

ONLINE ISSN
2566-347X



UNIVERZITET U TRAVNIKU

UNIVERSITY OF TRAVNIK

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

H
R
O
N
I
K
A**

**Br.
32**

ČASOPIS UNIVERZITETA U TRAVNIKU vol . 16 br. 2

Travnik, decembar 2024.



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, 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, 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: Maestral Vision d.o.o. Travnik

Tiraž: 100 primjeraka

Travnik, decembar 2024.

ISSN: 1840 – 3999

COBBIS.BiH – ID

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

Indeks Copernikus

EBSCO

SADRŽAJ:

INTEGRACIJA VJEŠTAČKE INTELIGENCIJE I CLOUD TEHNOLOGIJA: IZAZOVI, PRAKTIČNE PRIMJENE I BUDUĆI PRAVCI RAZVOJA	7
<i>INTEGRATION OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE AND CLOUD TECHNOLOGIES: CHALLENGES, PRACTICAL APPLICATIONS, AND FUTURE DEVELOPMENT DIRECTIONS</i>	<i>7</i>
Muhamed Ćosić	
Azra Ahmić	
Džemal Kulašin	
Nešad Krnjić	
DUE DILIGENCE - ASPEKT POREZNOG POSMATRANJA	17
<i>DUE DILIGENCE - TAX OBSERVATION ASPECT</i>	<i>17</i>
Spaso Kuzman	
AKTUELNI PROBLEMI PRIVREDNIH KRETANJA I EKONOMSKE POLITIKE FEDERACIJE BOSNE I HERCEGOVINE	23
<i>CURRENT PROBLEMS OF ECONOMIC TRENDS AND ECONOMIC POLICY OF THE FEDERATION OF BOSNIA AND HERZEGOVINA</i>	<i>23</i>
Semiha Repak	
Emir Čindrak	
KOMPARATIVNI PRIKAZ TEORIJA I MODELA MAKROEKONOMSKOG KONCEPTA EKONOMSKOG RASTA I DIREKTNIH STRANIH INVESTICIJA	33
<i>COMPARATIVE OVERVIEW OF THEORIES AND MODELS OF THE MACROECONOMIC CONCEPT OF ECONOMIC GROWTH AND FOREIGN DIRECT INVESTMENT</i>	<i>33</i>
Tarik Džambegović	
SUKCESIJA DRŽAVA	53
<i>SUCCESSION OF STATES</i>	<i>53</i>
Željko Petrović	
PRIMJENA VJEŠTAČKE INTELIGENCIJE U OPTIMIZACIJI POTROŠNJE ENERGIJE U RAČUNARSTVU U OBLAKU	65
<i>APPLYING ARTIFICIAL INTELLIGENCE TO OPTIMIZE ENERGY CONSUMPTION IN CLOUD COMPUTING</i>	<i>65</i>
Alem Kozar	
VAŽNOST DRUŠTVENOODGOVORNOG POSLOVANJA – TEORIJSKA SAZNANJA	73
<i>THE IMPORTANCE OF SOCIALLY RESPONSIBLE BUSINESS - THEORETICAL KNOWLEDGE</i>	<i>73</i>
Marko Stanarević	

NA KOJI NAČIN UPRAVLJAČKO RAČUNOVODSTVO DODAJE	
VRIJEDNOST PREDUZEĆU	81
<i>HOW MANAGEMENT ACCOUNTING ADDS VALUE TO A COMPANY.....</i>	<i>81</i>
Spaso Kuzman	

MARKETING STRATEGIJA I POLITIKA UPRAVLJANJA RAZVOJEM	
PREDUZEĆA	89
<i>MARKETING STRATEGY AND COMPANY DEVELOPMENT</i>	
<i>MANAGEMENT POLICY.....</i>	<i>89</i>
Sadik Bahtić	
Aja Smječanin	
Ismo Hebibović	

PSIHOPATOLOŠKA RELIGIOZNOST	97
<i>PSYCHOPATHOLOGICAL RELIGIOSITY</i>	<i>97</i>
Amna Ćatić	
Edin Burkić	

RIJEČ UREDNIKA

Poštovani autori, saradnici i čitaoci,

Zadovoljstvo mi je predstaviti novo izdanje časopisa Univerzitetska hronika, koji nastaje pod okriljem Fakulteta za menadžment i poslovnu ekonomiju Univerziteta u Travniku. Izdavanjem ovog broja nastavljamo našu misiju pružanja prostora akademskoj zajednici za prezentaciju naučnih i stručnih dostignuća koja mogu doprinijeti rješavanju konkretnih problema i unaprjeđenju društva u cjelini.

Posebnu pažnju posvetili smo izboru radova, nastojeći zadržati visok kvalitet sadržaja, uzimajući u obzir raznolikost tema i pristupa. Svjesni smo izazova u objektivnom vrednovanju naučnog doprinosa, ali vjerujemo da kombinacijom kvantitativnih i kvalitativnih kriterija možemo doprinijeti unaprjeđenju naučne izvrsnosti.

Časopis u ovom obliku predstavlja vrijedan instrument povezivanja teorije i prakse – most između naučnih saznanja i njihove primjene u poslovnom i društvenom kontekstu, posebno u domenu razvoja malih i srednjih preduzeća.

Zahvaljujemo se svim recenzentima koji su svojim stručnim komentarima i sugestijama doprinijeli kvalitetu objavljenih radova. Njihova stručnost, posvećenost i objektivnost od ključnog su značaja za očuvanje akademske relevantnosti časopisa.

Napominjemo da uredništvo časopisa, zajedno s međunarodnim naučnim odborom koji okuplja priznate stručnjake iz različitih oblasti, kontinuirano radi na unaprjeđenju kvaliteta i transparentnosti u svim fazama objavljivanja. Recenzentski proces, zasnovan na strogim naučnim standardima, garantuje vjerodostojnost objavljenih rezultata.

Pozivamo vas da i ubuduće doprinosite razvoju našeg časopisa svojim istraživačkim radovima, idejama i prijedlozima. Vjerujemo da će sadržaj ovog broja ispuniti očekivanja kako autora, tako i šireg kruga čitalaca, te biti poticaj za daljnju saradnju na obostranu korist.

Glavni i odgovorni urednik
Fuad Bajraktarević



UNIVERZITET U TRAVNIKU/UNIVERSITY OF TRAVNIK

Pregledni rad/Review paper

Online = ISSN 2566-347X

UNIVERZITETSKA HRONIKA 2024; 32: 7-16

UDK / UDC 004.8:004.738.5

<https://casopis.fmpe.edu.ba/>

INTEGRACIJA VJEŠTAČKE INTELIGENCIJE I CLOUD TEHNOLOGIJA: IZAZOVI, PRAKTIČNE PRIMJENE I BUDUĆI PRAVCI RAZVOJA

INTEGRATION OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE AND CLOUD TECHNOLOGIES: CHALLENGES, PRACTICAL APPLICATIONS, AND FUTURE DEVELOPMENT DIRECTIONS

Muhamed Ćosić¹

Azra Ahmić²

Džemal Kulašin³

Nešad Krnjić⁴

1 - Fakultet za menadžment i poslovnu ekonomiju, Univerzitet u Travniku, Bosna i Hercegovina
Faculty of Management and Business Economics, University of Travnik, Bosnia and Herzegovina
drmuhammedcosic@gmail.com

2 - Internacionalni Univerzitet u Sarajevu, Bosna i Hercegovina
International University of Sarajevo, Bosnia and Herzegovina
aahmic@ius.edu.ba

3 - Fakultet za menadžment i poslovnu ekonomiju, Univerzitet u Travniku, Bosna i Hercegovina
Faculty of Management and Business Economics, University of Travnik, Bosnia and Herzegovina
kdzemal@gmail.com

4 - Sveučilište "Vitez", Travnik, Bosna i Hercegovina
University "Vitez", Travnik, Bosnia and Herzegovina
prof.nesad@gmail.com

Informacije o članku/Article Info

Primljen/Received: 01.09.2024.

Prihvaćen/Accepted: 15.10.2024.

Dostupan online/Available online: 10.01.2025.

Sažetak

Rad istražuje tehnološke inovacije, s posebnim fokusom na računarstvo u oblaku i vještačku inteligenciju te naglašava kako njihova integracija revolucionira poslovne procese. Računarstvo u oblaku omogućava skalabilnost i pristup IT resursima putem interneta, dok vještačka inteligencija donosi mogućnost obrade velikih količina podataka i automatizacije zadataka. Spoj ovih tehnologija omogućava treniranje složenih modela vještačke inteligencije na velikim datasetovima, unapređuje korisničko iskustvo i povećava sigurnost cloud sistema. Rad naglašava ključne prednosti, poput smanjenja troškova i pristupačnosti, ali i izazove, uključujući sigurnost podataka, privatnost i ekološki otisak. Praktične primjene uključuju zdravstvo, gdje vještačka inteligencija analizira medicinske slike, te finansije, koje koriste vještačku inteligenciju za otkrivanje prevara. Diskutira se i o industrijskoj proizvodnji, gdje vještačka inteligencija i oblak omogućavaju optimizaciju proizvodnih linija. Iako su prednosti brojne, tekst upozorava na etičke dileme, poput pristrasnosti u algoritmima i energetske potrošnje. Zaključuje se da je saradnja između istraživača, zakonodavaca i industrije ključna za odgovoran i održiv razvoj ovih tehnologija.

Abstract

The paper explores technological innovations, with a particular focus on cloud computing and artificial intelligence, emphasizing how their integration is revolutionizing business processes. Cloud computing enables scalability and access to IT resources via the internet, while artificial intelligence provides the ability to process large volumes of data and automate tasks. The combination of these technologies allows for the training of

complex AI models on large datasets, enhances user experience, and improves the security of cloud systems. The paper highlights key advantages, such as cost reduction and accessibility, but also addresses challenges, including data security, privacy, and environmental impact. Practical applications include healthcare, where AI analyzes medical images, and finance, which leverages AI for fraud detection. The discussion also extends to industrial manufacturing, where AI and cloud computing optimize production lines. Despite numerous benefits, the text cautions about ethical dilemmas, such as algorithmic bias and energy consumption. The conclusion emphasizes that collaboration among researchers, policymakers, and industry stakeholders is essential for the responsible and sustainable development of these technologies.

Ključne riječi: vještačka inteligencija, računarstvo u oblaku, automatizacija, sigurnost podataka

Keywords: Artificial intelligence, Cloud computing, Automation, Data security

UVOD

Tehnološke inovacije u posljednjih nekoliko decenija donijele su revoluciju u načinu na koji pristupamo računanju, skladištenju podataka i obradi informacija. Evolucija tehnologije pohranjivanja podataka višestruka je priča o tehnološkim inovacijama, utjecaju na društvo i kontinuiranoj prilagodbi (Akindote et.al., 2023). Razvoj računarskih sistema omogućio je bržu i efikasniju obradu velikih količina podataka, dok su savremene digitalne tehnologije omogućile njihovu širu dostupnost i upotrebu u različitim sektorima. Među tim inovacijama, računarstvo u oblaku, poznato kao cloud computing, i vještačka inteligencija (VI) ističu se kao ključni pokretači promjena u modernom poslovanju, obrazovanju, zdravstvu i industriji.

Računarstvo u oblaku omogućava korisnicima da koriste moćne resurse za skladištenje i procesiranje podataka bez potrebe za lokalnim hardverom. Umjesto da se oslanjaju na fizičke servere i računare, organizacije i pojedinci mogu pristupiti udaljenim serverima putem interneta, što im omogućava fleksibilnost, skalabilnost i optimizaciju troškova. Povećana dostupnost cloud infrastrukture dovela je do ubrzanog razvoja digitalnih rješenja koja omogućavaju brži protok informacija i bolju saradnju između timova koji rade na daljinu. Istovremeno, vještačka inteligencija donosi sposobnost računarskim sistemima da uče, prilagođavaju se i rješavaju složene probleme na način koji oponaša ljudsku inteligenciju. Zahvaljujući naprednim algoritmima i mašinskom učenju, VI može analizirati ogromne količine podataka, prepoznavati obrasce i donositi odluke u realnom vremenu. Ovo ima široku primjenu u različitim oblastima, od prepoznavanja govora i analize slika do prediktivne analitike i automatizacije proizvodnih procesa.

Kombinacija VI i računarstva u oblaku postala je ključna za mnoge industrije jer pruža nezapamćene mogućnosti za automatizaciju, analizu i optimizaciju procesa. Na primjer,

VI koristi cloud infrastrukturu za trening algoritama na velikim datasetovima, dok cloud usluge koriste VI za optimizaciju performansi i sigurnosti. Ovaj spoj omogućava organizacijama da poboljšaju operativnu efikasnost, smanje troškove i pruže korisnicima personalizovane usluge.

RAČUNARSTVO U OBLAKU-PREGLED

Računarstvo u oblaku promijenilo je tradicionalne modele poslovanja tako što je omogućilo pristup IT resursima putem interneta. Ovaj model eliminira potrebu za lokalnim serverima, smanjuje troškove održavanja infrastrukture i pruža fleksibilnost u prilagođavanju resursa prema potrebama korisnika. Računarstvo u oblaku je model koji korisnicima omogućuje brz i jednostavan pristup resursima bez potrebe za upravljanjem temeljnom podstrukturom (Yenugula, Sahoo, Goswami, 2024). Računarstvo u oblaku je paradigma koja omogućuje pristup na zahtjev zajedničkom skupu računarske resurse, kao što su serveri, pohrana i aplikacije, putem interneta (Singh, 2023).

Ključni modeli usluga:

- Infrastructure as a Service (IaaS): Obezbeđuje osnovne komponente poput virtuelnih mašina, skladištenja podataka i mrežnih resursa. Korisnici imaju kontrolu nad hardverskim postavkama i mogu ih prilagoditi svojim potrebama.
- Platform as a Service (PaaS): Omogućava razvoj, testiranje i implementaciju aplikacija bez potrebe za upravljanjem osnovnom infrastrukturom.
- Software as a Service (SaaS): Pruža softverske aplikacije koje su dostupne korisnicima putem interneta, poput Google Workspace i Microsoft 365.

poput mašinskog učenja (ML) i dubokog učenja (DL), gdje algoritmi obrađuju velike količine podataka kako bi obučili modele. Njena sposobnost da se prilagođava novim informacijama i neprestano poboljšava performanse čini je ključnim alatom u digitalnoj transformaciji društva.

KLJUČNI KONCEPTI VJEŠTAČKE INTELIGENCIJE

Ključni koncepti vještačke inteligencije obuhvataju različite tehnike i pristupe koji omogućavaju računarima da analiziraju podatke, uče iz njih i donose odluke s visokim stepenom tačnosti. U nastavku su predstavljeni najvažniji aspekti VI, koji se koriste u različitim industrijama i primjenama.

- Mašinsko učenje (ML): Obuhvata algoritme koji se prilagođavaju podacima kako bi poboljšali performanse sistema bez eksplicitnog programiranja. Njegova primjena varira od preporučivanja sadržaja na platformama poput Netflix-a do detekcije kibernetičkih prijetnji.
- Duboko učenje (DL): Koristi višeslojne neuronske mreže za rješavanje kompleksnih problema poput prepoznavanja govora i analize slika. Ove mreže simuliraju način na koji ljudski mozak obrađuje informacije, omogućavajući sistemima da prepoznaju objekte, lica ili rukopis s visokom preciznošću.
- NLP (Natural Language Processing): Omogućava računarima razumijevanje i generiranje prirodnog jezika, što je osnova za chatbote i prevoditeljske alate. NLP se koristi u virtuelnim asistentima, analizi sentimenta na društvenim mrežama i automatizovanom odgovaranju na korisničke upite.

Vještačka inteligencija već sada transformiše brojne industrije. U zdravstvu se koristi za analizu medicinskih slika, predikciju bolesti i personalizovane terapije. U finansijama omogućava otkrivanje prevara, upravljanje

investicijama i procjenu kreditnog rizika. Transportni sektor koristi VI za razvoj autonomnih vozila, poboljšanje saobraćajne signalizacije i optimizaciju logistike. Takođe, u obrazovanju VI personalizuje nastavne materijale i omogućava inteligentne tutore koji se prilagođavaju potrebama učenika.

Njena primjena ne samo da povećava efikasnost, već otvara i vrata za nove poslovne mogućnosti. Kompanije koriste VI za poboljšanje korisničkog iskustva kroz pametne preporuke i personalizovane usluge. Takođe, u industrijskoj proizvodnji VI optimizuje radne procese, smanjuje otpad i povećava produktivnost. Iako prednosti VI nadmašuju mnoge tradicionalne metode, izazovi poput etičkih dilema, transparentnosti algoritama i zaštite privatnosti podataka i dalje ostaju ključne teme diskusije u akademskim i poslovnim krugovima.

SPOJ VJEŠTAČKE INTELIGENCIJE I RAČUNARSTVA U OBLAKU

Inteligentna automatizacija koju pokreće Generative AI pojavila se kao transformativna snaga u okruženju oblaka (Venkata, Deepak, 2025). Integracija VI tehnologije u cloud infrastrukturu omogućava efikasniju analizu podataka, automatizaciju procesa i unapređenje korisničkog iskustva. Računarstvo u oblaku pruža potrebne resurse za pokretanje i skalabilnost VI aplikacija, dok VI unaprjeđuje performanse cloud sistema. Sinteza vještačke inteligencije i računarstva u oblaku predstavlja ključnu inovaciju koja omogućuje pametniji i učinkovitiji rad u digitalnim ekosustavima. Ova kombinacija omogućuje organizacijama da iskoriste prednosti oba svijeta, stvarajući temelje za napredne aplikacije i usluge.

Glavne prednosti integracije:

- Skalabilnost: Cloud platforme omogućavaju dinamičko prilagođavanje resursa potrebama VI aplikacija, omogućavajući treniranje složenih modela na velikim datasetovima.

- **Pristupačnost:** Korisnici širom svijeta mogu koristiti VI usluge bez potrebe za skupim lokalnim hardverom.
- **Sigurnost:** VI alati analiziraju mrežni saobraćaj i prepoznaju potencijalne prijetnje, čime unapređuju sigurnost cloud okruženja.

Spoj vještačke inteligencije i računarstva u oblaku stvara snažnu sinergiju koja omogućava optimizaciju poslovnih procesa i poboljšanje operativne efikasnosti. Ovaj savez omogućava korištenje naprednih tehnologija na globalnom nivou, bez potrebe za specijaliziranim lokalnim resursima. Glavne prednosti integracije uključuju skalabilnost, pristupačnost i sigurnost, koje značajno unapređuju sposobnost obrade podataka i prilagodljivost potrebama tržišta. Ove prednosti omogućavaju brži razvoj i implementaciju VI aplikacija, čime se otvaraju nove mogućnosti za digitalnu transformaciju u različitim industrijama.

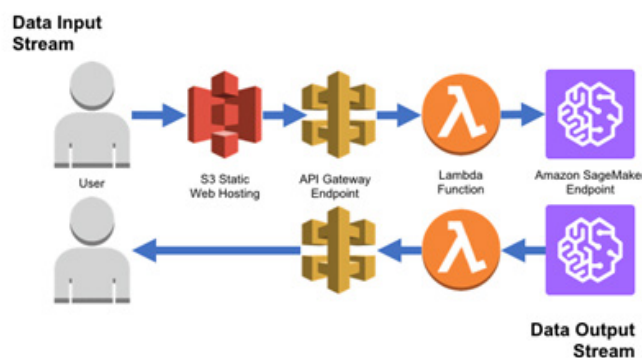
PRIMJERI U PRAKSI

Microsoft Azure VI: Microsoft Azure VI platforma nudi niz moćnih alata i servisa koji omogućavaju prepoznavanje obrazaca, analizu podataka i generisanje predikcija koristeći vještačku inteligenciju. Azure koristi napredne modele mašinskog učenja i dubokog učenja za obradu prirodnog jezika (NLP), prepoznavanje slika, analizu video sadržaja i još mnogo toga. Alati kao što su

Azure Cognitive Services omogućavaju razvoj aplikacija koje mogu razumjeti ljudski jezik, prepoznavati emocije i donositi informisane odluke. Takođe, Azure pruža robusnu infrastrukturu za implementaciju prediktivnih modela u poslovne procese, čime se omogućava automatsko donošenje odluka u realnom vremenu. Platforma je posebno korisna za organizacije koje žele brzo implementirati VI aplikacije i optimizirati poslovne operacije bez potrebe za specijalizovanim tehničkim znanjem.

AWS SageMaker: AWS SageMaker je platforma koja omogućava korisnicima da brzo i efikasno razvijaju, treniraju i implementiraju modele vještačke inteligencije direktno u cloud okruženju. Ovaj alat pruža integrisane alate za analizu podataka, prilagodbu modela i optimizaciju performansi, što omogućava organizacijama da implementiraju VI rješenja bez potrebe za postavljanjem i održavanjem vlastite infrastrukture. SageMaker nudi različite alate za obradu velikih podataka i koristi automatsko učenje za poboljšanje tačnosti modela. Uz podršku za najnovije tehnologije kao što su duboko učenje i mašinsko učenje, korisnici mogu trenirati složene modele na skalabilnoj cloud infrastrukturi. AWS SageMaker također olakšava integraciju s drugim AWS uslugama, kao što su Amazon S3 i EC2, čime se omogućava jednostavno i efikasno upravljanje podacima i resursima.

Shema 1: Ključni modeli usluga Cloud computing-a



Izvor: <https://qualitapps.com/en/what-are-the-iaas-paas-and-saas-cloud-service-models/>

Google VI Cloud: Google VI Cloud nudi širok spektar usluga zasnovanih na vještačkoj inteligenciji, s posebnim naglaskom na prepoznavanje slika, analizu videozapisa u stvarnom vremenu i obrada podataka u velikim količinama. Korištenjem Google Cloud AI, organizacije mogu razviti rješenja koja omogućavaju prepoznavanje objekata u slikama, analizu sentimenta u tekstu i prepoznavanje govora. Google Cloud također koristi napredne tehnologije za optimizaciju procesiranja podataka i omogućava korisnicima da kreiraju VI modele koji se automatski prilagođavaju novim podacima. Kroz uslugu poput AutoML, korisnici mogu trenirati vlastite modele bez dubokog poznavanja VI tehnika. Google Cloud je posebno koristan za aplikacije koje zahtijevaju veliku skalabilnost i brzo prilagođavanje novim tržištima, kao što su usluge prepoznavanja lica i video nadzor u realnom vremenu.

PRAKTIČNE PRIMJENE

Primjena vještačke inteligencije u računarstvu u oblaku proširuje granice mogućnosti u brojnim industrijama i sektorima. Kombinacija ovih tehnologija omogućava optimizaciju procesa, smanjenje troškova i pružanje personalizovanog iskustva korisnicima.

AUTOMATIZACIJA I ANALITIKA PODATAKA

Velike količine podataka koje se svakodnevno generiraju predstavljaju izazov za analizu i interpretaciju. VI integrisan u cloud rješenja nudi mogućnosti za:

- Obradu podataka u stvarnom vremenu: Na primjer, trgovinske kompanije koriste VI za analizu potrošačkih navika i prilagođavanje ponude u skladu s trenutnim trendovima.
- Prediktivnu analitiku: Industrija osiguranja koristi VI modele za procjenu rizika na osnovu istorijskih podataka i predikciju budućih scenarija.

