INSTITUCIJE-

Ekonomske i socijalne komite i Komite regiona

Evropska unija ima dvije savjetodavne institucije - Ekonomske i socijalne komite i Komite regiona. Prva institucija, odnosno Ekonomsko-socijalni komite počiva na tri stuba, koji predstavljaju različite socijalne i ekonomske komponente društva, a obuhvataju zaposlene, poslodavce i druge interesne grupe kao što su zanatlije, mala i srednja preduzeća, udruženja potrošača, nevladine organizacije i slično.

U ulozi savjetodavne institucije, 1957. godine konstituisan je Ekonomsko-socijalni komite na osnovu potpisivanja Rimskog osnivačkog ugovora. U savremenim

9 Ilić - Gasmi, G. (2010) Pravo i osnovi prava Evropske unije. Beograd: Univerzitet Singidunum

uslovima Ekonomsko-socijalni komitet ima aktivno učešće u procesu donošenja odluka Evropske unije, davanju mišljenja vezano za različita pitanja koja su vezana za ekonomski razvoj, socijalnu koheziju, interno tržište, monetarnu uniju kao i pitanja zapošljavanja u Savjetu ministara, Evropskoj komisiji i Evropskom parlamentu.

Druga savjetodavna institucija - Komitet regiona, osnovana je 1994. godine, nakon što je Ugovor o Evropskoj uniji stupio na snagu. Komitet regiona osnovan je sa dvostrukim ciljem:

- Da se predstavnici regionalnem, ali i lokalne vlasti uključe u proces donošenja odluka u Evropskoj uniji, budući da se trećina propisa Evropske unije primjenjuje upravo na regionalnom i lokalnom nivou
- Da se smanji demokratski deficit u procesu odlučivanja i približavanja procesa donošenja odluka građanima.

Evropska komisija i Savjet ministara su institucije koje su dužne konsultovati Komitet regiona na osnovu Ugovora o Evropskoj uniji, kada je riječ o nacrtima akata koji imaju značajan uticaj na lokalni i regionalni nivo vlasti u zemljama članicama Evropske unije. Riječ je o pet segmenata:

- Trans-evropske mreže infrastrukture,
- ekonomsko - socijalna kohezija,
- obrazovanje,
- zdravlje,
- kultura.

U navedenim područjima nadležnosti u Evropskoj uniji su podijeljene, te veliki dio ovlaštenja imaju nacionalni organi i institucije zemalja članica Evropske unije.

Ugovor o Evropskoj uniji, koji je potpisan u Amsterdamu, pored navedenih pet segmenata dodato je još pet segmenata koji obuhvataju:

- Socijalnu politiku,
- Politiku zapošljavanja,
- Zaštitu životne sredine,
- Stručno osposobljavanje i
- Saobraćaj.

Ukoliko se sagleda prvih pet i drugih pet segmenata, evidentno je da je time pokrivena većina Evropskih aktivnosti. U navedenim dijelovima, obavezno je mišljenje Komiteta regiona, ali i institucije kao što su Evropska komisija, Savjet ministara i Evropski parlament mogu tražiti mišljenje vezano za druga pitanja sa značajnim implikacijama na regionalnom i lokalnom nivou.

EVROPSKI SUD PRAVDE

Evropski sud pravde je institucija koja čini stub efektivnog sistema pravosudne zaštite u segmentu komunitarnog zakonodavstva. On se brine da se poštuju prava u toku tumačenja i primjene Ugovora o Evropskoj uniji, odnosno da se komunitarno pravo ne primjenjuje ili tumači na različite načine u različitim zemljama članicama. Evropski sud pravde ima sjedište u Luksemburgu i zasjeda plenarno, pri čemu je potrebno četrnaest sudija kako bi se postigao kvorum. Sud donosi odluku o vremenu održavanja plenarnih sjednica ukoliko je riječ o značajnim slučajevima, ili na osnovu zahtjeva zemlje članice ili drugog komunitarnog organa.¹⁰

Evropski sud pravde ima veoma značajnu ulogu u sistemu institucija Evropske unije, budući da se nalazi na poziciji glavnog tumača za konstitutivni Ugovor o Evropskoj uniji. Budući da je riječ o sistemu koji ima podijeljene nadležnosti komunitarnih organa, odnosno da ne postoji standardna podjela vlasti, uloga Suda se zasniva na njegovoj ulozi koju on ima u očuvanju jednoobraznog tumačenja i primjene komunitarnog prava, gdje Sud ima dvostruku ulogu.