- Automatsko generisanje izvještaja: Kompanije više ne troše sate na ručne analize, već se VI alati koriste za brzo i precizno izvještavanje.

PAMETNE APLIKACIJE U OBLAKU

VI donosi inteligenciju u aplikacije bazirane na oblaku, čineći ih personalizovanijim i funkcionalnijim:

- Chatbotovi: Automatizovani sistemi za korisničku podršku ne samo da odgovaraju na česta pitanja, već analiziraju ton i kontekst upita kako bi pružili kvalitetnije odgovore.
- Rekomendacijski sistemi: Platforme za e-trgovinu koriste VI za predlaganje proizvoda na osnovu prethodnih kupovina korisnika.
- Prepoznavanje i obrada jezika: VI aplikacije u oblaku omogućavaju simultano prevođenje i analizu jezika, što je od velikog značaja za globalnu komunikaciju.

SPECIFIČNE INDUSTRIJSKE PRIMJENE

- Zdravstvo: VI modeli trenirani u oblaku koriste se za obradu medicinskih slika, poput MRI i CT skenova, čime se pomaže doktorima u postavljanju preciznih dijagnoza. Osim toga, VI analizira genetske podatke kako bi predložio personalizovane terapije.
- Finansije: Računovodstvene firme i banke koriste VI za otkrivanje prevara i osiguravanje regulatorne usklađenosti.
- Proizvodnja: Integracija pametnih senzora s VI u oblaku omogućava automatsko otkrivanje i rješavanje problema u proizvodnim linijama, čime se smanjuju kvarovi i otpad.

Ove primjene pokazuju koliko je kombinacija VI-a i oblaka revolucionarna, jer ne samo da poboljšava trenutne procese, već i otvara vrata za potpuno nove aplikacije i inovacije.

IZAZOVI I ETIČKA PITANJA

Iako vještačka inteligencija i računarstvo u oblaku donose brojne prednosti, njihov razvoj i implementacija nisu bez izazova. Rješavanje ovih pitanja ključno je za osiguranje odgovornog i održivog razvoja tehnologije.

- Privatnost i sigurnost podataka: Jedan od najvećih izazova je zaštita podataka korisnika. Kako cloud platforme postaju centralizovana mjesta za skladištenje osjetljivih informacija, pojavljuju se pitanja:
- Sprečavanje neovlaštenog pristupa: Napadi na mreže i cyber prijetnje predstavljaju ozbiljnu opasnost za korisničke podatke.
- Regulatorna usklađenost: Kompanije moraju osigurati da njihovi sistemi poštuju propise poput GDPR-a, posebno u pogledu prava korisnika na privatnost.
- Podaci na globalnom nivou: Pojedine zemlje postavljaju stroge zakone o tome gdje podaci smiju biti pohranjeni, što može komplikovati upotrebu međunarodnih cloud rješenja.
- Energetski otisak: Treniranje VI modela zahtijeva ogromne količine energije, a data centri za oblak troše značajne resurse kako bi osigurali neprekidno funkcionisanje. Ovo postavlja izazov u vezi s ekološkim održivošću:
 - Ekološki prihvatljive strategije: Kompanije koje pružaju cloud usluge prelaze na obnovljive izvore energije kako bi smanjile svoj ekološki otisak.
 - Efikasniji algoritmi: Istraživanja su usmjerena na razvoj VI modela koji troše manje resursa za obuku, čime se smanjuje ukupna potrošnja energije.
- Pristrasnost u VI modelima: VI sistemi su često izloženi problemu pristrasnosti, posebno kada se treniraju na datasetovima koji odražavaju društvene nejednakosti. Ovo može dovesti do diskriminatorskih rezultata u:
 - Zapošljavanju (automatizirani sistemi za selekciju kandidata).

- Fintech uslugama (analize kreditne sposobnosti).
- Pravnim odlukama (preporuke za kazne ili procjena rizika).

Osiguranje transparentnosti u razvoju algoritama, kao i redovna revizija datasetova, ključno je za smanjenje ove pristrasnosti.

- Etičke dileme: Sa napredovanjem tehnologije, sve češće se postavljaju pitanja granica upotrebe VI i oblaka:
- Da li bi VI trebao donositi odluke o ljudskim životima, primjerice u medicini ili autonomnim vozilima?
- Ko je odgovoran za greške koje napravi VI, posebno u oblastima visokog rizika?

Rješavanje ovih izazova zahtijeva saradnju među programerima, zakonodavcima, korisnicima i akademskom zajednicom, kako bi se osigurao balans između inovacija i etičkih standarda. Transparentnost i odgovornost su glavna etička pitanja koja izazivaju zabrinutost oko toga ko ima ovlasti nad tim moćnim instrumentima i kako se oni koriste (Hussain, 2024).

BUĐUĆI PRAVCI RAZVOJA

Razvoj vještačke inteligencije (VI) i računarstva u oblaku (Cloud Computing) u predstojećim godinama suočit će se s nizom izazova, ali i otvoriti vrata novim mogućnostima koje će oblikovati poslovne modele, industrije i društvo u cjelini. Ključni pravci istraživanja i razvoja uključuju sljedeće:

1. Napredniji VI algoritmi za održivost: Kako obuka i primjena VI modela troše značajne računalne resurse, istraživači rade na razvoju efikasnijih algoritama koji zahtijevaju manje energije i resursa. Fokus je na primjeni metoda kao što su kompresija modela, distribuisani sistemi obuke i upotreba kvantnih računara za ubrzanje VI procesa. Ovi naponi će značajno smanjiti energetski otisak VI tehnologija, povećavajući stepen njihove ekološke održivosti.
2. Automatizacija kroz kombinaciju VI i

edge tehnologija: Jedan od ključnih trendova je pomicanje obrada podataka prema rubu mreže (edge computing), što omogućava smanjenje latencije i povećanje sigurnosti. VI integriran u edge sisteme otvara mogućnost za lokalnu analizu u realnom vremenu, što je ključno za aplikacije poput autonomnih vozila, pametnih gradova i industrijskih IoT rješenja. Cloud infrastruktura u ovom kontekstu služi kao podrška za centralizovano skladištenje i trening modela.

3. Privatnost podataka i etička upotreba: Kako količina podataka raste, posebno kroz VI obradu u oblaku, sve veći fokus je na privatnosti korisnika. Buduća istraživanja usmjerit će se na implementaciju naprednih metoda enkripcije poput homomorfne enkripcije, anonimizaciju podataka i razvoj VI modela koji rade na decentralizovanim podacima putem tehnika poput federativnog učenja. Transparentnost algoritama i smanjenje pristrasnosti u podacima također će biti ključni pravci razvoja.

4. Personalizovane cloud usluge: Kombinacija VI-a i računarstva u oblaku omogućit će pružanje visoko personalizovanih usluga koje su prilagođene potrebama svakog korisnika. Cloud platforme će koristiti VI za analizu korisničkog ponašanja i predlaganje rješenja koja su optimizovana za specifične zadatke, čime će unaprijediti korisničko iskustvo u aplikacijama za e-trgovinu, zdravstvo i obrazovanje.

5. Sigurnosne inovacije kroz VI: Cloud usluge će se sve više oslanjati na VI za unapređenje sigurnosti. Alati vođeni vještačkom inteligencijom će detektovati prijetnje u realnom vremenu, predviđati potencijalne sigurnosne probleme i automatski odgovoriti na napade. Budući razvoj uključuje sisteme koji će koristiti VI kako bi osigurali otpornost infrastrukture na cyber prijetnje u okruženjima sa sve složenijim sigurnosnim zahtjevima.

6. Globalna regulacija i standardizacija: Kako VI i cloud postaju sveprisutni, međunarodna saradnja na razvoju regulatornih i etičkih okvira bit će ključna. Regulatorne inicijative će osigurati usklađenost sa zakonima

o privatnosti i sigurnosti podataka te promovirati odgovorno korištenje tehnologija. Standardizacija će obuhvatiti tehničke aspekte poput interoperabilnosti platformi, kao i društvene aspekte poput odgovornosti za odluke koje donose VI sistemi.

7. Ekološka održivost data centara: U budućnosti će se ulagati u održive cloud infrastrukture koje koriste obnovljive izvore energije, kao i metode za optimizaciju hlađenja data centara. Inovacije poput upotrebe VI za upravljanje energetskom efikasnošću data centara već su u ranim fazama implementacije, a očekuje se njihovo daljnje unapređenje.

8. Industrijske prilagodbe i specijalizacija: Različite industrije će prilagoditi VI i cloud rješenja za svoje specifične izazove. Na primjer, zdravstvo će koristiti VI za personalizovanu medicinu i otkrivanje novih tretmana, dok će proizvodna industrija optimizovati procese pomoću prediktivne analitike i pametnih senzora

ZAKLJUČAK

Kombinacija vještačke inteligencije (VI) i računarstva u oblaku predstavlja jednu od najsnažnijih tehnoloških simbioza modernog doba. Računarstvo u oblaku osigurava infrastrukturu i skalabilnost neophodnu za razvijanje i primjenu VI rješenja, dok VI donosi oblak funkcionalnosti koje unapređuju efikasnost i mogućnosti analitike. Ove tehnologije omogućavaju organizacijama da se prilagode rastućim zahtjevima tržišta, analiziraju ogromne količine podataka i poboljšaju korisničko iskustvo kroz inovativna rješenja poput automatizacije i personalizacije. Njihova primjena transformira industrije poput zdravstva, financija, proizvodnje i trgovine, postavljajući temelje za društvo vođeno podacima i inovacijama.

Međutim, uz ove prednosti dolaze i značajni izazovi koji zahtijevaju pažnju, uključujući pitanja privatnosti podataka, energetski otisak i etičke dileme. Kako tehnologija napreduje, ključno je da istraživači, zakonodavci i

industrija zajednički rade na izgradnji sigurnog, održivog i pravednog okruženja za razvoj i upotrebu ovih tehnologija.

Preporuka za buduća istraživanja

Buduća istraživanja trebala bi se usmjeriti na nekoliko ključnih oblasti:

Efikasniji VI algoritmi: Potrebno je razviti algoritme koji koriste manje računalnih resursa za obuku i implementaciju, smanjujući time energetske otisak data centara.

Privatnost i sigurnost podataka: Dublja istraživanja u enkripciji podataka, anonimizaciji korisničkih informacija i sigurnosnim protokolima bit će ključna za povećanje povjerenja u ove tehnologije.

Otklanjanje pristrasnosti u VI modelima: Razvijanje metodologija za prepoznavanje i minimiziranje pristrasnosti u datasetovima i algoritmima.

VI u specifičnim industrijama: Fokus na prilagodbu VI rješenja za izazove specifičnih sektora, poput prilagođene medicine u zdravstvu ili održive proizvodnje u industriji. Ekološka održivost oblaka: Istraživanja u korištenju obnovljivih izvora energije za data centre i dizajnu infrastrukturno-efikasnijih cloud sistema.

Regulatorni okviri i etika: Kreiranje globalnih standarda i smjernica za odgovorno korištenje VI-a i računarstva u oblaku, uz etičku transparentnost u primjeni. Kombinacijom inovativnog razvoja i strateških istraživanja, VI i računarstvo u oblaku mogu postići još veću primjenu i pozitivniji uticaj na društvo i ekonomiju. Budućnost ovih tehnologija leži u njihovoj odgovornoj i održivoj integraciji u sve aspekte ljudskog života. Ako se ovi izazovi i prilike pravilno adresiraju, možemo očekivati tehnološku renesansu koja će postaviti temelje za sljedeće decenije inovacija.

LITERATURA

[1] Akindote, O.J., Adegbite, A.O., Dawodu, S.O., Omotosho, A., Anyanwu, A.: "Innovation in Data Storage Technologies: From Cloud Computing to Edge Computing", *Computer Science & IT Research Journal*, Vol. 4, No. 3, 2023, pp.

273-299.

- [2] Čosić, M., Petrušić, R., Vehbi, R.: Upotreba vještačke inteligencije u automobilske industriji, 26. Međunarodna konferencija» Energetska tranzicija u Evropi i održiva mobilnost sa izazovima u Bosni i Hercegovini», Internacionalni univerzitet Travnik, Travnik, Bosna i Hercegovina Juni, 2023.
- [3] Hussain, S.: Artificial Intelligence and Diplomacy: Transforming International Relations in the Digital Age, *Remittances Review*, Volume: 9, No: 1, 2024., pp. 988–1001.
- [4] Ni, L.: Ethical Considerations in Artificial Intelligence: A Comprehensive Discussion from the Perspective of Computer Vision, *SHS Web of Conferences* 179(1), DOI: 10.1051/shsconf/202317904024
- [5] Santhosh B.K., et.all.: Unveiling the Triple Impact: Cloud Computing's Role in Sustainable Environmental, Economic, and Social Advancements, *Tuijin Jishu/ Journal of Propulsion Technology*, Vol. 44 No. 5., 2023
- [6] Singh, S.: Integration of cloud computing and database management systems: A comprehensive review *International Journal of Cloud Computing and Database Management*, Volume: 4, No: 1, 2023., pp. 26–30.
- [7] Venkata, K., Deepak, S.: Employing Generative AI in Cloud Computing Frameworks Revolutionizing Data-Driven Services Through Intelligent Automation and Adaptive Scalability, *Journal of Asian Scientific Research (JASR)*, Vol. 15, No. 1, 2025. pp. 14-28.
- [8] Yenugula, M., Sahoo, S.K., Goswami, S.S.: Cloud computing for sustainable development: An analysis of environmental, economic and social benefits, *Journal of Future Sustainability* 4(1), January 2024., pp. 45-60
- [9] Younus, M., et al.: Analyzing the Trend of Government Support for Cloud Computing Usage in E-Government Architecture, *Journal of Cloud Computing*, Volume: 14, No: 14, 2025., pp. 25–40.



UNIVERZITET U TRAVNIKU/UNIVERSITY OF TRAVNIK

Pregledni rad/Review paper

Online = ISSN 2566-347X

UNIVERZITETSKA HRONIKA 2024; 32: 17-22

UDK / UDC 336.226.1:657.6

<https://casopis.fmpe.edu.ba/>

DUE DILIGENCE - ASPEKT POREZNOG POSMATRANJA

DUE DILIGENCE - TAX OBSERVATION ASPECT

Spaso Kuzman

Fakultet za menadžment i poslovnu ekonomiju, Univerzitet u Travniku, Bosna i Hercegovina

Faculty of Management and Business Economics, University of Travnik, Bosnia and Herzegovina

spasokuzman@hotmail.com

Informacije o članku/Article Info

Primljen/Received: 15.09.2024.

Prihvaćen/Accepted: 22.10.2024.

Dostupan online/Available online: 10.01.2025.

Sažetak

Pretragom riječnika nećemo naći pojam due diligencea. Nema čak ni standardne pravne definicije za isti. Ipak, pravnici ga definišu na sljedeći način pa kažu da je to proces ispitivanja i istraživanja od strane potencijalnog kupca kojim bi bilo potvrđeno da kupuje ono što misli da kupuje. Ovo je način na koji kupci mogu biti sigurni da tačno razumiju što kupuju. Oni koji na ovaj način sklapaju posao vide due diligence kao pomoć da kupac smanji ili izbjegne rizike. Što se bolje uradi due diligence, to kupci više znaju o meti akvizicije i na taj način o potencijalnim neposrednim rizicima koje preuzimaju. Mnoge ankete pokazuju gdje se pojavljuje rizik prilikom akvizicije. Ako ostavimo po strani pitanje integracije stvarna vrijednost due diligencea jeste otkrivanje problema za koje nitko nije ni znao da postoje. Druga važna vrijednost due diligencea je da bi se sve u životu moglo opisati kao relativno. Due diligence daje kupcu znanje, a to je moć jer što više zna o poslovanju prodavatelja, kupac je fizički i psihički spremniji za pregovore koji slijede. Due diligence može biti vrlo isplativa investicija. Postoji više vrsta due diligencea. Mi ćemo obraditi segment poreznog due diligencea. Porezni ciljevi kupca i prodavatelja su prilično udaljeni zato porez može biti jedna od značajnih tačaka pregovora.

Abstract

A dictionary search will not find the term due diligence. There is not even a standard legal definition for the same. However, lawyers define it in the following way and say that it is a process of examination and research by a potential buyer that would confirm that he is buying what he thinks he is buying. This is how clients can be sure they understand exactly what they are buying. Those who make a deal in this way see due diligence as helping the buyer reduce or avoid risks. The better the due diligence is done, the more buyers know about the target of the acquisition and thus about the potential immediate risks they are taking on. Many surveys show where the risk appears during an acquisition. Putting aside the issue of integration, the real value of due diligence is uncovering problems that no one knew existed. Another important value of due diligence is that everything in life could be described as relative. Due diligence gives the buyer knowledge, which is power because the more he knows about the seller's business, the more physically and mentally the buyer is prepared for the negotiations that follow. Due diligence can be a very profitable investment. There are several types of due diligence. We will handle the tax due diligence segment. The tax goals of the buyer and the seller are quite far apart, so tax can be one of the important points of negotiation.

Ključne riječi: Due diligence, riječnik, definicija, ispitivanje i istraživanje, rizik, integracije, kupac, akvizicija, isplativa investicija, porezni ciljevi, vrste diligencea.

Keywords: Due diligence, dictionary, definition, examination and research, risk, integrations, client, acquisition, profitable investment, tax objectives, types of diligence.

UVOD

Svjesni činjenice da je ovo područje široko i vrlo zahtjevno želimo da ovim radom postignemo bar malo bolje razumijevanje svih stavki procesa, u smislu da kao kupac budemo učinkovitiji u upravljanju. Ovdje smo u situaciji da sa jedne strane imamo rizik a u isto vrijeme sa druga strane pruža nam se prilika. U slučaju da porezni due diligence obavimo dobro to bi moglo donijeti veliku korist za transakciju u suprotnom štetu.

Kupcima je, u svakom slučaju, veoma važno da razumiju koji su to sve porezni rizici koji vrebaju, saznanje kako te rizike dovesti u razumnu mjeru, ali i spoznati prilike i njihov mogući učinak. Porezni due diligence provode kupci sa željom da znaju šta kupuju. Logično je da su porezni ciljevi kupaca i prodavatelja uglavnom udaljeni jedan od drugog pa to može biti značajan segment pregovora. Iz tog razloga mnogi nesporazumi nastaju zbog različitih pristupa transakcijama. Ovo nas upućuje na to da praksa u svijetu veoma puno varira i da je mnogi rade na različite načine. Zato je bitno da znamo da je u ovim prilikama veoma važna saradnja savjetnika za due diligence. Porez je važno posmatrati i sa pravnog i sa finansijskog aspekta. Zašto? Zato što se onaj koji radi na porezima mora biti u kontaktu sa pravnim i finansijskim savjetnicima zbog razmjene informacija kako se nebi potkrala greška iz koje bi mogli proisteći nesporazumi a u krajnjem slučaju i prekid obavljanja akvizicije. Logično je da porez na dobit privlači najveću pažnju, ali moramo biti svjesni da su i ostali porezi problematični iz mnogo razloga. Saznanje da porez na dobit privlači najveću pažnju stvara potrebu da bude dobro organizovana njegova kontrola, kako kroz internu tako i kroz eksternu reviziju. Ostali porezi jesu u okviru zakona ali u isto vrijeme su u domenu menadžmenta i jedino on ima punu sliku stanja o njima.

CILJEVI POREZNOG DUE DILIGENCEA

Ciljevi su mnogostruki što je lako i razumjeti. Dije se po grupama. U prvoj grupi ciljeva su oni koji su povezani sa transakcijom. Šta im je zadatak? Zaštititi se od izloženosti porezu koji nije sastavni dio kupovne cijene. Kako se zaštititi? Pa pregledom i pronalaskom moguće skrivene izloženosti porezu. Šta bi mogla biti zaštita? Zaštita bi mogla biti smanjenje ili zadržana dobit, odgovarajuća garancija i odštete.

Kao sledeći cilj može biti planiranje samih poreznih stavki koje se javljaju kao posljedica sklapanja posla. Posao bi se mogao strukturisati na najučinkovitiji način, vezano uz porez.

Ciljevi nakon zaključivanja akvizicije ogledaju se u preuzimanju na svrsishodan učinkovit način, u zavisnosti od postavljenih komercijalnih ciljeva. Izvlačimo zaključak da je porezni due diligence prilično jasan i vrlo očigledan. Kao cilj treba da procjeni i identifikuje porezne obaveze za koje ne postoje rezerve i koje će se pojaviti kao rezultat transakcije. Sledeći cilj mu je pomoć u strukturisanju sklapanja posla. I na kraju vrlo važan segment je pomoć u planiranju budućnosti, na primjer, kako smanjiti daljnje porezne troškove.¹

POREZNI DUE DILIGENCE KOJI SE ODNOSI NA TRANSAKCIJU.

Onaj koji prodaje garantuje da će, u slučaju dospijeca bilo kog poreza, koji se odnosi na vrijeme vlasništva prodavatelja, a koji nije rezervisan u finansijskim izvještajima, nadoknaditi taj gubitak. Sa takvom garancijom po pravilu nebi se trebalo zamarati s bilo kojim due diligenceom koji se odnosi na transakciju. Ipak da li je sve baš tako: Dokument o vlasništvu treba tretirati samo kao pomoć, a ne kao primarno sredstvo za izbjegavanje rizika. Još jedno pitanje koje se neminovno nameće. Da li postoji

1 Hovson, P. Due diligence, Poslovni dnevnik, Mas media, Zagreb, 2006 god. str.1a86.

vremensko ograničenje za odštete? Naravno da postoji. Neka druga dodatna zaštita mogla bi takođe biti potrebna. Zato se može pregovarati o garancijama. Ipak to je veoma teško iz razloga što je skoro nemoguće ako ne znate gdje se nalaze rizici.

Porezi o kojima treba voditi računa su prije svega:

- Porez na dobit društva,
- Porez na dodanu vrijednost,
- Porezi na plate, porez na dohodak,
- Porez na takse, porez na transfere i kapital vezano uz akviziciju.

Naravno postoje i drugi porezi koji mogu biti naplaćeni od nekog ciljanog društva.

AKTIVNOSTI KOJE ČINE STRUKTURU TRANSAKCIJE

Potrebno je naglasiti da struktura transakcije ima uticaja na porezni due diligence. Kada je u pitanju akvizicija imovine najvažnije su dvije vrste poreza i to porez na PDV i porez na takse. Obe ove vrste poreza lako je identifikovati. Za kupca ovdje se javlja problem u vidu pitanja koja sredstva odabrati. Zato da bi se izbjeglo pitanje i dilema koja sredstva su naplativa a koja ne skoro da je uobičajeno da kupac imovine ne preuzima dužnike. Aktivnosti koje su uključene u ovo možemo prikazati na sljedeći način:

- provjeriti dosadašnju situaciju na način da ponovo izračunamo taj segment,
- uzeti u obzir sve dosadašnje prepiske sa nadležnim poreskim tijelima,
- pregledati akontacije plaćanja poreza.

Oni koji ovaj problem budu istraživali mogu čak imati manje agresivno stajalište (iz perspektive uštede na porezu) nego oni koji su napravili prve izračune.

UVOĐENJE SAVJETNIKA U POSAO I NJEGOVO UPOZNAVANJE SA ZADATKOM.

Brzina sklapanja posla i potreba za različitim stručnjacima dovoljno nam govori da su

savjetnici jako značajni. Zato je važno odabrati one najbolje, a to je uglavnom toliko bitno kao i sve drugo u due diligenceu. Pošto se ovdje radi o upravljanju projektima važno je isplanirati šta treba napraviti, do kada, tko će to sve koordinirati i komunicirati. Često se postavlja pitanje da li je moguće da kupac sam sa svojim timom radi u nekom dijelu procesa due diligencea. Naravno da može da na taj način uštedi dio novca i da usavrši akvizicijske stručnjake u svojoj vlastitoj kući. Ipak, činjenica je da većinu due diligence zadataka obavljaju stručnjaci izvana. Pitamo se zbog čega je to tako? Odgovor je dosta jednostavan. Zato što kupci uglavnom upućuju stručnjake za istraživanja. A koji su razlozi za to? Pa prije svega iskustvo, stručnost, resursi, pristupi, brzina, objektivnost, anonimnost i povjerljivost.

Savjetnici zbog svoje reputacije neće predati nekvalitetno ili nedovoljno kvalitetno obavljen zadatak, osim u jednom slučaju a to je ako ne znaju šta se događa. Prije nego što krenu u obavljanje posla moraju raspolagati informacijama koji će drugi stručnjaci raditi na tom poslu, koji su razlozi sklapanja posla i koja su u tom slučaju najrizičnija područja. Zatim kakva je struktura sklapanja posla. Koja su ključna pitanja, a koja su pitanja koja su manje važna.

Kad ih već upoznamo sa zadatkom, dobro bi bilo testirati savjetnike kako bi bili sigurni da znate šta misle da treba tražiti i da zaista znaju šta kupac želi od njih. Ne treba im pustiti da rješavaju svaki zadatak bez prethodno dobrog objašnjenja. Ako ostanu prepušteni sami sebi, savjetnici će raditi neovisno jedan o drugom. Zato ih treba potaknuti da rade zajedno.

Ali veoma važno pitanje je kako odabrati prave savjetnike. I tu postoje dva aspekta odabira i to: Koje usluge želimo? I tko će ih obaviti? Kad je u pitanju ovo prvo pitanje vidimo da se radi o veličini posla, znanju i percipiranom riziku. Najadekvatnije bi bilo pronaći ključne savjetnike i razvijati lične kontakte s njima tokom vremena. Nakon uspostavljanja ovih odnosa, dolazi na vidjelo mješavina znanja, iskustva i sposobnosti. Kad

je u pitanju iskustvo potrebno ga je poredati prema važnosti, a moglo bi se postaviti i na sledeći način:

1. Iskustvo u provođenju due diligencea,
2. Iskustvo kupca,
3. Iskustvo u sektoru ciljanog društva²

Iz ovoga zaključujemo da je najvažnija sposobnost pripremiti due diligence izvještaje za različita društva. Kao dodatni plus je svakako činjenica da poznajemo kupca i sektor. Iskustvo u sektoru nije najvažnije. Ono što je bitno za proces due diligencea u određenoj industriji nije značajno za proces due diligencea u nekoj drugoj industriji. Iako je reputacija firme veoma važna individualni kvalitet tima je još važniji. Zato savjetnici imaju odgovarajuće iskustvo za potreban posao. Due diligence zahtijeva prave ljude koji postavljaju prava pitanja pravim osobama. Zato ti pravi ljudi trebaju više od analitičkih sposobnosti standarda ili bilo čega drugog. Analiza je neprocjenjivo važna, ali due diligence treba nešto zdravog uličnog detektivskog pristupa i puno procjenjivanja. Kada je u pitanju veličina tima onda preovladava mišljenje da tim treba biti mali. Glavni cilj mu je ipak pregled cijelog društva. Kako due diligence nije precizna nauka onda kupci mogu da dobiju procjene sa više različitih praktičnih perspektiva.

Pošto je due diligence veliki i vremenski zahtjevan zadatak isti zahtijeva i veliku stručnost da bi se izvukla maksimalna korist. Postoji li razlog za zabrinutost u ovoj situaciji? Naravno da postoji i to u situaciji ako ne budu postavljena istraživačka pitanja. Za analizu treba vremena jer savjetnik treba biti upoznat s onim što je pronađeno. Ako savjetnicima ne ostavimo dovoljno vremena, analiza neće biti dobro napravljena. Uključivanje savjetnika u ranoj fazi omogućava nam da napravimo dobar odabir. Mogu nam pomoći da odlučimo šta nam treba, kad nam to treba i od koga nam je dobro da to kupimo. Ali u isto vrijeme

nesmijemo im dopustiti da proces krene ako nismo sigurni šta trebamo i nesmijemo dozvoliti da savjetnik diktira obim posla.

Ako savjetnike uključimo u kasnoj fazi onda će nam više naplatiti jer znaju da to mogu pošto ih jako trebamo.

Pisani uslovi su uvijek jedan od najvažnijih aspekata rada sa savjetnicima. Ono što očekujemo da savjetnik uradi kada i za koliko novca treba biti navedeno u pisanom obliku. Neki od savjetnika žele odrediti gornju granicu odgovornosti. To praktično znači ograničavanje odgovornosti savjetnika ako klijent utvrdi da je došlo do nemara. Osnove odgovornosti variraju i ne odnose se na sve firme. Obično su vezane za novčanu vrijednost. Granice odgovornosti je teško odrediti. Ali ako je posao dobro obavljen, savjetnik se nema čega bojati. Savjetnici nastoje opravdati granice odgovornosti jer je razumljivo da sa njihovog aspekta uvijek postoji rizik. Kupci moraju ustrajati na davanju mišljenja. Jer savjetnici su stručnjaci, prošli su detalje i moraju imati o tome svoje mišljenje.

IZVORI INFORMACIJA ZA SAVJETNIKE I PROFIL RIZIKA

Interni finansijski izvještaji sadrže mnogo podataka, ali kad je u pitanju porez pretpostavka je da neće dati više od blagog pregleda porezne istorije društva. Sigurno je da će biti koristi ako savjetnik pregleda poreznu istoriju kroz pregled porezne dokumentacije. Ima koristi i u situaciji kada porezni savjetnici navedu svoje mišljenje o društvu u pisanom obliku i potvrde ga sa prodavateljom. Profil rizika vezano za porez bilo bi dobro utvrditi u ranoj fazi izrade due diligencea ciljanog društva. U narednoj tabeli dat ćemo izvore poreznog rizika u ciljanom društvu kao pomoć pri izradi takvog profila.

² Hovson, P. Due diligence, Poslovni dnevnik, Mas media, Zagreb, 2006 god. str.51.

Tabela 1. Profil poreznog rizika u ciljanim društvima

	Mali porezni rizik	Srednji porezni rizik	Visoki porezni rizik
Struktura sklapanja posla	Na temelju sredstava	Na temelju dionica	Na temelju dionica
Vrsta društva	Pojedinačno društvo	Multidruštvo	Multidruštvo
Poslovanje društva	Jednostavno	Složeno	Posebno područje
Raspon djelovanja	Potpuno na domaćem terenu	Neki poslovi su u inostranstvu	Većina poslova je u inostranstvu
Porezna stopa	Gubici (koji nisu plaćeni)/ porezna stopa blizu standarda	Porezna stopa niža nego što bi trebala biti	Niska efektivna porezna stopa
Planiranje poreza	Nikakvo	Nikakav dokaz o planiranju poreza	Dokaz o agresivnom planiranju poreza
Usklađenost	Nema problematičnih područja	Osrednja usklađenost	Slaba usklađenost
Revizija poreza	Nedavna čista revizija poreza	Nedavna revizija poreza	Nema nedavne revizije poreza
Rasprave s poreznom upravom	Nema rasprave	Nekoliko rasprava	Puno rasprava
Određivanje cijene transfera	Nema pitanja	Postoji politika	Nema dokumentacije
Vremensko razdoblje poslovanja	Nedavno osnovano	Duga tehnička povjest	Duga trgovačka povjest

Izvor: Hovson Peter, *Due diligence, Poslovni dnevnik, Mas Media, Zagreb, 2006 god. str. 190.*

PODRUČJA INTERESA

Stvorena percepcija o profilu rizika daje savjetniku pouzdan osjećaj za prioritete i izbjegavanje nepotrebnog bavljenja detaljima. Postoje brojna područja za svaku vrstu problematičnog poreza. Ta područja će mo navesti u sljedećim dijelovima ovog rada. Kada je u pitanju porez na dobit porezni savjetnik će imati ugodan osjećaj ako je dokumentacija uredna i usklađena i ako će na osnovu iste preduzeće biti dobro tretirano od strane poreznih organa. U suprotnom ako je dokumentacija loša porezni organi će pažljivo pregledati sve što im društvo dostavi sa zadatkom da tačno utvrde poreznu osnovicu jer to je ono što je njihov cilj.

Porezni savjetnik ima zadatak da pregleda prošle transakcije. Pitanja na koje on treba dati odgovor je: „Da li je preduzeće dalo potpune informacije poreznoj upravi“.

Sledeće važno pitanje u ovoj temi je da li je preduzeće u prošlim transakcijama fuzije i akvizicije dobilo porezne garancije i odštete. I ovo treba ispitati i procijeniti rizik.

Porezni gubici su jako važni za pouzdanost transakcije. U stvarnosti ove gubitke je lako

izgubiti iz vida. Poznajemo dva tipa poreznih gubitaka i to trgovački i kapitalni.

Kod trgovačkih gubitaka interes je zaustaviti kupovanje i prodavanje poreznih gubitaka. Gubici kapitala nastali nakon transakcija pripojene strane, mogu biti prebijeni samo sa dobitima s tom istom pripojenom stranom.

Kada je u pitanju PDV prvo pitanje je da li je preduzeće registrovano za PDV. Ako je registrovani PDV obveznik porezni savjetnik će pregledati prethodnih par godina kako bi se uvjerio da je porez na dodanu vrijednost tačno utvrđen i na vrijeme plaćen. Kod akvizicije PDV obradu treba pažljivo razmotriti.

Porezi na plate radnika su takođe predmet ozbiljne kontrole iz ugla da li su pravilno prikazani, da li su na vrijeme plaćeni i da li su godišnji povrati tačno prijavljeni.

Za porezne odštete prodavatelj daje garancije za odštete. To je princip koji omogućava kupcu povrat gubitka od prodavatelja ako se pojavi porezna odšteta za koju nije napravljena rezervacija u finansijskim izvještajima.

ZAKLJUČAK

Porezni due diligence tim i finansijski due diligence tim treba usko da sarađuju. Lakše će napraviti detaljni pregled poreza i procijeniti jesu li rezerve za poreze adekvatne i postoji li rizik od dodatnih poreznih obaveza. Jedan od mogućih rizika može biti da li postoje sudski sporovi, neplaćanje poreza i jesu li neke istrage u toku. Osim toga trebaju procijeniti jesu li i koliko agresivni porezni planovi ciljanog društva. Porezni due diligence ne bi trebao biti ograničen samo na transakciju. Zašto? Zato što on može igrati važnu ulogu i u strukturisanju nakon provedene akvizicije. Ljudi svoju pažnju usmjeravaju na porez na dobit društva, a naglasak je na planiranju poreza od strane ciljanog društva, ali ipak najveći rizik je povezan s porezima na dobit drugih preduzeća. Ni u jednom slučaju ne smiju biti zanemareni. Objave po garancijama za porez su jako vrijedni izvori informacija, ali kao i kod ostalih oblika due diligencea ne postoji zamjena za direktan pristup. Uvijek treba saslušati lokalni savjet o porezu vezano uz transakcije povezane s pitanjem poreza, a savjetnici bi trebali izvjestiti o svim mogućnostima planiranja poreza u slučaju međunarodnih akvizicija.

Sistem oporezivanja je prilično tehnička, složena i promjenjiva disciplina. Da bi sve bilo u redu potrebno je da bude provedeno od strane stručnjaka. Porezne obaveze koje bi potencijalno mogle biti preuzete, ako je posao ugovoren na učinkovit način, čine to područje vrlo interesantnim i nadasve isplativim, pod uslovom da je provedeno na primjeren način. Vrlo je važno da kupci koji nisu stručnjaci za porez razumiju rezultate i posljedice tih rezultata.

LITERATURA

- [1] 1.Hovson, P. Due diligence , Poslovni dnevnik, Mas media, Zagreb, 2006 god.
- [2] 2.Malinić, D., Milićević, V., Stevanović, N., Upravljačko računovodstvo, Ekonomski fakultet Beograd,2013 god.
- [3] 3. Damodaran, E., Korporativne finansije, Modus, Podgorica 2007. god.



UNIVERZITET U TRAVNIKU/UNIVERSITY OF TRAVNIK

Pregledni rad/Review paper

Online = ISSN 2566-347X

UNIVERZITETSKA HRONIKA 2024; 32: 23-32

UDK / UDC 330.342.24(497.6)

<https://casopis.fmpe.edu.ba/>

AKTUELNI PROBLEMI PRIVREDNIH KRETANJA I EKONOMSKE POLITIKE FEDERACIJE BOSNE I HERCEGOVINE

CURRENT PROBLEMS OF ECONOMIC TRENDS AND ECONOMIC POLICY OF THE FEDERATION OF BOSNIA AND HERZEGOVINA

Semiha Repak¹

Emir Čindrak²

1 - Euroherc osiguranje dd, Sarajevo, Bosna i Hercegovina

Euroherc Insurance JSC, Sarajevo, Bosnia and Herzegovina

semiha.repak@euroherc.ba

2 - INA Zagreb, Ispostava Buje, Hrvatska

INA Zagreb, Department Buje, Croatia

emir-184@hotmail.com

Informacije o članku/Article Info

Primljen/Received: 01.09.2024.

Prihvaćen/Accepted: 15.10.2024.

Dostupan online/Available online: 10.01.2025.

Sažetak

Ima mnogo osnova za pretpostavku da će i druge projicirane Mjere ekonomske politike, posebno one koje se predviđaju u sferi kreditno monetarne politike, podržati zacrtanu orijentaciju razvojne politike Federacije Bosne i Hercegovine u 2025. godini. Uključujući tu i predviđena kretanja na području platno-bilančnih odnosa. Ovaj moment, čini se, treba posebno naglasiti zbog toga što će upravo od ostvarenja zacrtane politike u sferi platno-bilančnih odnosa u mnogome ovisiti i svi drugi elementi razvojne politike koji su projicirani u mjerama ekonomske politike u Srednjoročnom planu Federacije Bosne i Hercegovine za razdoblje od 2020. do 2025. godine. Zato bi za naglašenija izvozna ekspanzija od strane privrednih subjekata, trebala biti usklađena s mjerama ekonomske politike u smislu smanjenja troškova, veće organiziranosti u pogledu stimulativnih mjera sve do granice ekonomske opravdanosti. U tom smislu korelacije uvoza repromaterijala i stope rasta proizvodnje potrebno je veoma realno sagledati i osigurati onakav stupanj i strukturu uvoza koja omogućuje (barem na donjoj granici) predviđeni rast bruto proizvoda. Utisak je da do sada projicirani uvoz prvenstveno opredijeljen postojećom bilančnom situacijom, nije dovoljno uzeo u obzir moguće i sagledive dinamičke elemente. U sklopu tretiranih problema treba reci još i to da je radi smanjenja pritiska na uvoz opreme u cjelini neophodno ubrzati odgovora rajuca rjesenja za kreditiranje prodaje domaće opreme. Također treba istaknuti da velika odstupanja između planiranog i ostvarenog platno-bilančnog deficita, stalno je prisutan visok apsolutni deficit u robnoj razmjeni i porast inozemnih kredita.

Abstract

There are many grounds for assuming that other projected economic policy measures, especially those envisaged in the sphere of credit and monetary policy, will support the planned orientation of the development policy of the Federation of Bosnia and Herzegovina in 2025. Including the planned developments in the area of balance of payments relations. This moment, it seems, should be especially emphasized because all other elements of development policy that are projected in the economic policy measures in the Medium-Term Plan of the Federation of Bosnia and Herzegovina for the period from 2020 to 2025 will largely depend on the implementation of the planned policy in the sphere of balance of payments relations. Therefore, for a more pronounced export expansion by economic entities, it should be coordinated with economic policy measures in terms of reducing costs, and greater organization in terms of stimulating measures up to the limit of economic justification. In this sense, the correlation between imports of raw materials and the rate of production growth

needs to be viewed very realistically and ensure a level and structure of imports that enables (at least at the lower limit) the projected growth of gross product. The impression is that the projected imports so far, primarily determined by the existing balance sheet situation, have not sufficiently taken into account possible and foreseeable dynamic elements. Among the problems treated, it should also be said that in order to reduce the pressure on equipment imports as a whole, it is necessary to accelerate the development of appropriate solutions for crediting the sale of domestic equipment. It should also be noted that there are large discrepancies between the planned and achieved balance of payments deficit, a constantly high absolute deficit in trade and an increase in foreign loans.

Ključne riječi: ekonomska politika, proizvodnja, dohodak, uvoz, izvoz, produktivnost, GDP

Keywords: economic policy, production, income, import, export, productivity, GDP

UVOD

Pisati o aktuelnim problemim; privrednih kretanja, ekomske ptilitike i privrednog sistema , predstavlja, s raznih aspekata gledano, veliki izazov za ekonomiste. Ovaj se izazov posebno manifestira u tome što se u relativno kratkom vremenskim intervalu, često puta u nutar jedne godine, može prikazati jesu li određene ocjene bile dobro odmjerene, da li su određeni stavovi bili dobro izdiferencirani i jesu li određene mjere bile dobro usmjerene i dozirane.

Prije svega mislimo na neke globalne aspekte privrednih kretanja, a isto tako i privrednog sistema i ekonomske politike.

Rad je usmjerena na identificiranje osnovnih razvojnih i sistemskih problema koji su se javljali u toku proteklog razdoblja dinamičnog i burnog razvoja na prostorima Bosne i Hercegovine.

To znači da osnovne preokupacije i pretenzije ekonomske politike, vlada entiteta (FBiH i RS) u našoj zemlji nisu bile opće teoretsko-metodološke prirode, već nasuprot tome, te su pretenzije bile primjenjene u ekonomskoj s jasnu izraženom namjerom da izneseni rezultati istraživanja u obliku odgovarajućih ocjena, stavova i prijedloga posluže nosiocima ekonomske politike na raznim nivoima privrede i društva.

Posebnu značenje za promjenu odnosa na ovom području ima primjena novog sistema ekonomskih odnosa s inozemstvom. Bit će, međutim, veoma potreban organizirani napor svih nivoa privrede, privrednih komora (BiH, FBiH i kantonalnih PK) za svladavanje inercije starog i uvođenje novog efikasnijeg sistema međunarodnih ekonomskih odnosa. Treba , naime, imati na umu da je smanjivanje velikih oscilacija u vanjsko-ekonomskim odnosima jedan od važnih preduvjeta za povećanje stabilnosti i svih drugih tokova u privredi. S obzirom na težinu i kompleksnost situacije, u sferi platno-bilančnih odnosa treba utvrditi selektivno izdiferenciranu ekonomsku politiku, pri tom uvažavajući sve probleme u ovoj oblasti u cjelini.

OPĆI UVJETI PRIVREDNIHKRETANTA U PROTEKLE DVIJEGODINE

Privredna kretanja i ekonomska politika Federacije Bosne i Hercegovine u prošloj, 2023. i ovoj, 2024. godini, znači u zadnje dvije godine tekuceg petogodisnjeg plana za razdoblje od 2020. do 2025. godine, odvijala su se u veoma složenim unutrašnjim i međunarndnim uvjetima. Pri čemu trebamo imati u vidu I period pandemije Kovid 19. Zato, kada analiziramo privredna kretanja u protekle dvije godine, trebamo imati u vidu i činjenicu "...da je ekonomija budućnosti sve više pod utjecajem ponavljanja prošlosti, poput izolacionizma uzrokovano desničarskim ekstremizmom i epidemijama"¹.

Složenost međunarodnih uvjeta se, pored ostalog, ispoljava u daljnjem produbljivanju kriznih elemenata u raznim sferama sistema međunarodnih ekonomskih odnosa, što posebno dolazi do izraja u međunarodnim monetarnom sistemu, kao i u prisutnim tendencijama daljeg zatvaranja, odnosno u prisutnim tendencijama protekcionizma koje se ispoljavaju u organizacijama velikih međunarodnih regionalnih ekonomskih zajednica i saveza.

U svijetu se događaju određene promjene u percepciji globalnih razvojnih trendova. Prvo, spoznaja da je razvoj nedjeljiv - tamo gdje nema pomaka u kulturi, obrazovanju, znanosti, teško je govoriti o odvojenom gospodarskom razvoju ili poboljšanju društvenih uvjeta kao što su smanjenje stope kriminala, smanjenje siromaštva, socijalna suradnja i tolerancija. Čini se da su ove kategorije rezervirane za drugi svijet. Ekonomisti dugo odbijaju govoriti o društvenim životnim uvjetima, siromaštvu, društvenim nejednakostima ili, primjerice, pitanjima očuvanja prirode. Ta su se pitanja

1 Petar Đukić i Tahir Mahmutefendić (2021) Nova ekonomija: Promjene I prilagodbe, najveći izazovi za održiv i uključiv rast, „Tranzicion/Tranzicija“, 2021, Vol. 24, No. 47.

smatrala ekonomski zaostalom².

Međunarodne ekonomske odnose karakteriziraju i određene promjene koje se, prvenstveno kao rezultat inicijative i aktivnosti zemalja u razvoju, odvijaju na liniji borbe za novi međunarodni ekonomski poredak.

S aspekta analize i ocjene privrednih kretanja i ekonomske politike Federacije Bosne i Hercegovine, od posebnog je interesa činjenica da su se u posljednjih nekoliko godina pogoršali uvjeti naše međunarodne ekonomske razmjene i da je opala konkurentna sposobnost bosanskohercegovačke privrede.

Zbog pogoršanja tih uvjeta i opadanja konkurentne sposobnosti ima puno osnova za pretpostavku da će za ostvarivanje stope rasta proizvodnje u izrazu bruto proizvoda i nacionalnog dohotka, koja je predviđena i u Konceptiji dugorocnog razvoja Federacije Bosne i Hercegovine do 2030. godine i u srednjoročnom planu do 2025. godine, biti potrebni nešto veći investicijski i drugi naponi od onih s kojima se u vrijeme usvajanja srednjoročne razvojne politike računalo.

Istrazivanja na makroprojektu koja se provode u okviru ove faze srednjoročnog plana razvoja zemlje, također ukazuju na prisutnost i značenje ovog sklopa razvojnih problema.