Dvostruka uloga suda ogleda se u rješavanju sporova između komunitarnih organa, kao i između zemalja članica i komunitarnih organa sa jedne strane i u pravnoj zaštiti sa druge strane. Pravna zaštita Evropskog suda pravde, odnosno zaštite komunitarnog prava od njegovog nepoštovanja ogleda se u:

- Kontroli zakonitosti propisa

10 Mintas Hodak, Lj. (2010). Evropska unija. Zagreb: Mate

- komunitarnih organa – upravni sporovi,
- Donošenju odluka o nadoknadi štete prouzrokovane od strane komunitarnih organa ili službenika Evropske unije prilikom obavljanja svojih zaduženja – građanski sporovi,
- Rješavanje sporova između Evropske unije i njenih službenika – disciplinski, odnosno radnopravni sporovi.

Obaveze zemalja članica Evropske unije su ojačane sa aspekta izvršenja odluka donesenih od strane Evropskog suda na osnovu Ugovora iz Mastrihta. U nadležnosti suda je da novčano kazni zemlju članicu Evropske unije, ako Evropska komisija procijeni da određena zemlja članica nije definisala adekvatne mjere u cilju izvršenja odluka Suda. Takođe, Evropski sud pravde ima mogućnost izdavanja naloga zemlju članici da plati novčanu kaznu ukoliko se identifikuje slučaj nepoštovanja njegove odluke.

ZNAČAJ EVROPSKE UNIJE KAO GLOBALNOG AKTERA

Spoj svjetskog tržišta i nacionalnog u obliku regionalnih integracija, na kojima se odvija najveći dio međunarodne razmjene, evoluirale su u neizbježan mehanizam uspjeha u međunarodnoj ekonomiji. Regionalne integracije mogu se definisati kao dugoročno povezivanje zemalja radi realizacije političkih i ekonomskih interesa u cilju pronalaženja načina za ostvarivanje efikasnije saradnje privrednih subjekata u integraciji.¹¹

Regionalne integracije čine dio načina djelovanja svjetske privrede, mehanizma i sistema ekonomskih odnosa, te je postala element koji se ne može razdvojiti od savremenih međunarodnih političkih i ekonomskih odnosa budući da je omogućila povezivanje tržišta, podjelu rada, upravljanje i koordinaciju ekonomskih politika i da je postala ključan faktor savremenog razvoja

11 Unković, M. (2010). Međunarodna ekonomija. Beograd: Univerzitet Singidunum, str. 273

privrede u globalu i međunarodne saradnje. Inicijalno, motiv za pokretanje integracija bili su političke i ekonomske prirode, pri čemu su u specijalnim slučajevima jedni ili drugi više ili manje naglašeni.

Uticaji tehnološkog napretka i industrijske revolucije doprijenijeli su rastu proizvodnih snaga i opštem ekonomskom rastu, te se može reći da je i regionalna integracija podstaknuta navedenim dešavanjima. Visok nivo ekonomskog napretka istovremeno je zahtijevao veća tržišta kako bi se mogao povećati obim međunarodne trgovine i saradnje, da bi se mogle ostvariti veće beneficije od lokacije proizvodnih faktora, unapređenje i rast proizvodnje, tehnološke opremljenosti, produktivnosti rada, a na osnovu svega rečenog i povećanja sveukupnog rasta i razvoja.