Složenost unutrašnjih ekonomskih odnosa i uvjeta privređivanja je, pored navedenih vanjskih momenata, opredijeljena velikim naporima koji se čine na svim nivoima privrede i društva u pravcu operacionalizacije i provedbe osnovnih odredbi pozitivnih pravnih akata i drugih privredno-sistemskih zakona, što sve čini veoma bitne uvjete za dalji razvoj našeg privrednog sistema u narednim periodima.

Složenost tih uvjeta se manifestira i u prisutnim strukturnim problemima, a isto tako i u problemirana deficitnog financiranja pojedinih oblika finalne potrošnje, te

problemima gubitaka. Nije ni potrebno posebno naglašavati da se postojeći problemi bosanskohercegovačke privredne strukture u jednakom sintetičkom izrazu manifestiraju u deficitu platne bilance.

NEKE KARAKTERISTIKE PRIVREDNIH KRETANJA

Tokovi privređivanja, za koje konstatiramo da se odvijaju po već ustaljenom obrascu, nisu bili predviđeni u planovima za ovu godinu. Pretpostavljalo se da će ukupna privredna aktivnost porasti na oko 3,5%, u čemu bi industrija participirala sa 4%, a poljoprivreda sa 2%. Zaposlenost bi se povećala za stopu u pola manju od rasta privredne aktivnosti; preostala polovica stope rasta stvorila bi se povećanom proizvodnošću. Planiralo se da bi investicije u stalna sredstva privrede povećale svoj udio u stvaranju društvenog bruto proizvoda na račun povećanja udjela neprivrednih investicija. Osobna potrošnja bi također rasla po manjoj stopi od rasta društvenog proizvoda. Isto je i sa općom i zajedničkom potrošnjom. Izvoz robe i usluga trebao je rasti po neznatno većoj stopi od privredne aktivnosti, a uvoz samo za 2,5 indeksna poena više od rasta privredne aktivnosti. Cijene su trebale zadržati dinamiku zabilježenu u prošloj godini (cijene na malo 3%, a troškovi života 10%).

Na samom startu ove godine, gotovo nijedan cilj ekonomske politike ne ostvaruje se u planiranom opsegu. Privredna aktivnost je veća nego što je planirano, posebno industrijska. Do kraja godine ostvarenje će biti vjerovatno na nivou plana. Međutim, najbitnije je da je privredna aktivnost ostvarena na račun ubrzanja inflacijske stope, te provalom na strani uvoza roba i stvaranja ekonomski teško održivog deficita platne bilance. Čini se da će jedino zaposlenost uglavnom slijediti očekivanja tekuće ekonomske politike. Usporedo s tim pojačat će se doprinosi proizvodnosti rada stopi rasta.

Premda su raspoložive statistike nedostatne za uvid u osnovne tokove kretanja bruto

2 Petar Đukić i Tahir Mahmutefendić (2021) Nova ekonomija: Promjene i prilagodbe, najveći izazovi za održiv i uključiv rast, „Tranzicion/Tranzicija“, Vol. 24, No. 47.

proizvoda i njegove raspodjele, ipak bi se mogao naznačiti osnovni red veličina koje daju impulse privrednoj aktivnosti. Prvo, osnovni impulsi i dalje, prvenstveno dolaze s domaćeg trzista; Prvo, izvozna aktivnost ima kao poticajni faktor prvorazredno značenje. Drugo, od domaćih oblika potrošnje nešto veće značenje treba pripasti investicijskoj aktivnosti.

Treće, potražnja se stanovništva odražava na visokom nivou, ali je nominalni porast novčanih izdataka za robu, zajedno s potrošačkim kreditima, brža nego što je porast isplata za investicije i porast materijalnih izdataka u okviru opće i zajedničke potrošnje.

U cjelini, ukupna finalna potražnja prošle 2024. godine je, čini se, realno veća za oko 10%. Jedan dio te potražnje podržan je iz tekuće proizvodnje, koja je povećana za oko 7%, ali i na teret smanjenja zaliha gotovih proizvoda koje su na kraju decembra 2024. godine, za 6% manje nego na kraju istog mjeseca prošle godine.

Takvim kretanjima, međutim, nisu bitno narušeni globalni odnosi ponude i potražnje, iako na nekim sektorima privrede (građevinski materijali i stočni proizvodi) postoje neuravnoteženosti. Jednim dijelom su robno-novčani odnosi do sada usklađivan i uvozom i smanjenjem zaliha, ali bi daljnje kretanje dosadašnjim pravcima moglo potencirati strukturne neusklađenosti, osobito u reprodukcionalnoj sferi, što bi pojačalo i do sada već prenapregnutu platnobilančnu poziciju zemlje i ubrzalo troškovnu spiralu. Izvjesno je stoga da će prisutne disproporcije utjecati na ublažavanje konjunktura.

Porast cijena na malo i troškova života, čiji je rast u prošloj godini usporen, ove godine je brži od prošlogodišnjeg i od predviđenog, kao rezultat neispunjenih obećanja Vlade FBiH o fiskalnoj reformi i povećanju minimalne plate na 1.000,00 KM.

Ubrzanje rasta cijena odražava ukupne tokove i situaciju u privredi. Spore ili nikakve promjene u ekonomskoj strukturi privrede uvjetuju i dalje visoku ovisnost od uvoza, koji je zbog vanjskih i o nama u

velikoj mjeri neovisnih okolnosti sve skuplji. Tako i egzogeni razlozi dodatno pridonose nestabilnosti. Ekonomska politika pokazuje slabosti u reguliranju odnosa ponude i potražnje, kao i značajne slabosti u direktnoj i indirektnoj kontroli cijena. Ekonomija je jedna od međusobno povezanih dimenzija održivog razvoja, a kao najznačajnije elemente uključuje kontinuirani ekonomski rast, rast industrije i inovacija, smanjenje nejednakosti, odgovornu proizvodnju i potrošnju, liberalizaciju trgovine, te izgradnju partnerstava za održivi razvoj na globalnom nivou³.

Treba imati na umu da je skoro trećina porasta maloprodajnih cijena u prošloj 2024. godini direktno izazvana, po nekim procjenama, kao rezultat visoke stope PDV na osnovne prehrambene proizvode, Cijene poljoprivrednih proizvoda irnaju najbrži trend rasta, a njihovo sezonsko sniženje u julu i augustu nije bilo onoliko koliko je obično bivalo u uvjetima rodne godine. Cijene usluga koje se nalaze pod kontrolom i koje se relativno lakše mogu regulirati povećane su za veći procenat od dozvoljenog.

Pored toga, nužno je naglasiti da je porast cijena u prošloj godini veći nego što se moglo prognozirati kao rezultat kombiniranog djelovanja, povećanog obima uvoza i smanjenjem obima proizvodnje, posebno poljoprivrednih proizvoda. Isto tako, prošlogodišnja inflacija nije u tako velikom raskoraku s inflacijom u inozemnim tržišnim privredama kao što je bio slučaj ranije.

Prošlogodišnja stopa porasta troškova života u Bosni i Hercegovini veća je samo za 1,0 postotni poen (BiH 3,7% zemlje EU – predviđena stopa inflacije oko 2,7%) nego inflacija u zemljama EU.

Za ocjenu izvorišta novog inflacijskog povećanja cijena, koje su uz deficit platne bilance kroničan problem bosanskohercegovačke ekonomske politike, treba uzeti u obzir još neke okolnosti, naglašene u novije vrijeme. U dosadašnjim

3 Bilas, V., Franc, S., Ostojić, R. (2017), Višedimenzionalnost održivog razvoja, Udžbenici Sveučilišta u Zagrebu, Notitia d.o.o.

procesima došlo je do značajnog raskoraka u ostvarenim finansijskim rezultatima po grupacijama privrede. Prošla godina nije dovoljno reprezentativna za analizu ekonomskog položaja privrednih subjekata, ali predstavlja svojevrsni finale visegodišnjeg procesa pa se zato u njoj pokazuju ponekad skrivena kretanja. U prvom redu, akumulativnost bosanskohercegovačke privrede je vrlo niska. Ukupna izdvajanja za poslovna sredstva po završnom računu iznosila su samo 4,3 KM na 100,00 KM vlastitih izvora sredstava. Kada se od ukupnih izdvajanja odbiju tekući gubici, rentabilnost se još više smanjuje. Tako je privreda u cjelini ostvarila samo u 1,5 KM neto-akumulacije (izdvajanje za poslovna sredstva umanjena za tekuće gubitke) na 100 KM vlastitih izvora poslovnih sredstava. Pri tome su, međutim, pokazatelji rentabilnosti po granama vrlo neujednačeni. Maksimalna granska stopa neto-akumulativnosti iznosi 14,7% (u projektiranju), a minimalna je negativna od 4,4% (željeznički saobraćaj). Ili drugi niz ilustracija: od 19 industrijskih grana samo 7 je ostvarilo neto-akumulaciju; U ostalim granama gubici su veći od izdvajanja za poslovni fond. Ili: u cijeloj privredi je 10,7% zaplisljenih ostvarilo 64% neto-akumulacije. Takva distribucija neto-akumulacije ukazuje neravnomjeran i neravnopravan položaj pojedinih radnika u materijalnom položaju. Ekonomski položaj privrednih subjekata čitavih sektora privrede je pod dominantnim utjecajem dosadašnjeg privrednog sistema i ekonomske politike. "Ekonomska dimenzija održivog razvoja pretpostavlja ekonomske aktivnosti koje će stimulirati ekonomiju, a istovremeno neće imati negativan uticaj na društvo i ekologiju. Stimulisanje ekonomskih aktivnosti moglo bi smanjiti siromaštvo u odnosu na prethodno stanje, ali te aktivnosti mogu dovesti do većeg ili prekomjernog onečišćenja okoliša. Takođe, ekonomski rast zavisi od broja stanovnika, potrošnji stanovništva, te tehnologiji koja se koristi u proizvodnji proizvoda i usluga. Izuzetno je važno stimulirati tehnološki razvoj da bi se smanjio ili izbjegao negativni uticaj

povećanja produktivnosti na okoliš"⁴.

Istovremeno i pod utjecajem odsutnosti instrumenata koji bi dohotke od tuđeg rada neutralizirali i usmjerili u jačanje materijalne osnove i proširene reprodukcije.

Uslijed toga pojačana je osjetljivost privrede na i najmanju promjenu u ekonomskom položaju. Porastom broja privrednih subjekata, potencirana je težnja da se ustvari maksimalna rentabilnost u svakoj fazi proizvodnje, pa i to uvećava pritisak na povećanje cijena ili indirektnim ili direktnim putem.

S druge strane, akcije za smanjenje gubitaka nisu adekvatne, a odgovornost za provođenje mjera da bi se otklonili uzroci gubitaka je mala, što posebno dolazi do izražaja kod preduzeća u javnom sektoru, i u svakom slučaju nedovoljna. Gubici iz prošle godine su najvećim dijelom (tri četvrtine) privremeno pokriveni kreditima s obavezom vraćanja, ili na teret kapitala kod dioničarskih društava u kojima je državni kapital dominantan.

Uzroci poslovanja s gubitkom u nepromijenjenim uvjetima raspodjele djeluju i dalje, pa će gubici postojati i u ovoj godini unatoč nastojanju da se krajnji izlaz za njihovu likvidaciju ili smanjenje traži i nalazi u povećanju cijena njihovih proizvoda ili usluga. Pri svemu tome, nerentabilna, posebno javna preduzeća, nisu spriječena da i dalje investiraju, da investiraju bez saradnje s ostalim preduzećima iste ili slične proizvodnje, da nepotrebno povećaju kapacitete koji se i bez njihovih investicija nedovoljno koriste. Prema autorima Krstić, I. Becić, S. „poslovanje poduzeća u savremenim uvjetima je pod velikim utjecajem promjena u okruženju, koje se reflektuju na strateško razmišljanje i reagovanje poduzeća. U novonastalim okolnostima nije dovoljno samo imati pravilno definiranu strategiju poduzeća, već je i implementirati. To je ne samo neophodan uvjet, već i ključan faktor

4 Črnjar, M., Črnjar, K.(2009), Menadžment održivog razvoja, ekonomija, ekologija, zaštita okoliša, Udžbenici Sveučilišta u Rijeci, Fakultet za menadžment u turizmu i ugostiteljstvu u Opatiji.

konkurentске prednosti poduzeća.⁵

Vanjsko-ekonomski problem, privremeno ublaženi prošle godine - ponovno su intenzivni. Prvo zbog toga što dinamika uvoza znatno premašuje dinamiku izvoza (U razdoblju siječanj-prosinac 2024. godine izvoz je iznosio 16 milijardi 75 milijuna KM, što je za 3,7 % manje nego u istom razdoblju 2023. godine, dok je uvoz iznosio 28 milijardi 654 milijuna KM, što je za 3,2 % više nego u istom razdoblju prethodne godine. Pokrivenost uvoza izvozom je iznosila 56,1 %, dok je vanjskotrgovinski robni deficit iznosio 12 milijardi 580 milijuna KM.). Takve relacije puvecanja uvoza i izvoza (i kad se uzme u obzir da su prošlogodišnje osnove uspoređivanja donekle nenormalne) uvjetovale su da je deficit u robnoj razmjeni s inozemstvom dostigao vrijednost od 44,73 milijarde KM.

Najveći obim deficita ostvaren je u robnoj razmjeni s razvijenim zemljama tržišne privrede zbog povećanih nabavki a otežanog plasmana na tim tržištima (pnrast uvoza za 3,2% u 2024. U odnosu na 2023 godinu, odnosno smanjenje izvoza za 3,7%).

Postoje skoro po pravilu u bosanskohercegovačkoj privredi, da nakon godine u kojoj uvoz pada dolazi godina izuzetno visokog porasta uvoza, što je slučaj i 2024. godine. Takva kretanja nameću, kao i na drugim područjima privrednih kretanja, da se situacija u vanjsko-ekonomskim odnosima ne promatra samo u jednoj godini, već barem kao prosjek dvije godine. Ipak, ni kretanja za obje godine nisu povoljna, jer deficit nije nastao samo zbog uvoza već i zato što izostaju rezultati u izvozu.

Postaje nedvojbeno i jasna prisutnost i djelovanje korelacije između dinamike privrednog rasta i platnobilančnog deficita. Ta se korelacija pripisuje ovisnosti o uvozu sirovina i materijala i uvozu opreme. Ovisnost o uvozu proizlazi iz nepovoljne strukture proizvodnje u komparaciji sa strukturom potrošnje. Bosanskohercegovačka stopa

rasta privredne aktivnosti zahtijeva sve veći investicijsku stopu, odnosno traži sve veći udio akumulacije u društvenom proizvodu, a kako je domaća akumulacija nedovoljna, pojačava se priliv uvozne. Ove godine se zapaža i to da postoje pojedinačni viškovi kapaciteta, ali svi se ti viškovi uglavnom znatno smanjuju kad privredi pređe u akceleraciju .

Recesija u privrednoj aktivnosti u nas, karakteristična za posljednje dvije godine, nije iskorištena za realizaciju strukturnih promjena koje bi smanjile uvoznu ovisnost izvoznih i neizvoznih djelatnosti u nabavci sirovina i opreme. Očigledna je nedovoljna efikasnost u konkretiziranju takvih instrumenata privrednog Sistema i ekomske politike, koji bi usmjerili kretanja prema pravcima razvoja i koji bi smanjili uvoznu ovisnost i u isto vrijeme osigurali bolje i sigurnije plasmane na izvoznim tržištima.

Ovisnost o uvozu postaje sve veća jer je akumulativnost privrede sve manja. Uvozna ovisnost se povećava i zbog neusklađenosti kapaciteta, jer se inozemna akumulacija, jednako kao i domaća, ne koristi dovoljno racionalno. Proizvodna struktura se popavlja, dolazi do prekapacitiranosti na jednim i potkapacitiranosti na drugim stranama, pa fluktuacije stope rasta privredne aktivnosti dovode do još većih fluktuacija uvoza.

Uz to visoka konjunktura na domaćem tržištu ostavlja sve manje viškova za izvoz. A naša se izvozna struktura i osniva na izvozu viškova, pa je i to dodatni razlog za širenje platnog deficita. Slabljenju izvoznih mogućnosti pridružuje se opadanje konkurentске sposobnosti. „Konkurentska sposobnost poduzeća znači da poduzeće ne samo da ima konkurentsku prednost u postojećim djelatnostima i na sadašnjim tržištima, nego da je i u stanju odgovoriti na izazove budućih djelatnosti i na budućim tržištima, gradeći svoje kompetencije danas.“⁶

Neujednačena kretanja cijena proizvođača, s jedne, i cijena na malo i troškova života, s druge strane, pogoršavaju konkurentsku

5 Krstić I., Becić S. (2012), Implementacija marketing strategije – Faktor konkurentске prednosti, Ekonomski fakultet Niš, str. 118.

6 Tipurić D.(1999),Konkurentska sposobnost poduzeća, „Sinergija“, Zagreb, str. 7.

sposobnost domaće privrede smanjujući ili anulirajući atraktivnost izvoza i ugrožavajući opseg poticaja izvozne aktivnosti.

NEKE KARAKTERISTIKE PRIVREDNIH KRETANJA U SVJETLU PROJICIRANE EKONOMSKE POLITIKE ZA 2025. GODINU

Privredna kretanja u prošloj 2024. godini su bila karakterizirana na prijelomnom u visegodišnjem inflacijskom trendu, niskom (ispod planirane) stopom rasta proizvodnje, povoljnim kretanjima u sferi platno-bilansnih odnosa, povoljnom stopom zaposlenosti i nepovoljnom stopom produktivnosti i rada. Prema autorima Krstić, I. Becić, S. „poslovanje poduzeća u savremenim uvjetima je pod velikim utjecajem promjena u okruženju, koje se reflektuju na strateško razmišljanje i reagovanje poduzeća. U novonastalim okolnostima nije dovoljno samo imati pravilno definiranu strategiju poduzeća, već je i implementirati. To je ne samo neophodan uvjet, već i ključan faktor konkurentске prednosti poduzeća.”⁷

Zato je razvojna politika za tekuću, 2025. godinu postavila kao osnovni zadatak dinamiziranje stope rasta proizvodnje i produktivnosti rada, uz zadržavanje drugih pozitivnih ostvarenja koja su karakterizirala privredna kretanja u prethodnoj godini. Osnovne karakteristike privrednih kretanja u ovoj 2025. godini se ogledaju u visokim stopama rasta proizvodnje (iznad planiranih) u izrazu BDP i nacionalnog dohodka, u povoljnim stopama rasta produktivnosti rada i za zaposlenosti, u održavanju prijeloma u inflacijskom trendu i pored nešto intenzivnijeg rasta

cijena i troškova života U odnosu na prošlu, 2024. godinu, a isto tako i u zaoštavanju platno-bilansnih odnosa, što se manifestira u velikom deficitu trgovinske balance i relativno velikom deficitu balance plaćanja.

Imajući na umu činjenicu da je projicirana

stopa rasta proizvodnje u ovoj godini gotovo dvostruko veća od ostvarene u prnšloj godini, a isto tako imajući na umu stupanj ovisnosti stope rasta proizvodnje, a s obzirom na postojeće strukturne karakteristike bosanskohercegovačke privrede, o stopi rasta uvoza, jedan od osnovnih zadataka ekonomske politike, u narednoj godini se mora manifestirati u tome da se zadrže pozitivne karakteristike privrednih kretanja iz ove godine uz dalje napore za smanjivanje inflacijskog trenda, odnosno za smanjivanje stope rasta cijena i troškova života. Međutim, jedan od najvažnijih zadataka ekonomske politike u idućoj 2026. godini se odnosi na ublažavanje deficita u trgovinskoj i platnoj bilanci, odnosno na smanjivanje postojećih napetosti u platno bilančnim odnosima.

U tome kontekstu treba razmatrati i ocjenjivati osnovne proporcije i indikatore projicirane razvojne politike za naredni srednjoročni plan 2026 – 2030. godine, koje predviđaju porast DBP od 4-5%, u čemu stopa rasta industrijske proizvodnje od 7-8%, poljoprivrede 3-4%, stope rasta zaposlenosti i produktivnosti rada oko 3,5%, stope investicija u fiksne fondove privrede 4% i stope porasta opsega izvoza robe i usluga od najmanje 6%, uz zadržavanje razine uvoza na nivou planirane u tekućoj 2025. godini, i smanjenje deficita platne bilance, kao i uz zadržavanje intenziteta inflacije na ovogodišnjem nivou.

U nizu pitanja i dilema koje se sasvim razumljivo u vezi s ovim proporcijama i indikatorima i sama po sebi nameću, može se postaviti i pitanje stupnja konzistentnosti projiciranih ciljeva i zadataka razvojne politike za iduću 2026. godinu.

U tome se kontekstu treba posebnu pažnju obratiti na međuzavisnosti između stope rasta proizvodnje i kretanja u sferi platno-bilančnih odnosa, posebno u sferi uvoza.

Istrazivanja koja smo proveli, za potrebe ovog rada, pokazuju da je u proteklom razdoblju bosanskohercegovačka privreda pokazivala dugoročniju tendenciju stalnog porasta uvozne zavisnosti. Strukturne karakteristike uvozne zavisnosti možemo najpotpunije

7 Krstić I., Becić S. (2012), Implementacija marketing strategije – Faktor konkurentске prednosti, Ekonomski fakultet Niš, str. 118.

istražiti metodama međusektorske analize. Kako ne raspolažemo novijim sektorskim tabelama bosanskohercegovačke privrede, ukazat ćemo na trendove koji proizlaze iz nekoliko sintetičkih indikatora za razdoblje 2016-2020. godine. Prema preliminarnoj ocjeni ti su se trendovi nastavili i u posljednjem razdoblju.

Udio uvoznih reprodukcionijskih materijala u ukupnoj reprodukcionijskoj potrošnji porastao je od oko 13% u 2021. god. na 18,5% u 2023. g., tako da se direktni i indirektni uvozni sadržaj (tojest direktno i indirektno učešće uvoza u ostvarenoj vrijednosti proizvodnje) svih proizvodnih sektora uzetih zajedno. Pri tome, naravno, postoje velike razlike među pojedinim proizvodnim sektorima, ali je karakteristino da je kod svih sektora došlo do porasta uvozne zavisnosti.

Porast ukupne uvozne zavisnosti možemo karakterizirati i uvoznom zavisnošću finalne potrošnje. Uvozna zavisnost ukupne finalne potrošnje (uzimajući u obzir uvoznu zavisnost domaće proizvodnje, kao i direktni uvoz finalnih proizvoda) porasla je u tom razdoblju od 18% na oko 22%. Pri tome je uvozna zavisnost investicijske potrošnje porasla od oko 25% na oko 29%, a uvozni sadržaj izvoza sa oko 15% na preko 23%.

Za to se čini ekonomski opravdanim da se naprijed navedeni indikatori i proporcije korigiraju u smislu selektivnog povećanja uvoza, posebno sirovina i repromaterijala i smanjenje uvoza opreme koja se može proizvesti u zemlji i koja nije namijenjena sektorima od zajedničkog interesa.

Ovi momenti, međutim, ukazuju i na to da težište ekonomske politike ne smije biti usmjereno samo na selektivnu restrikciju stope rasta izvoza, već i na napore za povećanje ekspanzije izvoza.

U svakom se slučaju može reći da će mijenjanje pristupa nepovoljnih kretanja u vanjsko-ekonomskim odnosima i ublažavanje deficita trgovinskog i platnog bilanca biti jedan od najvažnijih i najtežih zadataka ekonomske politike u narednom srednjoročnom planu. Situacija je još složenija kada se ima na umu da je osjetno pogoršana konkurentska

spособnost bosanskohercegovačke privrede u međunarodnoj razmjeni.

Ova konstatacija i sama po sebi upućuje na to da, kada su u pitanju proporcije uvoza, izvoza i platno-bilančnih odnosa, onda je uz sve ovo što je u odgovarajućim dijelovima narednog srednjoročnog plana, potrebno imati na umu i ove momente.

ZAKLJUČAK

Na osnov i svega što je u sklopu tretiranih problema spomenuo, nije teško zapaziti da se mnogi od njih ponavljaju u nizu proteklih godina.

Jedan od osnovnih problema je svakako u tome što se u kontinuitet u od niza godina pojavljuje određeni raskorak između planiranih i ostvarenih ciljeva razvoja, posmatranih s aspekta usvojenih Mjera ekonomske politike.

U uvjetima takve strukture privrednih kretanja u svijetu dominantan utjecaj na promjene u globalnoj konkurentnoj sposobnosti neke zemlje u međunarodnoj robnoj razmjeni, imaju dva osnovna faktora:

a) kretanje općeg nivo relativnih cijena u odnosu prema glavnim trgovačkim partnerima i

b) istovremeno promjena politike uvoza, pojedinih proizvoda, koji se u zemlji mogu proizvesti u dovoljnim količinama za potrebe stanovništva (npr. vode i dr.).

Ako se promjene relativnih cijena usporede s istovremenim promjenama politike uvoza pojedinih proizvoda, dubiva se indikacija o promjeni globalnog konkurentnog položaja domaće privrede.

Ovaj raskorak ukazuje na to da još nisu uspostavljene potrebne i željene veze između privrednog sistema i razvojne politike.

Kao što je poznato, ove se veze uspostavljaju prije svega u sferi sistema planiranja i sistema proširene reprodukcije.

U nizu u proteklih godina u naučnim radovima, objavljenim u našoj zemlji, a koji se odnose na izučavanje ekonomskih odnosa, mogle su se pročitati ocjene, da se prostor za

efikasno djelovanje mjera ekonomske pulitike sve vise sužava i da se praktično već toliko suzio da su prijeko potrebne odgovarajuće sistemske promjene.

U tome su se kontekstu obično u prvi plan stavljale promjene u sistemu stjecanja i raspodjele dohotka, a u vezi s tim i u svim drugim sistemskim kompleksima. I premda su u smislu provedbe odgovarajućih odredbi Mjera ekonomske politike Bosne i Hercegovine, privredno-sistemi zakoni, sve analize i ocjene privrednih kretanja pokazuju, da nova sistemska rješenju u operativnom smislu još nisu oživjela, odnosno još nisu počela djelovati. U vezi s tim može se ponoviti i ista ocjena kao i prošlih godina da su žarišta sistemskih problema bila i ostala u sferi stjecanja i raspodjele dohotka. Napominjemo, da su ovi indikatori pogoršanja konkurentne sposobnosti bosanskohercegovačke privrede proračunati na bazi cijena na veliko, te su reprezentativni samo za odnose u robnoj razmjeni. U isto su vrijeme relativne cijene potrošača ili troškova života u Bosni i Hercegovini, odnosno prema većini obuhvaćenih zemalja znatno više porasle nego relativne cijene na veliko. S obzirom na širi kompleks ekonomskih odnosa s inozemstvom kretanje relativnih troškova života ima također važno značenje za ocjenu promjena o konkurentnom položaju zemlje.

LITERATURA

- [1] Bilas, V., Franc, S, Ostojić, R.(2017), Višedimenzionalnost održivog razvoja, Udžbenici Sveučilišta u Zagrebu, Notitia d.o.o.
- [2] Črnjar, M., Črnjar, K.(2009), Menadžment održivog razvoja, ekonomija, ekologija, zaštita okoliša, Udžbenici Sveučilišta u Rijeci, Fakultet za menadžment u turizmu i ugostiteljstvu u Opatiji.
- [3] Petar Đukić i Tahir Mahmutefendić (2021) Nova ekonomija: Promjene I prilagodbe, najveći izazovi za održiv i uključiv rast, „Tranzicion/Tranzicija“, 2021, Vol. 24, No. 47.
- [4] Blanchard, O., Makroekonomija, 5.obnovljeno izdanje, Zagreb: MATE, 2011.
- [5] Samelson, P., Nordhaus,V., Ekonomija, osamnaesto izdanje, Zagreb: MATE, 2009.
- [6] Kotler, Ph, Keller, K., Upravljanje marketingom, 12. izdanje, Zagreb: MATE, 2008.
- [7] Krugman, O., Obstfeld, M., Međunarodna ekonomija, 7. izdanje, Zagreb: MATE, 2009.
- [8] <https://ec.europa.eu6>. <http://www.bhas.ba>
- [9] <https://www.3weffforum.org>.
- [10] <http://www.epp.eurostat.ec.europa.eu>



UNIVERZITET U TRAVNIKU/UNIVERSITY OF TRAVNIK

Pregledni rad/Review paper

Online = ISSN 2566-347X

UNIVERZITETSKA HRONIKA 2024; 32: 33-52

UDK / UDC 330.34:339.727.22

<https://casopis.fmpe.edu.ba/>

KOMPARATIVNI PRIKAZ TEORIJA I MODELA MAKROEKONOMSKOG KONCEPTA EKONOMSKOG RASTA I DIREKTNIH STRANIH INVESTICIJA

COMPARATIVE OVERVIEW OF THEORIES AND MODELS OF THE MACROECONOMIC CONCEPT OF ECONOMIC GROWTH AND FOREIGN DIRECT INVESTMENT

Tarik Džambegović

Fakultet za menadžment i poslovnu ekonomiju, Univerzitet u Travniku, Bosna i Hercegovina

Faculty of Management and Business Economics, University of Travnik, Bosnia and Herzegovina

tarik.dzambegovic@gmail.com

Informacije o članku/Article Info

Primljen/Received: 12.09.2024.

Prihvaćen/Accepted: 19.10.2024.

Dostupan online/Available online: 10.01.2025.

Sažetak

Ovaj rad razmatra makroekonomski koncept ekonomskog rasta i njegovu povezanost s direktnim stranim investicijama (DSI), s posebnim fokusom na klasične, neoklasične i endogene teorijske pristupe. Polazeći od neoklasične teorije rasta, analiziran je Solow–Swan model koji naglašava ulogu akumulacije kapitala, rada i tehnološkog napretka egzogenog porijekla. Zatim se razmatra teorija endogenog rasta, gdje Romerov model i Barro–Xavier–Sala-i-Martin model ističu ulogu ljudskog kapitala, znanja i inovacija kao ključnih unutrašnjih faktora rasta, uz mogućnost da DSI djeluju kao kanal za transfer tehnologije i znanja. Klasična teorija rasta, kroz Herod–Domar model, objašnjava važnost investicija i štednje za ekspanziju ekonomije, dok dualni model tržišta rada (Lewis) pokazuje prelazak radne snage iz tradicionalnog u moderni sektor pod uticajem kapitalnih ulaganja. Kroz komparaciju ovih teorijskih pristupa rad naglašava kako DSI, kroz makroekonomske mehanizme, mogu imati značajan uticaj na ekonomski rast, zaposlenost i plaće. Zaključuje se da sinteza ovih teorija pruža sveobuhvatan okvir za razumijevanje efekata DSI u zemljama u razvoju, posebno u kontekstu Zapadnog Balkana.

Abstract

This paper examines the macroeconomic concept of economic growth and its relationship with foreign direct investment (FDI), with a particular focus on classical, neoclassical and endogenous theoretical approaches. Starting from the neoclassical growth theory, the Solow–Swan model is analyzed, which emphasizes the role of capital accumulation, labor and technological progress of exogenous origin. Then, the endogenous growth theory is considered, where the Romero model and the Barro–Xavier–Sala-i-Martin model emphasize the role of human capital, knowledge and innovation as key internal growth factors, with the possibility that FDI acts as a channel for technology and knowledge transfer. The classical growth theory, through the Herod–Domar model, explains the importance of investment and savings for economic expansion, while the dual labor market model (Lewis) shows the transition of the workforce from the traditional to the modern sector under the influence of capital investment. By comparing these theoretical approaches, the paper emphasizes how FDI, through macroeconomic mechanisms, can have a significant impact on economic growth, employment and wages. It is concluded that the synthesis of these theories provides a comprehensive framework for understanding the effects of FDI in developing countries, especially in the context of the Western Balkans.

Ključne riječi: ekonomski rast, direktne strane investicije, modeli, klasična teorija, neoklasična teorija, zaposlenost, plaće

Keywords: economic growth, foreign direct investment, models, classical theory, neoclassical theory, employment, wages

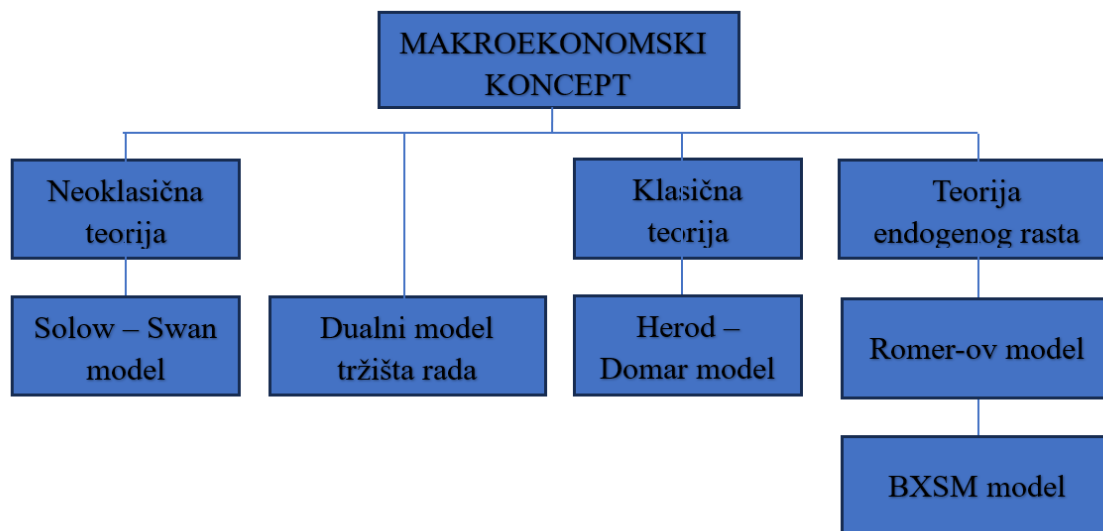
UVOD

U današnjoj ekonomskoj literaturi može se pronaći puno dokaza o kompleksnosti i varijacijama kroz različite kontekste ekonomskog rasta i direktnih stranih investicija. U Narodnoj republici Kini postoje dokazi da rast produktivnosti predstavlja efekat preliivanja direktnih stranih investicija, međutim postavlja se pitanje da li je taj rast dovoljne veličine da utiče na rast na ukupnom nivou (Gunby et al., 2017). Autori u svom radu navode da „sirovi nalazi studije“ upućuju na to da su direktne strane investicije imale značajan pozitivan uticaj na ekonomiju Narode republike Kine te da učinak nije „napuhan“ endogenošću niti da je pod uticajem pristrasnosti objavljivanja, međutim kada su se prilagodili preferiranim karakteristikama studije i uzorka, zaključak je bio da je procenjeni ekonomski efekat direktnih stranih investicija na ekonomski rast Narodne republike Kine mnogo manji nego što je navedeno u literaturi i da nema statističku signifikantnost, te da je uzrok „kineskog ekonomskog čuda“ negdje drugo.

Moderna ekonomska literatura još nije dala konkretan odgovor na pitanje kauzalnosti direktnih stranih investicija i ekonomskog rasta. U određenim naučnim krugovima enigma kauzalnosti ima pravac od ekonomskog rasta prema direktnim stranim

investicijama (odnosno da ekonomski rast privlači direktne strane investicije) (Sarker & Khan, 2020), (Ai-Jun et al., 2024), dok u drugim naučnim krugovima kauzalnost nema jasno određen pravac, odnosno da vrijedi hipoteza neutralnosti (obzirom na činjenicu da se između direktnih stranih investicija i ekonomskog rasta pojavljuje bilo kakva statistički značajna uzročna veza) (Magazzino & Mele, 2022). Jedan od tradicionalnih okvira (odnosno prvi segment – makroekonomski koncept pregleda literature) jeste Solow - Swan model ekonomskog rasta koji naglašava ulogu akumulacije kapitala, radne snage i tehnološkog progresa. Solow – Swam model ekonomskog rasta predstavlja najznačajni model neoklasične teorije ekonomskog rasta. Herod – Domar model ekonomskog rasta predstavlja model koji je zastupljen u klasičnoj teoriji ekonomskog rasta, dok se u teoriji endogenog rasta najčešće obrađuje Romer-ov model. Dualni model tržišta rada ne može se svrstati konkretno niti pod jedan okvir (neoklasični, klasični ili teorija endogenog rasta), pa se obrađuje zasebno u okviru makroekonomskog koncepta ekonomskog rasta i direktni stranih investicija.

Slika 1: Teorije i modeli unutar makroekonomskog koncepta



Izvor: Autor rada

NEOKLASIČNA TEORIJA EKONOMSKOG RASTA

Neoklasična teorija pokušava objasniti dugoročni ekonomski rast zasnovan na tri faktora: kapital, tehnološki progres i rad. Ključna pretpostavka koju nose modeli u ovoj teoriji je pretpostavka da postoje opadajući prinosi na kapital i rad, dok se tehničko – tehnološki progres smatra egzogenom varijablom, odnosno da isti dolazi izvana te nije rezultat aktivnosti unutar same ekonomije. Neoklasična teorija naglašava posebno značaj štednje, investicija, rasta populacije i tehničko – tehnološkog progressa za sam ekonomski rast. Kao jedna od kritika za ovu teoriju navodi se činjenica da nije objašnjeno porijeklo tehničko – tehnološkog procesa, a to ograničenje dovelo je do razvoja teorije endogenog rasta. Neoklasična teorija ekonomskog rasta navodi da ekonomski rast u kratkom roku može biti podstaknut akumulacijom kapitala (povećanim investicijama, reinvestiranju profita itd.), ali zbog već navedene pretpostavke o opadajućim prinosima, stopa rasta će biti usporavana te će se ekonomija približavati ravnotežnom stanju. Kada je u pitanju dugi rok, prema neoklasičnoj teoriji, samo tehničko – tehnološki progres može dovesti do kontinuiranog ekonomskog rasta per capita, a osim navedenog, modeli u ovoj teoriji predviđaju konvergenciju, odnosno da bi siromašne zemlje, uz pretpostavku sličnih stopa štednje i tehnologije, trebale brže rasti i dostići bogatije zemlje

SOLOW – SWAN MODEL EKONOMSKOG RASTA

Kao što je prethodno rečeno u ovom radu, pravac povezanosti između ekonomskog rasta i direktnih stranih investicija nije jasno određen, odnosno literatura je po ovom pitanju neodređena. Autori Solow i Swan nezavisno, u svojim radovima su u ovom neoklasičnom modelu ekonomskog rasta detaljno pojasnili kako se ekonomski output povećava kroz vrijeme u zavisnosti od

ulaganja u kapital, radne snage i tehnološkog napretka, a cilj radova je bio da se pruži odgovor na pitanje šta uzrokuje ekonomski rast (Solow, 1956; Swan, 1956). Ovaj model je interesantan u kontekstu ovog istraživanja zbog činjenice da direktne strane investicije utiču na transfer tehnologije i kapitala, pa bi upravo ovaj model trebao biti početna tačka u kontekstu ekonomskog rasta (odnosno makroekonomskog koncepta). Važno je napomenuti da je rad autora Roberta Solowa objavljen nešto ranije od rada Trevora Swana. Uprkos činjenici da se u modernoj ekonomskoj literaturi model naziva Solow – Swan model, postoje određene razlike kada su u pitanju radovi koje su objavili ovi autori. Rad autora Trevora Swana uključuje detaljniju analizu tehničkog napretka u poređenju sa početnim modelom Roberta Solowa, koji te tehnički napredak tretirao posebno (Spencer & Dimand, 2010). Model posjeduje nekoliko pretpostavki:

kapital i radna snaga su jedini faktori u proizvodnji te su međusobno zamjenjivi (Spencer & Dimand, 2010),

tehnološki napredak se smatra egzogenim u Solow modelu, odnosno nije objašnjen unutar samog modela, ali je pretpostavka da se dešava konstantnom brzinom (Solow, 1956),

ekonomija će konvergirati na stacionarni put rasta gdje proizvodnja, kapital i potrošnja po stanovniku rastu konstantnom stopom;

prinosi na kapital se smanjuju, odnosno marginalni proizvod iz dodatne jedinice kapitala se smanjuje, što dovodi do konvergencije prema stabilnom stanju.

Funkcija proizvodnje prema Solow modelu izgleda ovako:

$$Y = F(K, L)$$

gdje je:

Y – ukupna proizvodnja (output);

K – kapital;

L – radna snaga.

Zbog činjenice da Solow model pretpostavlja da će biti konstantni prinosi na obim, može se zaključiti da

$$\lambda Y = F(\lambda K, \lambda L)$$

gdje je $\chi \geq 0$.

Ako je

$$\lambda = 1/L$$

onda funkciju proizvodnje možemo prikazati na sljedeći način:

$$\frac{Y}{L} = F\left(\frac{K}{L}, 1\right)$$

Ukoliko definišimo uslov da je $\frac{K}{L} = k$ te da je $\frac{Y}{L} = y$, onda možemo funkciju proizvodnje iskazati kao:

$$y = f(k)$$

U ovom slučaju je u pitanju proizvodna funkcija per capita (po stanovniku) gdje je y proizvodnja odnosno dohodak po stanovniku, a k predstavlja kapital per capita (po stanovniku). Zbog ovoga je k primarna varijabla u Solowom modelu. Autor je pretpostavio svojstva proizvodne funkcije da bi se osiguralo postojanje jedinstvene stabilne ravnoteže u svom modelu, te su sljedeći uslovi postavljeni kao Inada¹ uslovi:

$$y = f(k)$$

1. $f'(k) > 0$ za sva k ;
2. $f''(k) < 0$ za sva k ;
3. $\lim_{k \rightarrow 0} f'(k) = \infty$

¹ Inada uslovi se odnose na skup pretpostavki o proizvodnim funkcijama u kontekstu modela ekonomskog rasta, a nazvani su po japanskom ekonomisti Ken Ichi Inada. Ovi uslovi osiguravaju nesmetan rad i funkcionisanje neoklasičnog Solow – Swan modela rasta. Inada uslovi specificiraju svojstva koja proizvodna funkcija mora imati da bi privreda pokazala stabilan ravnotežni rast, gdje kapital po radniku i proizvodnja po radniku rastu po konstantnim stopama.

Sva navedena svojstva su zadovoljena Cobb – Douglas proizvodnom funkcijom (Solow, 1956). Da bismo predstavili koncept stabilnog stanja modela, potrebno je početi od toga da neto investicije možemo definisati kao dodatak kapitalu kroz određeno vrijeme. Prema tome možemo zaključiti da je:

$$\frac{dK}{dt} = \dot{K}$$

Drugačije rečeno, kapital po radniku u konceptu stabilnog stanja modela se ne mijenja kroz vrijeme:

$$\frac{dk}{dt} = 0$$

Ako je kapital po radniku $k = K/L$ onda možemo zaključiti da je:

$$\frac{dk}{dt} = sf(k) - (n + \delta)k$$

gdje je:

k – kapital po radniku;

s – stopa štednje;

$f(k)$ – proizvodnja po radniku;

n – stopa rasta stanovništva;

δ – stopa depresijacije kapitala.

Prema navedenom koncept stabilnog stanja nastaje kada je

$$sf(\dot{k}) = (n + \delta)\dot{k}$$

Jednostavnije rečeno, da bi se postiglo stabilno stanje modela potrebno je da investicije budu jednake potrebnim investicijama koje su potrebne za održavanje nivoa kapitala u tački u kojoj se nadoknađuje rast populacije i depresijacija kapitala.

Međutim, kao što je prethodno navedeno u pretpostavkama za Solow model, tehnološki napredak se smatra egzogenim u Solow modelu, te isti nije objašnjen unutar samog modela. Autor Swan je u svom radu uzeo u obzir da „neutralni“ tehnološki progres doprinosi rastu outputa po m postotnoj godišnjoj stopi pored doprinosa koji imaju

kapital i radna snaga“ (Swan, 1956), te uključivanjem tehnološkog progresa u Solow model, dobijemo sljedeći model:

$$Y(t) = A(t) \cdot K(t)^\alpha \cdot L(t)^{1-\alpha}$$

gdje je:

$Y(t)$ – ukupna proizvodnja (output) u vremenu t ;

$A(t)$ – tehnološki nivo;

$K(t)$ – fizički kapital;

$L(t)$ – radna snaga

α – udio kapitala u proizvodnji ($0 < \alpha < 1$);

Uvrštavanjem tehnološkog progresa u model

možemo zaključiti da je $k = \frac{K}{A \times L}$, odnosno da

$$\frac{dk}{dt} = sf(k) - (n + g + \delta)k$$

gdje je:

k – kapital po radniku;

s – stopa štednje;

$f(k)$ – proizvodnja po radniku;

n – stopa rasta stanovništva;

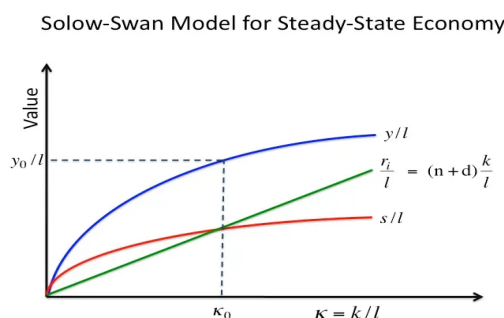
g – stopa tehničkog napretka;

δ – stopa depresijacije kapitala.