Kada je riječ o procesu integracija, najlakši slučajevi integracije odnose se na zemlje koje imaju slične političke sisteme, nivo razvoja privrede i proizvodnu strukturu, budući da u tom slučaju postoji zajednička volja za integraciju tržišta na kojem će se odvijati međunarodna razmjena i unaprijediti međusovna koordinacija na osnovu stvaranja jednakih uslova privređivanja.¹²

Zemlje koje su učestvovalе u regionalnim integracijama trebale su povećati produktivnost nacionalne proizvodnje na viši nivo kako bi bile konkurentne na međunarodnom nivou i da mogu učestvovati ravnopravno u raspodjeli dohotka koji je, u skladu sa procesom integracije i racionalizacije, konstantno predmet povećanja. Na osnovu navedenog, može se zaključiti da su na proces regionalne integracije imale uticaj subjektivne i objektivne snage. Proizvodne snage su zahtijevale proširenje i koncentraciju, što čini objektivne snage uslovljenosti, dok subjektivne snage procesu integracije dodjeljuju određene političke karakteristike i vežu ga za interese koje imaju određene

12 Ukidanje carina, ukidanje necarinskih prepreka u međusobnoj razmjeni, uvođenje realnih intervalnih kurseva, usklađivanje poreskih sistema, izjednačavanje kamatnih stopa, itd.

nacije, klase i slojevi.¹³

Kao zajednica zemalja članica, Evropska unija je prešla evolutivni put integracije od ukidanja carinskih barijera i implementacije zajedničke carinske tarife prema zemljama koje nisu članice, slobodnog kretanja ljudi, kapitala, roba i usluga, uvođenja monetarne saradnje, pa sve do ekonomskih, monetarnih i političkih integracija, pod čime se podrazumijeva i socijalna politika, interna bezbjednosna i spoljna politika. Od samog početka, zemlje članice nastoje rekonstruisati evropsku industriju u cilju podsticanja rapidnog usaglašavanja najvažnijih privrednih grana, za razliku od američke i japanske konkurencije. U Evropskoj uniji implementirana je zajednička politika razvoja ključnih privrednih sektora, kao što su čelik, energija, saobraćaj, poljoprivreda, nauka i tehnologija i slično, bez obzira što je proces integracije baziran na tržišnom metodi. Ostvarena je intenzivna saradnja i u tehnološki intenzivnim industrijama kao što je računarstvo, nuklearna energija, vazdušni saobraćaj i slično, što je značajno uticalo na položaj i sistem odnosa u sveukupnoj svjetskoj privredi.

ZAKLJUČAK

Na osnovu svega navedenog u ovom radu, možemo da zaključimo da su institucije Evropske unije čija je struktura veoma složena ostvarile zacrtane ciljeve koji se ogledaju u unapređenju uslova života ljudi, održivog i inkluzivnog rasta, veće zaposlenosti i osiguranja javnih finansija, pružanje podrške i provođenje istog na nacionalnim nivoima država članica. Osnivanjem institucija i njihovim djelovanjem Evropska unija je postala ekonomski moćna i dominantna u globalnom svijetu, budući da je Evropa bila razorena, ekonomski oslabljena i politički zavađena, Zajednica je imala za cilj da vrati Evropi uticaj u svijetu.

LITERATURA

- [1] Bahtić dr. Sadik, *Ekonomski razvoj*, Univerzitet u Travniku, Travnik, 2015.
- [2] 2.Ilić – Gasmi, G. (2010) *Pravo i osnovi prava Evropske unije*. Beograd: Univerzitet Singidunum.
- [3] 3.Mintas Hodak, Lj. (2010). *Evropska unija*. Zagreb: Mate.
- [4] 4.Prokopijević, M. (2005). *Evropska unija: uvod*. Beograd: Službeni glasnik.
- [5] 5.Unković, M. (2010). *Međunarodna ekonomija*. Beograd: Univerzitet Singidunum, str. 273.
- [6] 6.Vukmirica, V., N. Špirić. (2005). *Ekonomika i monetarna integracija Evrope*. Banja Luka: Ekonomski fakultet.

13 Unković, M. (2010). *Međunarodna ekonomija*. Beograd: Univerzitet Singidunum, str. 290