U tom slučaju koncept stabilnog stanja nastaje kada je

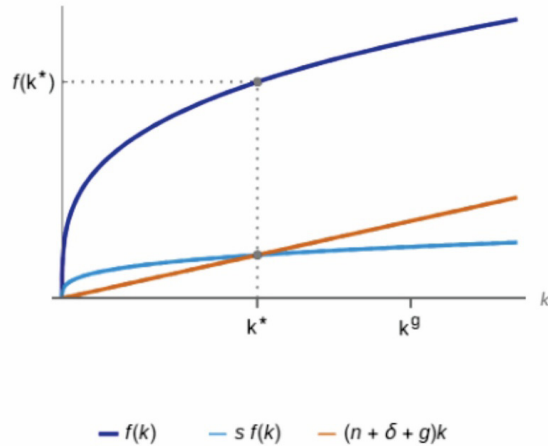
$$sf(k) = (n + g + \delta)k$$

Slika 2: Solow model ekonomskog rasta



Izvor: <https://i0.wp.com/www.adividedworld.com/wpcontent/uploads/2015/10/SolowSwan0.jpg?ssl=1>

Slika 3: Swanov model ekonomskog rasta



Izvor: <https://demonstrations.wolfram.com/SolowGrowthModel/>

TEORIJA ENDOGENOG RASTA

Teorija endogenog rasta, kao što joj i samo ime kaže, predstavlja teoriju koja se fokusira na interne faktore, odnosno da je ekonomski rast endogeni rezultat ekonomskog sistema, a ne sila koje djeluju na ekonomski sistem izvana (Romer, 1994). Rad autora Paula Romera je jedan od pionirskih radova kada je u pitanju ova teorija, a autor je u svom radu dao dvostrani osvrt na navedenu problematiku. Primarno empirijski, autor je pokušao dati odgovor na pitanje da li siromašne države imaju tendenciju da sustignu bogate, razvijene države, dok je sekundarni osvrt urađen teorijski te pokušava pojasniti koje su to modifikacije koje su potrebne da bi se stvorila teorija agregatnog rasta koja ekonomiju otkrića, inovacija i tehnološke promjene smatra ozbiljno.

Autor Matrizaeve Bahadyr u svom radu identifikuje pet glavnih faktora ekonomskog rasta koji će biti odlučujući u narednim decenijama: stanovništvo i ljudski kapital, kapital i tržišta kapitala, globalizacija i trgovina, tehnologija i inovacije te nove granice za rast produktivnosti (Matrizaeve, 2024). Endogena teorija ekonomskog rasta je suočena sa ograničenjima zbog promjena društveno – ekonomskog sistema, a njena evolucija zahtjeva ponovno promišljanje historijskih preduslova i retrospektivnih

karakteristika.

Jedan od ključnih aspekata endogene teorije rasta jeste činjenica da se tehnologija i inovacije smatraju primarnim pokretačima ekonomskog razvoja, što je i vidljivo kroz modernu historiju (GPS navigacija, lični računari i sl.). Međutim razvoj tehnologije i inovacija vodi do povećanog bogatstva, ali također i do društvenih problema poput nejednakosti, nezaposlenosti i degradacije prirode i prirodnih resursa (Zilibotti et al., 1999). Osim navedenog, teorija endogenog rasta ima veoma kompleksnu dinamiku koja uključuje višestruke ravnoteže kao i povećanu osjetljivost na pretpostavke, odnosno jedna od kritika ove teorije jeste i to što se modeli rasta u ovoj teoriji mogu značajno udaljiti od realnih ekonomskih procesa ili se mogu oslanjati na nerealne ili ekstremne pretpostavke (Fine, 2000). Endogena teorija rasta ima ograničenu empirijsku potvrdu uz ograničenu podršku zemalja OECD-a, azijskih zemalja i međudržavnog konteksta (Pack, 1994).

Kao što je prethodno rečeno, endogena teorija rasta ima fokus na internim faktorima poput inovacija, odabira ekonomske politike, akumulacije ljudskog kapitala i sl., odnosno ova teorija se ne oslanja samo na eksterni tehničko – tehnološki progres. Ova teorija naglašava ulogu državnog odlučivanja i postavki institucija kako bi se zadovoljio održivi razvoj.

Akumulacija ljudskog i fizičkog kapitala je u fokusu mnogih modela endogene teorije rasta, poput one autora Roberta Lukasa. U ovim modelima, za razliku od neoklasičnih i klasičnih modela, obrazovanje i izbor provođenja slobodnog vremena igraju ključnu ulogu u određivanju stope rasta, odnosno raspodjela vremena za proizvodnju, obrazovanje i način provođenja slobodnog vremena mogu dovesti do više stabilnih stanja ovog modela te različitih dugoročnih stopa rasta u zavisnosti od početnih parametara i vrijednosti (Benhabib & Perli, 1994).

Kada su u pitanju tehničko – tehnološke promjene, neki modeli navode da su tehničko – tehnološke promjene napredak

kroz inovacije, povećanjem broja ili kvaliteta proizvoda ili pozicijom gdje nove inovacije zamjenjuju stare tehnologije. Modeli endogenog rasta vođeni inovacijama mogu imati stalne stope rasta ili složeniju tranzicijsku dinamiku, posebno kada se uzme u obzir difuzija tehnologije između zemalja (Novales et al., 2009).

Više stabilnih stanja, koja su neminovna činjenica kod endogenih modela rasta, nagovještavaju da se mogu očekivati i da postoje različiti putevi rasta za identičan skup parametara, te se zbog toga može pojaviti neodređenost, pa čak i dinamika haosa naročito kada su prisutni vanjski efekti ili određena područja parametara (Bella et al., 2017). Neki putevi rasta mogu pokazati da neće doći do konvergencije u stabilno stanje (dinamika haosa) te da se pojavljuju složene i nepredvidive fluktuacije u samoj proizvodnji i stopama rasta. Navedeno se naročito odnosi na modele sa specifičnim konfiguracijama parametara, pozitivnim eksternalijama i preklapajućim generacijama. Dakle male razlike na startu mogu dovesti do veoma različitih ishoda rasta. Za razliku od klasičnog Domar-ovog modela koji ima eksponencijalni rast (a isti će biti predstavljen kasnije u ovom radu), kod endogenih modela rasta su mogući čak i super eksponencijalne stope rasta outputa po stanovniku u nekim slučajevima (Raut & Srinivasan, 1994).

Neka empirijska istraživanja potvrđuju da javno i privatno investiranje u istraživanje i razvoj značajno poboljšava tehničko – tehnološki progres, a tim i rast, sa snažnim efektima preliivanja (eng. spillover effects) iz javnog u privatno istraživanje, a osim navedenog, međusobna interakcija javnih i privatnih istraživača značajno oblikuje proces rasta znanja (Ziesemer, 2024).

ROMER-OV MODEL ENDOGENOG EKONOMSKOG RASTA

Autor Paul Romer je objavio članak pod nazivom „Povećanje prinosa i dugoročan rast“ (eng. Increasing Returns and Long-

Run Growth) 1986. godine. U tom članku autor je specificirao model rasta u dugom roku u kojem se znanje smatra inputom u proizvodnji koja ima rastuću graničnu produktivnost (Romer, 1986). Cjelokupna ideja modela jeste da znanje (ili tehnologija) može imati eksterne efekte i da ga kompanije u potpunosti ne internalizuju. Pretpostavke ovog modela su:

- da se ekonomija sastoji od identičnih kompanija;
- da postoje dva inputa – fizički kapital (K) i znanje (A);
- da se znanje akumulira sa kapitalom, odnosno da više ulaganja vodi ka više znanja.

Proizvodna funkcija pojedinačne kompanije se matematički može predstaviti kao

$$Y_i = AK_i^\alpha, \quad 0 < \alpha < 1$$

gdje je:

Y_i – proizvodnja kompanije;

K_i – kapital kompanije;

A – ukupni nivo znanja, koji je zajednički za sve kompanije;

α – prinos fizičkom kapitalu.

Znanje A se matematički može predstaviti kao:

$$A = K^\beta, \quad 0 < \beta < 1$$

gdje je:

β – prinos znanja eksternalija.

Znanje se može akumulirati sa ukupnim kapitalom u ekonomiji, ne samo sa vlastitim, nego kao i eksternim.

Ako uzmemo u obzir da je iz obrasca (24) izražena proizvodna funkcija pojedinačne kompanije, onda se sljedećim matematičkim obrascem može iskazati agregatna proizvodna funkcija u Romer-ovom modelu:

$$Y_i = AK^\alpha = K^\beta K^\alpha = K^{\alpha+\beta}$$

Ukoliko uzmemo u obzir da α i β mogu imati uvijek imati samo apsolutni zbir 1 ($\alpha + \beta = 1$), onda agregatna proizvodna funkcija ima konstantan prinos na obim, što dalje

omogućava endogen rast.

Kada je u pitanju akumulacija kapitala, ista se može predstaviti matematički:

$$\frac{dK}{dt} = sY - \delta K$$

gdje je:

s – stopa štednje;

δ – stopa amortizacije.

Zbog činjenice da je obrazac (26), može se dobiti sljedeće:

$$\frac{1}{K} \times \frac{dK}{dt} = sK^{\alpha+\beta-1} - \delta$$

Ako je $1 \alpha + \beta = 1$, onda slijedi:

$$\frac{1}{K} \times \frac{dK}{dt} = s - \delta = g \Rightarrow K(t) = K_0 e^{(s-\delta) \times t}$$

Prema navedenom, možemo zaključiti da proizvodnja i kapital rastu konstantnom stopom, odnosno $g = s - \delta$, odnosno može se konstatovati da je zbog eksternalija znanja rast endogeni fenomen.

Međutim Romer je konstruisao i drugi model u svom radu iz 1990. godine, a ključna ideja tog rada jeste da istraživanje i razvoj, iz kojeg proizilaze, odnosno generišu se nove ideje koje su ne-rivalne i djelomično isključive, doprinosi tehnološkom napretku (Romer, 1990). Prema Romer-ovom drugom modelu, ekonomija se može podijeliti u tri sektora: finalna dobra, intermedijarni sektor i sektor za istraživanje i razvoj. Finalna dobra koriste intermedijarne inpute, dok intermedijarni sektor koristi patente za proizvodnju inputa. Sektor za istraživanje i razvoj proizvodi nove ideje. Kada u obzir uzmemo navedeno, proizvodna funkcija prema drugom Romer-ovom modelu se matematički može predstaviti ovako:

$$Y = L_Y^{1-\alpha} \int_0^A x_j^\alpha dj, \quad 0 < \alpha < 1$$

gdje je:

L_Y – rad u sektoru finalnih dobara;

x_j – količina inputa j;

A – broj različitih tipova inputa (tehnologija).

Kada uzmemo u obzir da broj novih ideja (patenata i sl.) zavisi od

$$\frac{dA}{dt} = \delta L_A A$$

gdje je:

L_A – rad u sektoru za istraživanje i razvoj;

δ – produktivnost istraživača,

onda u tom slučaju možemo zaključiti da rast zavisi i od A , odnosno da se ideje akumuliraju eksponencijalno. Međutim, rad možemo smatrati konačnim, odnosno da ukupan rad predstavlja broj radnika koji rade, a oni se mogu podijeliti u dva navedena sektora, odnosno

$$L = L_Y + L_A$$

gdje je:

L_Y – rad u proizvodnji;

L_A – rad u sektoru za istraživanje i razvoj.

U ravnoteži modela, L_A predstavlja konstantan udio radne snage, odnosno

$$L_A = \phi L, \quad 0 < \phi < 1$$

Stopa rasta znanja, a uporedo s tim i proizvodnje može se predstaviti

$$g_A = \frac{\dot{A}}{A} = \delta L_A = \delta \phi L \Rightarrow g_Y = g_A$$

Prema navedenom, možemo zaključiti da je porast proizvodnje direktno proporcionalan broju istraživača koji rade u sektoru za istraživanje i razvoj te postojećem znanju. U tabeli 1, predstavljene su osnovne osobine, odnosno razlike između ova dva Romer-ova modela. Također, važno je napomenuti da postoje i drugi modeli endogenog rasta poput Lucas-ovog modela iz 1988., zatim Uzawa – Lucas-ovog modela iz 1991., Aghion – Howitt modela iz 1992., Rebel-ovog modela iz 1991., godine, međutim u nastavku rada će biti obrazložen Barro-Xavier-Sala-Martin model (skr. BXSM model), koji se naziva i model javnih ulaganja, zbog činjenice da je poimanje ovog modela najviše primjenjivo na zemlje Zapadnog Balkana zbog činjenice da su to većinom zemlje u tranziciji (koje su bile siromašne zemlje nakon raspada bivše Jugoslavije), te njihova ekonomska politika ima dosta uticaja na fiskalni sistem, a koji je opet u direktnoj vezi sa BXSM modelom, a osim toga, navedeni model se može koristiti za analizu učinkovitosti regionalnih politika usmjerenih na promovisanje uravnoteženog regionalnog razvoja i smanjenje nejednakosti.

Tabela 1: Uporedni prikaz Romer-ovih modela

Aspekt	Romer (1986)	Romer (1990)
Tip modela	Eksternalije znanja	Istraživanje i razvoj
Glavni pogon rasta	Kapital i znanje (K i A)	Broj ideja (A) u sektoru za istraživanje i razvoj
Znanje	Zajednički input, eksterni efekat	Eksplícitno proizvodnja novih ideja
Stopa rasta	$g = s - \delta$ (ako je $\alpha + \beta = 1$)	$g_A = \delta \phi L$
Politika koja pomaže rast	Stimulacije za akumulaciju znanja	Ulaganje u sektor istraživanja i razvoja, obrazovanje, patente

Izvor: Autor rada

BARRO-XAVIER-SALA-I-MARTIN MODEL ENDOGENOG EKONOMSKOG RASTA

Barro-Xavier-Sala-i-Martin model (BXSM

model) je početni okvir u proučavanju ekonomskog rasta i regionalne konvergencije. Ovaj model u stvarnosti nadograđno Solow-og modela rasta sa fokusom na to kako ekonomije ili regije s različitim početnim

nivoima dohotka imaju tendenciju da konvergiraju ili divergiraju tokom vremena. Ovaj model je postavljen tako da je moguće iskazati da će siromašniji regioni ili zemlje rasti brže od bogatih pod uslovom da imaju slične strukturne karakteristike (rast stanovništva, stope štednje, tehnologija), što će dovesti do smanjenja prihoda tokom vremena. Navedeno se često testira uz pomoć regresije poprečnog presjeka, poznatije kao „Barro regresije“ (Kawagoe, 1999). BXSM model se veoma koristio prilikom empirijskih analiza regionalne konvergencije u različitim kontekstima uključujući Japan, Latinsku Ameriku, Kinu i južnu Evropu. Empirijska istraživanja najčešće koriste panel podatke i jednačine rasta za procjenu brzine konvergencije i uticaja različitih faktora, poput turizma, ili indikatora ekonomije zasnovane na znanju, na regionalni rast. Kao što je prethodno rečeno, ovaj model koristi regresijsku analizu da bi se testirala konvergencija odnosno da bi se ispitalo da li regioni sa nižim početnim nivoima prihoda imaju veće naknadne stope rasta. BXSM model predstavlja proširenu verziju tzv. RCK modela² (eng. Ramsey-Cass-Koopa) sa dodatkom ulaganja u ljudski kapital i javne politike. Osnovna struktura modela koristi AK tip proizvodne funkcije (A – rad i K – kapital), s tim da su modelu dodane varijable javne potrošnje ili ljudskog kapitala, što se matematički može predstaviti kao:

$$Y(t) = AK(t)^{\alpha} H(t)^{1-\alpha}, \quad 0 < \alpha < 1$$

gdje je:

Y(t) – proizvodnja u vremenu t;

K(t) – fizički kapital;

H(t) – ljudski kapital (obrazovanje, znanje);

A – tehnološki parametar (konstanta).

Fizički kapital, odnosno uslovi akumulacije fizičkog kapitala se mogu predstaviti obrascem:

$$\dot{K}(t) = Y(t) - C(t) - \delta K(t)$$

gdje je:

C(t) – potrošnja u vremenu t;

δ – stopa amortizacije.

Ljudski kapital (obrazovanje, znanje) se može predstaviti obrascem:

$$\dot{H}(t) = \eta H(t) u(t)$$

gdje je:

η – produktivnost obrazovanja;

u(t) – udjel vremena koje individua ulaže u obrazovanje;

H(t) – ljudski kapital

Prema Ramsijevom pristupu² domaćinstvo maksimizira intertemporalnu funkciju korisnosti prema obrascu:

$$\max_{C(t)} \int_0^{\infty} \frac{C(t)^{1-\theta} - 1}{1-\theta} \times e^{-\rho t} dt$$

gdje su:

θ – koeficijent relativne averzije prema riziku;

ρ – subjektivna stopa diskontovanja.

Optimalnu potrošnju možemo prikazati eulerovom jednačinom kako slijedi:

$$\frac{\dot{C}}{C} = \frac{1}{\theta} \left(\alpha \frac{Y}{K} - \rho - \delta \right)$$

Obrazac (39) opisuje optimalnu stopu rasta potrošnje, što zapravo predstavlja i stopu rasta kapitala u ravnotežnoj putanji, dok se ravnotežno stanje može predstaviti obrascem:

$$g = \frac{1}{\theta} (\alpha A - \rho - \delta)$$

Ako je zadovoljen uslov da je $\alpha A > \rho + \delta$, onda je dugoročni rast pozitivan. BXSM model je veoma poznat po istraživanju β konvergencije, odnosno ideji da siromašnije zemlje rastu brže, ceteris paribus. Model predviđa uslovnu konvergenciju, odnosno da države konvergiraju prema vlastitim ravnotežnim putanjama, dok brzina konvergencije zavisi od parametara poput

² RCK model predstavlja dinamičku optimizaciju Solow – Swan modela, gdje domaćinstva vrše maksimizaciju korisnosti kroz međuvremensku potrošnju. Model predstavlja integraciju mikroekonomske osnove u makroekonomsku teoriju rasta te se koristi za proučavanje ponašanja potrošnje, štednje i akumulacije kapitala tokom određenog vremena.

stope štednje, javne potrošnje, ulaganja u ljudski kapital i sl.

KLASIČNA TEORIJA EKONOMSKOG RASTA

Jedan od najpoznatijih ekonomista svih vremena britanac Džon Majnard Kejns (eng. John Maynard Keynes) smatra se osnivačem kejnzijanske ekonomije odnosno kejnzijanske ekonomske misli. Prema Kejnsu, državne vlade trebaju biti jedan od ključnih učesnika u ekonomskom procesu svojih zemalja, odnosno da se teorija odriješenih ruku (fr. laissez faire) prestane upotrebljavati koja je do tada bila u upotrebi (Keynes, 1926). Kejnzijanska ekonomska teorija se može smatrati nastavkom ekonomske misli Adama Smita (eng. Adam Smith). Osnovni princip Kejnzijanske ekonomije jeste da je potražnja vladajuća sila koja ekonomiju pokreće naprijed. Smatramo da je potražnja sila koja je pogonjena potrošnjom, investicijama i državnom potrošnjom uz naravno državnu vlast koja je tu da bude regulirajući faktor. Ekonomski rast prema Kejnsu se matematički može predstaviti kao

$$Y = C + I + G + X$$

gdje je:

Y – ekonomski rast;

C – potrošnja;

I – investicije;

X – vanjskotrgovinski bilans;

Zbog činjenice da se teorijski koncept ekonomskog rasta prema Kejnsu zasniva na činjenici da je potražnja, odnosno potrošnja, ključni aspekt ekonomskog rasta, postavlja se pitanje šta se dešava sa ekonomskim rastom ukoliko nacionalna ekonomija dospije u recesiju? Recesijom se potražnja odnosno potrošnja smanjuje, te je u tom slučaju, prema Kejnsovoj teoriji, potrebna državna intervencija u smislu promjene monetarne ili fiskalne politike, da bi se ponovno stimulisala potrošnja, odnosno potražnja. Osim navedenog, potrebno je

državnom potrošnjom stimulisati dohodak, koji dalje povećava potražnju i potrošnju itd. Neke od mjera monetarne politike mogu biti smanjivanje kamatnih stopa, što će dovesti do povećanja investicija i potrošnje generalno, dok se mjere fiskalne politike većinom odnose na smanjivanje poreznih stopa, da bi se opet stimulisala potrošnja i investicije. U ekonomskoj teoriji kritike ove teorije se većinom zasnivaju na činjenici da teorija zanemaruje faktore u dugom roku koji su na strani ponude poput tehnološkog razvoja, rasta produktivnosti i sl.

HEROD – DOMAR MODEL EKONOMSKOG RASTA

Važno je istaknuti da Kejns nije kreirao model, odnosno nije kreirao teoriju rasta u užem smislu, međutim njegove kolege Roj Herod (eng. Roy Harrod) i Evsi Domar (eng. Evsey Domar) jesu. Herod – Domar model pojašnjava da ekonomski rast zavisi direktno od nivoa štednje i efikasnosti kojom se kapital koristi (inkrementalni odnos kapitala i proizvodnje – ICOR), odnosno da veće uštede dovode do većeg nivoa investicija koje za posljedicu imaju veću stopu rasta, ako se efikasno pretvore u proizvodnju. Ovaj model ekonomskog rasta navodi važnost štednje i investicija kao ključnih determinanti rasta. Važno je naglasiti da model koristi dvostruki karakter investicija:

- stvaranje prihoda odnosno efekat potražnje;
- povećava proizvodni kapacitet privrede, odnosno povećavajući njen kapital pravi se „efekat ponude“ investicija;

Glavne pretpostavke Herod – Dumar modela su:

- da već postoji nivo prihoda koji zadovoljava punu zaposlenost;
- ne postoje državne intervencije;
- da je model zasnovan na pretpostavci zatvorene ekonomije;
- da nema kašnjenja u prilagođavanju varijabli;
- da su prosječna sklonost ka

štednji i granična sklonost ka štednji jednake, odnosno $S/Y = \Delta S / \Delta Y$;

- sklonost štednji i inkrementalni odnos kapitala i proizvodnje (ICOR) su konstantni;
- da su prihodi, investicije i štednja definisani u neto smislu i zbog toga se smatra da nisu podložni amortizaciji;
- štednja i investicije su jednaki u ex-ante i ex-post smislu.

Herod-ov dio modela se donekle razlikuje od Domar-ovog dijela modela, te će u nastavku biti predstavljen Herod-ov model koji se zasniva na tri različite stope rasta:

- stvarna stopa rasta;
- zagarantovana stopa rasta;
- prirodna stopa rasta.

Stvarna stopa rasta se matematički može predstaviti kao omjer promjene dohotka i ukupnog dohotka odnosno

$$G = \frac{\Delta Y}{Y}$$

Stvarna stopa rasta se može determinisati pomoću:

- omjera štednja – dohodak (s) poznatijeg kao prosječna sklonost ka štednji (APS od eng. Average Propensity to Save) koja se iskazuje kao

$$s = \frac{S}{Y}$$

- omjera kapital – output (C) koja se iskazuje kao

$$C = \frac{\Delta K}{\Delta Y}$$

gdje ΔK predstavlja promjenu osnovnog kapitala, odnosno investicije (I);

Odnos između stvarne stope rasta i njenih determinanti se može iskazati kao:

$$G \times C = s$$

Zbog činjenice da je

$$G = \frac{\Delta Y}{Y}$$

$$C = \frac{\Delta K}{\Delta Y} = \frac{I}{\Delta Y} \quad [\because \Delta K = I]$$

te zbog obrasca broj (26), zamjenom vrijednosti za G i C u jednačini (28) dobijamo

$$\frac{\Delta Y}{Y} \times \frac{I}{\Delta Y} = \frac{S}{Y}$$

$$\frac{I}{Y} = \frac{S}{Y}$$

$$I = S$$

Ovako izvedena jednačina u stvarnosti objašnjava uslov za postizanje stabilnog ekonomskog rasta, odnosno da ex-post (stvarna ili ostvarena) ušteda mora biti jedna ex-post investiciji.

Zagarantovana stopa rasta, odnosno stopa rasta punog kapaciteta odnosi se na stopu rasta ekonomije kada ista radi punim kapacitetom, odnosno zagarantovana stopa rasta se može predstaviti kao stopa rasta prihoda potrebna za potpuno korištenje rastuće zalihe kapitala. Zagarantovana stopa rasta je determinisana omjerom kapital – output kao i omjerom štednja – dohodak te se njihova veza iskazuje kao:

$$G_Z \times C_R = s$$

$$G_Z = \frac{s}{C_R}$$

gdje je:

C_R – predstavlja potrebni omjer kapital – output da bi se održavao zagarantovani rast; s – predstavlja omjer štednja – dohodak.

Obrazac $Y = C + I + G + X$ odražava činjenicu da ukoliko se želi održati stalna odnosno zagarantovana stopa rasta u punom kapacitetu, prihod mora rasti po stopi s/CR godišnje.

Prirodna stopa rasta drugačije poznata i kao potencijalna stopa rasta ili stopa rasta pune zaposlenosti je stopa rasta koja je potrebna za održavanje pune zaposlenosti. Prirodna stopa rasta koju Herod smatra

„optimalnim blagostanjem“ je maksimalna stopa rasta koju privreda može postići sa svim raspoloživim resursima (granica proizvodnih mogućnosti). Prirodna stopa rasta je određena i prirodnim uslovima poput radne snage, prirodnih resursa, kapitalnom opremom, tehničko – tehnološkim znanjem i sl. U Herod-ovom modelu, prirodna stopa rasta se može izraziti kao

$$G_N \times C_R = \text{ili} \neq s$$

Prema Herod-ovom modelu, ekonomija može postići stabilan rast kada postoji jednakost između G i G_Z , te u isto vrijeme između C i C_R . Ovaj uslov se može izraziti kao:

$$G = G_Z \quad \text{i} \quad C = C_R$$

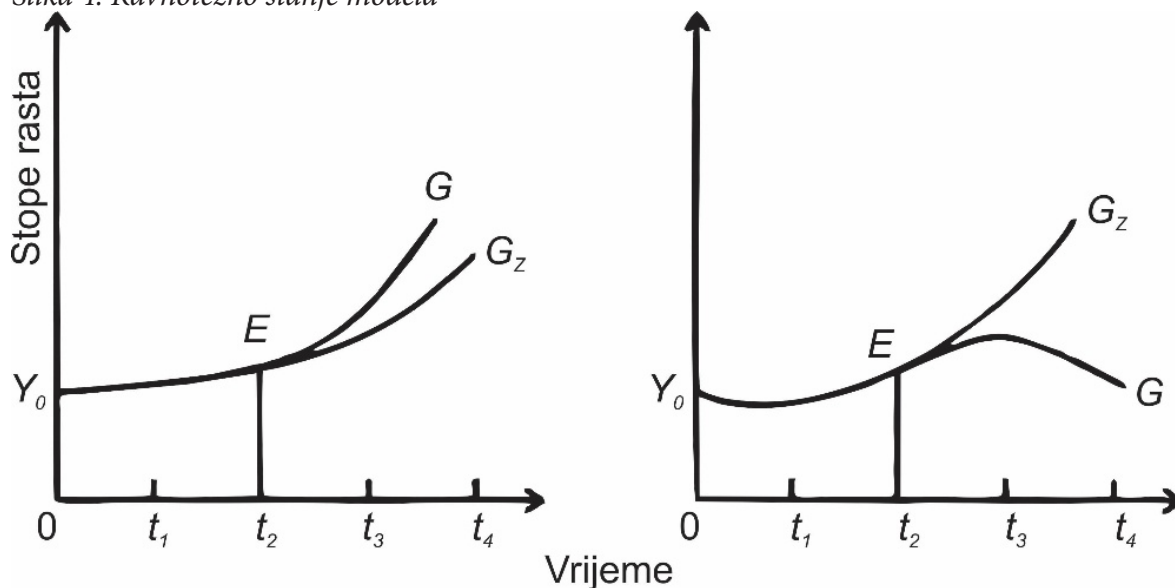
Herod navodi da će blago odstupanje G od G_Z odvesti ekonomiju dalje i dalje od staze rasta u stabilnom stanju. Dakle, ravnoteža postoji i nalazi se između G i G_Z . Prema navedenom

moгу se razmotriti dvije situacije kada stanje ravnoteže nije zadovoljeno, odnosno

- (i) ako je $G > G_Z$ (ii) ako je $G < G_Z$
 onda je $C < C_R$ onda je $C > C_R$

Prva situacija nagovještava da će se ekonomija naći u inflaciji, ukoliko dođe do takve situacije, zbog činjenice da će stopa rasta prihoda bit veća od stope rasta outputa, te bi samim tim potražnja za output-ima značajno premašila ponudu. Druga situacija nagovještava da se ekonomija naći u stagnaciji jer stvarni dohodak raste mnogo sporije nego što to zahtjeva proizvodni kapacitet privrede, što vodi do viška kapitalnih dobara ($C > C_R$). Važno je napomenuti da se jednom poremećena ravnoteža ne može samostalno povratiti. Zbog navedenog, potrebna je kvalitetna ekonomska politika da bi se G_Z i G održali u ravnoteži. Zbog toga je Herod uveo i treći koncept, a to je prirodna stopa rasta.

Slika 4: Ravnotežno stanje modela



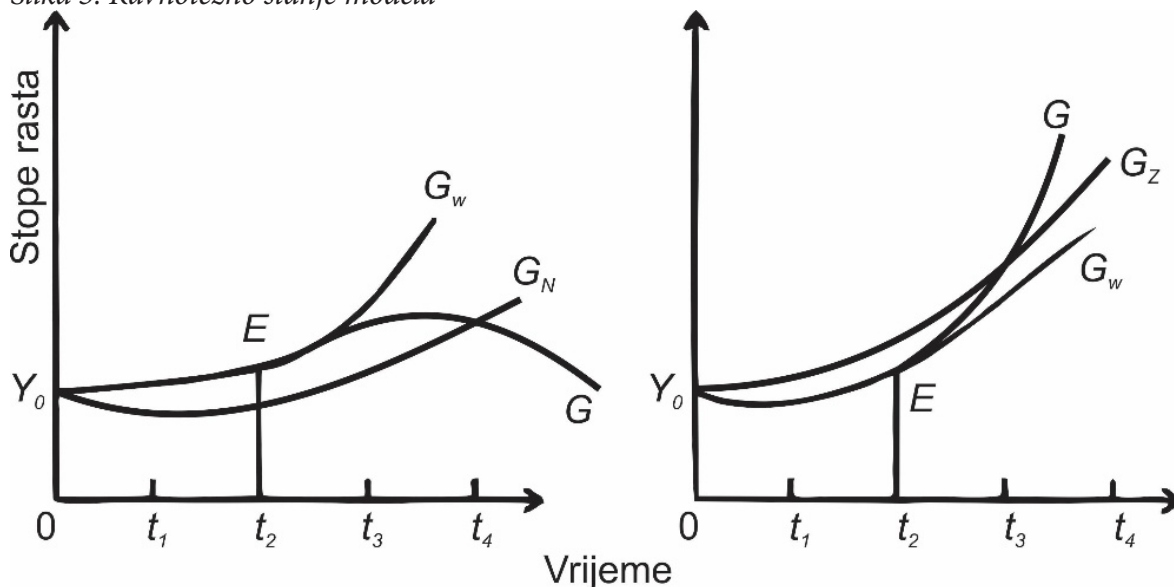
Izvor: Autora rada

Da bi se postigao ravnotežni rast pune zaposlenosti, ekonomija mora zadovoljiti sljedeći uslov:

$$G_N = G_Z = G$$

Međutim, ovo predstavlja veoma delikatno ravnotežno stanje. Ukoliko postoji bilo kakvo odstupanje između prirode, zagarantovane i stvarne stope rasta, pojaviti će se stagnacija ili inflacija, što može biti predstavljeno sljedećim grafikonom.

Slika 5: Ravnotežno stanje modela



Izvor: Autora rada

Kritike za Herod-ov model se odnose na činjenicu da pretpostavlja konstantan ICOR (inkrementalni odnos kapitala i proizvodnje), a poznata je činjenica da tehnološki napredak povećava produktivnost. Druga kritika koju ovaj model ima jeste zanemarivanje rada i tehnologije, odnosno da ne objašnjava ulogu obrazovanja i/ili inovacija, te kao treća kritika se može iskazati činjenica da je ravnotežno stanje veoma delikatan (osjetljivo), odnosno da mala devijacija vodi u recesiju ili ekspanziju.

Za razliku od Herod-ovog modela, Domar-ov model je iskazan kako sa strane potražnje tako i sa strane ponude, odnosno na osnovi dvostrukom modela ulaganja te pruža rješenje za stabilan rast. Ovaj model ima nekoliko početnih pretpostavki, a to su:

da je odnos kapital – output fiksiran, odnosno

$$\sigma = \frac{1}{v}$$

gdje je:

σ – granični proizvod kapitala;

v – kapitalni koeficijent;

Proizvodnja, odnosno output, se može predstaviti kao:

$$Y = \sigma \times K$$

investicije povećavaju kapital, odnosno

$$\frac{dK}{dt} = I$$

Promjenu proizvodnog kapaciteta možemo predstaviti kao:

$$\frac{dY^s}{dt} = \sigma \times I$$

potražnja zavisi od investicija kroz multiplikator

$$Y^d = \frac{I}{\alpha}$$

gdje je α – granična sklonost ka štednji (MPS) ravnotežno stanje se predstavlja obrascem:

$$Y^d = Y^s$$

Prema navedenom, možemo konstatovati da obrazac (40) možemo iskazati kao

$$\frac{I}{\alpha} = Y^s$$

Ukoliko deriviramo obe strane po vremenu (t) dobijemo:

$$\frac{1}{\alpha} \frac{dI}{dt} = \frac{dY^s}{dt} = \sigma I$$

te iz obrasca (41) dobijemo

$$\frac{dI}{dt} = \alpha \sigma I$$

Rješenje diferencijalne jednačine $Y = \sigma \times K$

je kako slijedi:

$$I(t) = I_0 e^{\alpha \sigma t}$$

gdje je:

I_0 – početne investicije;

$\alpha \sigma$ – ravnotežna stopa rasta;

Zbog činjenice da je output raste istom stopom, iz obrasca (42) možemo zaključiti:

$$Y(t) = \frac{I_0}{\alpha} e^{\alpha \sigma t}$$

Stopa rasta g se može predstaviti kao:

$$g = \frac{dY/dt}{Y} = \alpha \sigma$$

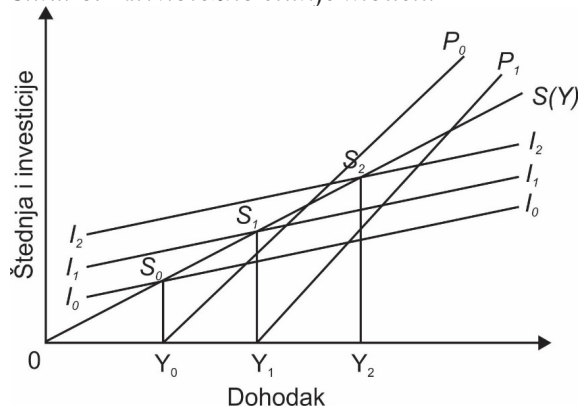
$$g = \alpha \sigma$$

Grafički, Domar-ov model se može predstaviti kako je prikazano na slici 6.

Domar-ov model ima kritike kada je u pitanju tehnološki napredak, jer isti zanemaruje, a koji predstavlja značajan faktor za ekonomski rast, te činjenicu da ne objašnjava uticaj rasta populacije ili

produktivnost rada na ekonomski rast. Osim navedenog, zbog činjenice iz obrasca (45), možemo vidjeti da je eksponencijalni rast investicija veoma teško ostvariv. U tabeli 2., prikazana je uporedba Herod-ovog i Domar-ovog modela. U tabeli 3. prikazan je uporedni prikaz osnovnih karakteristika Herod – Domar-ovog modela i Solow-og modela ekonomskog rasta.

Slika 6: Ravnotežno stanje modela



Izvor: Autora rada

Tabela 2: Uporedni prikaz Herod-ovog i Domar-ovog modela

Aspekt	Herod	Domar
Fokus	Stabilnost rasta	Investicije (štednja) kao ponuda/potražnja
Ključna formula	$G_Z = \frac{s}{C_R}$	$g = \alpha \sigma$
Dinamika	Delikatno ravnotežno stanje	Eksponencijalni rast

Izvor: Autor rada

Tabela 3: Uporedni prikaz Herod-ovog i Domar-ovog modela

Aspekt	Herod-Domar model	Solow - Swan model
Fokus	Kratkoročni rast kroz akumulaciju kapitala	Dugoročni rast kroz razvoj tehnologije i produktivnosti
Ključna formula	$G_Z = \frac{s}{C_R}$	$sf(\dot{k}) = (n + g + \delta)\dot{k}$
Ključna pretpostavka	Fiksni odnos kapital - output	Varijabilni odnos kapital - output (funkcija proizvodnje)
Uloga štednje	Štednja direktno određuje stopu rasta	Štednja utiče kratkoročno na rast, dok dugoročna stopa rasta zavisi od tehnologije
Tehnološki napredak	Egzogen (nije objašnjen modelom)	Egzogen u Solow-om modelu, ali endogen u Swan modelu

Konvergencija	Ne postoji, model ima delikatno ravnotežno stanje	Zemlje konvergiraju ka stabilnom, ravnotežnom stanju
Primjena	Razvojne ekonomije	Analiza dugoročnog rasta i uticaja tehnologije
Političke implikacije	Akumulacija kapitala i štednja kao ključni aspekti za rast	Razvoj tehnologije i obrazovanje ključni aspekti dugoročni rast
Kritike	Zanemarivanje tehnološkog napretka i fleksibilnosti kapitala	Pretpostavlja egzogeni tehnološki napredak, ali ga ne objašnjava

Izvor: Autor rada

DUALNI MODEL TRŽIŠTA RADA

Dualni model tržišta rada je uspostavio ekonomista Vilijam Artur Luis (eng. William Arthur Lewis) u svom članku pod nazivom „Ekonomska razvoj sa neograničenom ponudom radne snage“ (eng. Economic Development with Unlimited Supplies of Labour). Ovaj model opisuje sistem u kojem je radna snaga podjeljena na dva (dualni) sektora, prvi odnosno primarni sektor je stabilni sektor sa dobro plaćenim poslovima te drugi, odnosno sektundarni sektor, sa nestabilnim pozicijama i nisko plaćenim poslovima (Hudson, 2007). Ovaj model se ne može svrstati niti u klasične, kao niti u neoklasične modele, ali sadrži određene elemente oba pravca. Autor naglašava da zadatak nije zamjena teorija, nego razrada drugačijeg okvira za one zemlje koje se ne uklapaju niti u neoklasične niti klasične pretpostavke (Lewis, 1954).

Postoji nekoliko ključnih karakteristika ovog modela. Jedna od njih je segmentacija (što je prethodno pomenuto), druga je ograničena pokretljivost, odnosno kretanje ili pomjeranje sa sekundarnog sektora na primarni je vrlo često ograničeno. Postoje mehanizmi čekaanja odnosno strukturalne barijere koje sprečavaju mnoge radnike da pristupe boljim pozicijama (Sakamoto & Chen, 1991). Osim navedenog, koegzistencija ugovora o radi i ugovora o djelu (odnosno ugovora o privremenim i povremenim poslovima) vrlo često dovodi do toga da privremeni poslovni istiskuju stalne poslove te ne dovode do

ukupnog povećanja zaposlenja (Tejada, 2017).

Neka istraživanja navode da poslodavci plaćaju plate iznad tržišnih vrijednosti, kako bi motivisali radnike, što opet dovodi do nedobrovoljne nezaposlenosti i permanentnog dualizma (Bulow, 1985). Dualna tržišta rada se vrlo često modeliraju korištenjem okvira za pretraživanje i uparivanje, gdje dostupnost privremenih i povremenih poslova u odnosu na stalne ugovore, kao i troškovi otpuštanja radnika, utiču na tokove poslovanja i finansijsko blagostanje (Albrecht & Vroman, 1992) (Tejada, 2017). Osim navedenog, i podjela rizika je bitan faktor u ovom modelu, odnosno trajni ugovori pružaju određeno osiguranje za poklapanje visokog kvaliteta na relaciji poslodavac – zaposlenik, dok ugovori o privremenim i povremenim poslovima nude određenu vrstu fleksibilnosti, ali sa znatno manje sigurnosti (Tejada, 2017).

Kada govorimo o segmentaciji tržišta rada prema navedenom primarnom i sekundarnom sektoru, primarnim sektorom se najčešće smatra tradicionalni sektor, odnosno sektor ekstrativnih djelatnosti poput poljoprivrede, stočarstva i sl., gdje je produktivnost najčešće veoma niska (kao i plaće) i teži ka konstatnoj vrijednosti. Sekundarni, odnosno moderni sektor, se smatra kapitalističkom industrijskom proizvodnjom, gdje je produktivnost visoka i rastuća, a plaće su više nego u primarnom sektoru, da bi se privukla radna snaga. Investicije u ovom sektoru vode do povećanja zaposlenosti i kapitala.

Ideja mehanizma ovog modela jeste da moderni (sekundarni) sektor radnicima nudi veću plaću nego što to imaju u ruralnom (primarnom) sektoru. Radnici iz primarnog sektora prelaze da rade u sekundarni sektor, napuštaju ruralna područja i sele se u gradove. Zbog činjenice da u samom početku postoji višak radne snage u primarnom sektoru, u početku se prelazak radne snage u sekundarni sektor ne odražava na poljoprivrednu proizvodnju, međutim kako vrijeme protiče, postaje evidentan manjak radne snage u primarnom sektoru. Vlasnici industrija vrše reinvestiranje profita, što za posljedicu ima rast kapitala, a što opet za posljedicu ima više zapošljavanja, tako da je rast modernog, sekundarnog sektora, zahvaljujući rastu profita, a ne zahvaljujući porastu plaća. Prelomna tačka u ovom modelu jeste tačka u kojoj višak radne snage iz primarnog sektora biva iscrpljen. Daljne povećanje radne snage u sekundarnom sektoru dovodi do smanjanja agrarne proizvodnje, te za posljedicu cijene hrane počinju rasti. Zbog navedenog, plaće u sekundarnom sektoru počinju rasti (ponuda radne snage više nije elastična), te u tom trenutku model gubi dualnost, odnosno ekonomija prelazi u novu fazu razvoja.

Matematički se navedeno može obrazložiti na sljedeći način. Ukoliko pretpostavimo da Cobb – Douglas funkcija izgleda

$$Y_M = AK^\alpha L_M^{1-\alpha}, \quad 0 < \alpha < 1$$

gdje je:

Y_M – proizvodnja u modernom sektoru;

K – kapital;

L_M – broj radnika u modernom sektoru;

A – tehnološki parametar;

α – udio kapitala u proizvodnji;

u tom slučaju, granični proizvod rada u modernom sektoru je

$$MPL_M = \frac{\partial Y_M}{\partial L_M} = A \times (1 - \alpha) K^\alpha L_M^{-\alpha}$$

Kao što je prethodno rečeno, radnici će iz primarnog sektora prelaziti u sekundarni sektor po uslovom da je $w_M > w_T$, odnosno

da je plaća u sekundarnom sektoru veća od plaće u primarnom sektoru. Zbog toga, vlasnici kapitala nude fiskne plaće koje su veće od onih u ruralnom sektoru, odnosno

$$w_M = (1 + \lambda)w_T, \quad \lambda > 0$$

gdje je:

λ – premija na plaće primarnog u odnosu na sekundarni sektor.

Profit industrijalaca u modernom sektoru se izračunava po obrascu:

$$\Pi = Y_M - w_M \times L_M$$

Vrši se akumulacija kapitala kroz reinvestiranje, pa matematički obrazac izgleda ovako:

$$\frac{dK}{dt} = s \times \Pi = s \times (Y_M - w_M \times L_M)$$

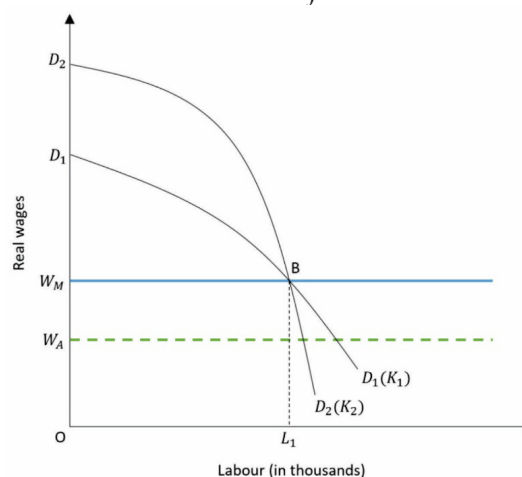
gdje je:

s – stopa štednje industrijalaca;

Prema navedenom, može se formirati konačni obrazac u formi:

$$\frac{dK}{dt} = s \left[AK^\alpha L_M^{1-\alpha} - w_M L_M \right]$$

Slika 7: Ravnotežno stanje modela



Izvor: <https://spureconomics.com/lewis-model-of-structural-change/>

ZAKLJUČAK

Analiza makroekonomskih teorija ekonomskog rasta i njihove povezanosti s direktnim stranim investicijama (DSI) ukazuje na to da DSI imaju višeslojni uticaj na ekonomski razvoj, posebno u zemljama u razvoju poput onih na Zapadnom Balkanu. Neoklasična teorija, kroz Solow–Swan model, naglašava da DSI doprinose akumulaciji kapitala i time privremeno podižu stopu rasta dok se ne uspostavi nova ravnoteža. Međutim, ova teorija ograničava dugoročne efekte DSI jer tehnološki napredak tretira kao egzogeni faktor. Endogena teorija rasta, predstavljena Romerovim i Barro–Xavier–Sala-i-Martin modelima, pruža dublje razumijevanje kanala putem kojih DSI mogu generisati trajne efekte. Uvođenje novih tehnologija, prijenos menadžerskih znanja i povećanje ljudskog kapitala kroz obuku i obrazovanje zaposlenih omogućavaju održiv rast. Ovdje DSI djeluju kao katalizator za povećanje produktivnosti i dugoročno poboljšanje standarda života, uključujući rast zaposlenosti i plaća. Klasična teorija rasta i Herod–Domar model dodatno naglašavaju važnost investicija za pokretanje proizvodnje, dok dualni model tržišta rada (Lewis) ukazuje na strukturne promjene koje DSI mogu izazvati – premještanjem radne snage iz manje produktivnog poljoprivrednog sektora u industriju i usluge. Ove promjene obično dovode do rasta prosječnih plaća, ali i do izazova u vidu nejednakosti između sektora i regija. U kontekstu zemalja Zapadnog Balkana, specifičnosti poput tranzicione ekonomije, ograničenog institucionalnog kapaciteta i osjetljivog tržišta rada znače da efekti DSI nisu uvijek uniformni niti isključivo pozitivni. Potrebne su odgovarajuće politike kako bi se maksimizirao njihov razvojni potencijal – uključujući jačanje obrazovnog sistema, institucionalnog okvira i poslovne klime. Zaključno, integracija u globalnu ekonomiju putem DSI može biti snažan pokretač ekonomskog rasta, zaposlenosti

i povećanja plaća na Zapadnom Balkanu. Međutim, za dugoročan pozitivan uticaj neophodno je strateško upravljanje investicijama i usklađivanje sa domaćim razvojnim ciljevima. Kombinacija uvida iz neoklasične, endogene i klasične teorije nudi sveobuhvatan analitički okvir za ocjenu i oblikovanje politika koje će maksimizirati koristi DSI za ekonomski i društveni razvoj regije.

LITERATURA

- [1] Ai-Jun, G., Mohsin, A. K. M., Ahmed, S. F., Shumshunnahar, M., Rahman, A., Amer, E. A. A. A., & Tushar, H. (2024). Exploring the nexus between FDI inflows and economic growth: A sectoral level analysis. *PLOS ONE*, 19(5), e0301220. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0301220>
- [2] Albrecht, J. W., & Vroman, S. B. (1992). Dual Labor Markets, Efficiency Wages, and Search. *Journal of Labor Economics*, 10(4), 438–461. <https://doi.org/10.1086/298295>
- [3] Bella, G., Mattana, P., & Venturi, B. (2017). Shilnikov chaos in the Lucas model of endogenous growth. *Journal of Economic Theory*, 172, 451–477. <https://doi.org/10.1016/j.jet.2017.09.010>
- [4] Benhabib, J., & Perli, R. (1994). Uniqueness and Indeterminacy: On the Dynamics of Endogenous Growth. *Journal of Economic Theory*, 63(1), 113–142. <https://doi.org/10.1006/jeth.1994.1035>
- [5] Bulow, J. I. (1985). A THEORY OF DUAL LABOR MARKETS WITH APPLICATION TO INDUSTRIAL POLICY, DISCRIMINATION AND KEYNESIAN UNEMPLOYMENT.
- [6] Fine, B. (2000). Critical survey. Endogenous growth theory: A critical assessment. *Cambridge Journal of Economics*, 24(2), 245–265. <https://doi.org/10.1093/cje/24.2.245>
- [7] Gunby, P., Jin, Y., & Robert Reed, W. (2017). Did FDI Really Cause Chinese

- Economic Growth? A Meta-Analysis. *World Development*, 90, 242–255. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2016.10.001>
- [8] Hudson, K. (2007). The new labor market segmentation: Labor market dualism in the new economy. *Social Science Research*, 36(1), 286–312. <https://doi.org/10.1016/j.ssresearch.2005.11.005>
- [9] Kawagoe, M. (1999). Regional Dynamics in Japan: A Reexamination of Barro Regressions. *Journal of the Japanese and International Economies*, 13(1), 61–72. <https://doi.org/10.1006/jjie.1998.0421>
- [10] Keynes, J. M. (1926). The end of Laissez-faire. https://doi.org/10.1007/978-1-349-59072-8_21
- [11] Lewis, W. A. (1954). Economic Development with Unlimited Supplies of Labour. *The Manchester School*, 22(2), 139–191. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9957.1954.tb00021.x>
- [12] Magazzino, C., & Mele, M. (2022). Can a change in FDI accelerate GDP growth? Time-series and ANNs evidence on Malta. *The Journal of Economic Asymmetries*, 25, e00243. <https://doi.org/10.1016/j.jeca.2022.e00243>
- [13] Matrizae, B. (2024). The theory of endogenous growth: The study of historical prerequisites and retrospective features of evolution within the framework of individual macroeconomic paradigms and models of economic growth. *Theoretical Economics*, 0(8), 61–73. <https://doi.org/10.52957/2221-3260-2024-8-61-73>
- [14] Novales, A., Fernández, E., & Ruiz, J. (2009). Additional Endogenous Growth Models. In A. Novales, E. Fernández, & J. Ruiz, *Economic Growth* (pp. 305–376). Springer Berlin Heidelberg. https://doi.org/10.1007/978-3-540-68669-9_7
- [15] Pack, H. (1994). Endogenous Growth Theory: Intellectual Appeal and Empirical Shortcomings. *Journal of Economic Perspectives*, 8(1), 55–72. <https://doi.org/10.1257/jep.8.1.55>
- [16] Raut, L. K., & Srinivasan, T. N. (1994). Dynamics of endogenous growth. *Economic Theory*, 4(5), 777–790. <https://doi.org/10.1007/BF01212030>
- [17] Romer, P. M. (1986). Increasing Returns and Long-Run Growth. *Journal of Political Economy*, 94(5), 1002–1037.
- [18] Romer, P. M. (1990). Human capital and growth: Theory and evidence. *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, 32, 251–286. [https://doi.org/10.1016/0167-2231\(90\)90028-J](https://doi.org/10.1016/0167-2231(90)90028-J)
- [19] Romer, P. M. (1994). The Origins of Endogenous Growth. *Journal of Economic Perspectives*, 8(1), 3–22. <https://doi.org/10.1257/jep.8.1.3>
- [20] Sakamoto, A., & Chen, M. D. (1991). Inequality and Attainment in a Dual Labor Market. *American Sociological Review*, 56(3), 295. <https://doi.org/10.2307/2096105>
- [21] Sarker, B., & Khan, F. (2020). Nexus between foreign direct investment and economic growth in Bangladesh: An augmented autoregressive distributed lag bounds testing approach. *Financial Innovation*, 6(1), 10. <https://doi.org/10.1186/s40854-019-0164-y>
- [22] Solow, R. M. (1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 70(1), 65. <https://doi.org/10.2307/1884513>
- [23] Spencer, B. J., & Dimand, R. W. (2010). The Diagrams of the Solow-Swan Growth Model. In M. Blaug & P. Lloyd (Eds.), *Famous Figures and Diagrams in Economics*. Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9781849806466.00073>
- [24] Swan, T. W. (1956). ECONOMIC GROWTH and CAPITAL ACCUMULATION. *Economic Record*, 32(2), 334–361. <https://doi.org/10.1111/j.1475-4932.1956.tb00434.x>
- [25] Tejada, M. M. (2017). Dual labor markets and labor protection in an estimated search and matching model. *Labour Economics*, 46, 26–46. <https://doi.org/10.1016/j.labeco.2017.03.002>
- [26] Ziesemer, T. H. W. (2024). Evidence on an endogenous growth model with

- public R&D. *Economics of Innovation and New Technology*, 0(0), 1–37. <https://doi.org/10.1080/10438599.2024.2354426>
- [27] Zilibotti, F., Aghion, P., Howitt, P., & Garcia-Penalosa, C. (1999). Endogenous Growth Theory. *The Canadian Journal of Economics / Revue Canadienne d'Economie*, 32(5), 1338. <https://doi.org/10.2307/136487>



UNIVERZITET U TRAVNIKU/UNIVERSITY OF TRAVNIK

Pregledni rad/Review paper

Online = ISSN 2566-347X

UNIVERZITETSKA HRONIKA 2024; 32: 53-63

UDK / UDC 341.221.2

<https://casopis.fmpe.edu.ba/>

SUKCESIJA DRŽAVA

SUCCESSION OF STATES

Željko Petrović

Sveučilište Hercegovina, Mostar, Bosna i Hercegovina

University Hercegovina, Mostar, Bosnia and Herzegovina

petrovicz@yahoo.com

Informacije o članku/Article Info

Primljen/Received: 15.09.2024.

Prihvaćen/Accepted: 22.10.2024.

Dostupan online/Available online: 10.01.2025.

Sažetak

Sukcesija države predstavlja zamjenu jedne države drugom u međunarodnoj zajednici. Sukcesija je povezana sa pitanjem koja država će biti odgovorna za međunarodne odnose u određenoj oblasti. Međunarodna zajednica ima za cilj da se postigne stabilnost u međunarodnim odnosima u slučaju promjene država. U vezi sa sukcesijom je i kontinuitet država koji predstavlja ustanovu međunarodnog prava kod koje se rješava da li je jedna država koja je pretrpjela određene teritorijalne promjene prestala da postoji kao subjekt međunarodnog prava ili dalje postoji kao punopravan član međunarodne zajednice. Rad se bavi utvrđivanjem pojma sukcesije država u međunarodnoj zajednici, pravnih izvora sukcesije, te pitanjem kontinuiteta i sukcesije. Takođe obrađeni su neka specifična pitanja vezana za sukcesiju država i međunarodne ugovore, državne imovinu, javne dugove, državni arhiv i dr.

Abstract

State succession is the replacement of one state by another in the international community. Succession is related to the question of which state will be responsible for international relations in a certain area. The international community aims to achieve stability in international relations in the event of a change of state. Concerning succession is the continuity of states, which is an institution of international law in which it is decided whether a state that has undergone certain territorial changes has ceased to exist as a subject of international law or still exists as a full member of the international community. The paper deals with the definition of the concept of succession of states in the international community, the legal sources of succession, and the issue of continuity and succession. Also, some specific issues related to the succession of states and international agreements, state property, public debts, state archives, etc. were discussed.

Ključne riječi: Sukcesija, kontinuitet, država, međunarodna zajednica, stabilnost.

Keywords: Succession, continuity, state, international community, stability.

UVOD

Sukcesija država u međunarodnom pravu prema definiciji iz Bečke konvencije o sukcesiji država u pogledu međunarodnih ugovora označava zamjenu jedne države drugom u pogledu odgovornosti za međunarodne odnose nekog područja. Radi se o pitanju preuzimanja prava i obaveza države prethodnice na državu sljednicu u pogledu niza odnosa. U vezi sa sukcesijom država povezano je pitanje nastanka i prestanka postojanja država u međunarodnoj zajednici. Međunarodna zajednica ima za cilj kod ovakvih promjena da očuva stabilnost, jedinstvo i koherentnost u međunarodnim odnosima. Kod promjena u pogledu države postavlja se niz pitanja koja se odnose na ugovorne obaveze države, status građana i njihova prava. Za sukcesiju država najbitnije su promjene u državnom području.

Sukcesija držav jestanje, nastalo teritorijalnim promjenama na koje se primjenjuju sva postojeća pravila međunarodnog prava. Pri svakoj teritorijalnoj promjeni je moguće ustanoviti državu prethodnicu ili više njih, te jednu ili više država sljednica. Sukcesija država ne nastupa kada se u nekoj državi u njenim postojećim granicama dese i duboke političke promjene.

U međunarodnom pravu pojam sukcesija država označava skup pravila kojima se uređuje pitanje pravnih posljedica prilikom promjene suvereniteta nad određenim područjem. Sukcesija kao ustanova međunarodnog prava jest ulaženje neke države u pravne odnose druge države, koje nadolazi kao posljedica osnivanja vlasti ili proširenja vlasti te države na području koje je dotada pripadalo drugoj državi.

POJAM SUKESIJE DRŽAVA

Sukcesija država u međunarodnom pravu predstavlja zamjenu jedne države drugom u pogledu odgovornosti za međunarodne odnose nekog područja. Prenose se prava i obaveze sa prethodne države na državu sljedbenicu, te dolazi do osnivanja ili

proširenja vlasti, odnosno uspostave suverenosti na teritoriji koja je pripadala drugoj državi. Dolazi do promjene suvereniteta na jednoj teritoriji, gdje država sukcesor stiče teritoriju, ali i preuzima određena prava i obaveze koje su pripadale državi koja je ranije imala suverenitet na preuzetoj teritoriji. Sukcesija treba da obezbjedi da se u slučaju prestanka jednog suvereniteta na jednoj teritoriji uspostavi suverenitet druge države u slučaju prestanka postojanja jedne države ili gubitka suvereniteta na dijelu teritorije. Sukcesija je ustanova koja je vezana za promjenu teritorijalnog suvereniteta, posredstvom kojeg država koja stiče državnu teritoriju ulazi u izvjesne pravne odnose države kojoj je ta teritorija ranije pripadala. Ona predstavlja odnos prema pravima i obavezama države prethodnice.

Bečka konvencija o sukcesiji država u odnosu na ugovore donijeta 1978. godine reguliše ustanovu sukcesije, te konstatuje da će se primjeniti samo u onim slučajevima kada je ona zasnovana na zakonitom pravnom osnovu, odnosno da je došlo do teritorijalnih promjena zakonitim putem zasnovanim na međunarodnom pravu, a prije svega Povelji Ujedinjenih nacija.

Sukcesija je djelimična kada postoji kao subjekt međunarodnog prava i država sukcesor i država prethodnica, ali samo sa umanjenom teritorijom. Sukcesija je potpuna kada država prethodnica prestaje da postoji kao subjekt međunarodnog prava, a njenim raspadom nastaje jedna ili više država. Do sukcesije može da dođe uslijed različitih teritorijalnih promjena kada postoji jedna ili više država prethodnica i jedna ili više država sljedbenica.

Ustupom ili cesijom država prethodnica ustupa dio svoje teritorije već postojećoj državi sljedbenici i to najčešće mirovnim ugovorom u slučaju poraza u ratu. Ovakva teritorijalna promjena ne dovodi ni do nestanka države prethodnice ni do nastanka neke nove države sljedbenice. Tako je Italija Mirovnim ugovorom zaključenim u Parizu 1947. godine ustupila tadašnjoj Jugoslaviji, teritorije, primorja Slovenije, Istre, Rijeke,

Zadra, Cresa, Lošinja i Lastova.

Pripajanjem ili asimilacijom, država prethodnica potpuno postaje dio druge već postojeće države sljedbenice. U ovom slučaju država prethodnica prestaje postojati, a država sljedbenica, uvećava svoju teritoriju. Tako je Demokratska Republika Njemačka pripojena teritoriji Savezne Republike Njemačke 1990. godine. Ujedinjenjem dvije ili više država prethodnica u novu državu sljedbenicu države prethodnice prestaju da postoje, a nastaje nova država sljedbenica. Tako su se Arapska Republika Jemen i Demokratska Republika Jemen ujedinile u Republiku Jemen.

Odvajanjem ili secesijom na dijelu ili dijelovima teritorija države prethodnice, koja i dalje postoji, nastaju jedna ili više novih država sljedbenica. Država prethodnica i dalje postoji na umanjenoj teritoriji, ali nastaje jedna ili više država sljedbenica. Od SAD se odcjepilo sedam saveznih država koje su proglasile novu državu 1861. godine i koje su porazom u građanskom ratu vraćene u sastav SAD.

Raspadom ili disolucijom država prethodnica se raspada i prestaje da postoji, a na njenoj teritoriji nastaje dvije ili više država sljedbenica. Postoji sličnost sa odvajanjem, ali pri raspadu država prethodnica prestaje da postoji. Raspadom Austro-Ugarske, prestala je da postoji ova monarhija, a nastalo je niz novih država na njenoj teritoriji. Podjelom u cijelosti teritorije od strane više susjednih država sljedbenica, država prethodnica prestaje da postoji. Njemačka i SSSR su na taj način podjelile Poljsku 1939. godine.

Poseban slučaj teritorijalnih promjena predstavlja slučaj sticanja nezavisnosti teritorija koje su bile pod kolonijalnom vlašću. U ovim slučajevima pravila o sukcesiji nisu se jednako primjenjivala u praksi. Povelja Ujedinjenih nacija daje podršku oslobođanju od kolonijalne vlasti.

Teritorije pod kolonijalnom vlašću mogu steći nezavisnost na sledeće načine:

1. Ugovorom između metropole i kolonije;
2. Odlukom Ujedinjenih nacija;
3. Oružanom borbom.

Kod preuzimanja prava i obaveza u postupku dekolonizacije od značaja je način na koji se stekla nezavisnost. Pored načina sticanja nezavisnosti treba se uzeti u obzir kako je uređena teritorija pod kolonijalnom vlašću, odnosno da li je imala status kolonije, dominona ili protektorata.

Kako države nisu jedini subjekti međunarodnog prava, javlja se pitanje i sukcesije međunarodnih organizacija kao subjekata međunarodnog prava. Specifično za međunarodne organizacije jeste da one ne posjeduju teritoriju tako da i ne dolazi do teritorijalnih promjena, već dolazi do preuzimanja određene imovine odnosno uopšte prava i obaveza koja su drugačijeg karaktera nego kod država. Prilikom osnivanja Ujedinjenih nacija one su kao sukcesor preuzele određena prava i obaveze od Društva naroda.

SUKCESIJA I KONTINUITET

Kontinuitet država predstavlja ustanovu međunarodnog prava kod koje se rješava da li je jedna država koja je pretrpjela određene teritorijalne promjene prestala da postoji kao subjekt međunarodnog prava ili dalje postoji kao punopravan član međunarodne zajednice. Osnovna razlika između kontinuiteta i sukcesije jeste što može postojati više država kod sukcesije, a kod kontinuiteta može se pojaviti samo jedna država.

Teritorijalne promjene države ne utiču na kontinuitet, međutim neophodno je da se očuva nukleus teritorije. Prema nekim potrebno je da je očuvan veći dio teritorije ili ona teritorija koja je istorijski vezana za državu, mada ključno je da bude sačuvana ona teritorija na kojoj se nalazi administrativno i političko središte. Kod raspada SSSR na niz država priznat je kontinuitet Rusiji i pored toga što je došlo do gubitka velikog dijela teritorije. I kod velikih kolonijalnih sila kontinuitet nije doveden u pitanje i pored toga što su oslobođanjem kolonija izgubile većinski dio teritorije, jer je ostao unutar države nukleus, za koji je država istorijski

vezana i gdje se nalazilo administrativno i političko središte.

Na kontinuitet ne utiče ni promjena naziva države. Tako je predsjednik Kongo Mobuto u cilju promovisanja afričkog karaktera Konga i raskida sa nasljedstvom francuske vlasti u državi, promijenio naziv države u Zair, međutim i pored toga kontinuitet i identitet države nije doveden u pitanje. Zair je nakon dolaska na vlast predsjednika Kabile 1997. godine ponovo promijenio naziv u Demokratska Republika Kongo, što takođe nije uticalo na kontinuitet države.

Ukoliko dođe do političkih promjena u državi kontinuitet države se nastavlja, tako da eventualno sporna pitanja mogu se rješavati putem ustanove priznanja vlada. Međutim nekada može doći do velikih političkih i ekonomskih promjena te u svakom posebnom slučaju treba posmatrati da li postoji kontinuitet države ili ne. U tim slučajevima treba uzeti u obzir status države u međunarodnoj zajednici, istorijske okolnosti vezane za državu, bez obzira na njene unutrašnje promjene kao i okolnosti pod kojima je promjena izvršena.

SSSR da bi izbjegao da plaća dugove carske Rusije zauzeo je stav da nema kontinuiteta između ove dvije države čemu su se usprotivile Velika Britanija i Francuska jer su imale ekonomski interes da se taj kontinuitet održi. Nakon Drugog svjetskog rata Jugoslavija je istakla da i pored velikih promjena na unutrašnjem planu i prihvatanjem socijalističkog sistema i prestankom postojanja monarhije, i dalje postoji kontinuitet koji se prije svega ogleda u spoljnopolitičkom kontinuitetu. Sporazumima između predstavnika kraljevske jugoslovenske vlade Ivana Šubašića i predsjednika tadašnjeg Nacionalnog komiteta Jugoslavije Josipa Broza Tita potvrđeno je da je na međunarodnom planu očuvan kontinuitet Jugoslavije kao države bez obzira na duboke unutrašnje promjene. Istovremeno ovim sporazumom legitimitet je dobila i nova vlada i stvorene su pretpostavke za njeno međunarodno priznanje. Neki teoretičari smatraju da kontinuitet ne treba

tražiti u pravnoj vezi prethodne i potonje države, nego treba poći od stava države da li ona sebe smatra novom identičnom državom ili potpuno novom (Đorđević, 1963: 80).

Očuvanje kontinuiteta država ima za cilj da se očuva jedinstvo, koherentnost i normalno funkcionisanje međunarodne zajednice. Kontinuitet država obezbjeđuje stabilnost međunarodne zajednice i svaki prekid kontinuiteta održava se negativno i po samu međunarodnu zajednicu i izaziva niz komplikacija u međusobnim odnosima država. Ujedinjene nacije u slučaju odvajanja Pakistana od Indije, Bangladeša od Pakistana, Sirije od Egipta poštovale su principe očuvanja kontinuiteta država. Pravni komitet Ujedinjenih nacija potvrđuje da slučajevi političkih i teritorijalnih promjena ne utiču na kontinuitet države odnosno da država članica Ujedinjenih nacija ne gubi članstvo u Ujedinjenim nacijama u tim situacijama (Avramov, Kreća, 1996: 123- 124)

Uslijed političkih pritisaka i ostvarenja interesa pojedinih velikih sila u međunarodnoj zajednici, postoje situacije kada se na vještački način država dovede u situaciju da nije u kontinuitetu sa ranijom državom (Mihailović, 2000). I pored činjenice da je u stvarnosti očuvan kontinuitet, tako što je država ostala i dalje član međunarodnih organizacija u kojim je bila ranije i nastavila da održava diplomatske odnose sa drugim državama bez prekida, uslijed djelovanja političkih faktora uskrćuje joj se kontinuitet i nameće se nov status u međunarodnoj zajednici.

PRAVNI IZVORI SUKESIJE DRŽAVA

Univerzalna teorija o sukcesiji smatra da sukcesijom država preuzimaju se sva prava i obaveze od prethodne države i da dolazi do prenosa suvereniteta. Ova klasična teorija o sukcesiji država bila je pod uticajem privatnog prava i pravljena je analogija između sukcesije i nasljeđivanja, te i sam naziv sukcesija potiče od latinske riječi *successio* koja znači nasljedstvo ili nasljeđivanje. Hugo Grocius je ovakve stavove preuzeo iz Rimskog prava i

smatrao je da država sukcesor prihvata prava i obaveze na isti način kao što nasljednik se prima nasljedstva od ostavioca. Razvojem međunarodne zajednice javlja se nova teorija koja negira univerzalnu teoriju i smatra da nema prenosa suvereniteta na državu sukcesora nego ona sama uspostavlja suverenitet. Univerzalna teorija je odbačena i zauzet je stav da automatski ne dolazi do prenosa svih prava i obaveza na državu sukcesora i da u svakom konkretnom slučaju treba individualizovati i različito posmatrati svaki segment vezan za teritorijalne promjene države.

Sukcesija je direktna posljedica rađanja, promjena i nestanka država i zavisi od niza političkih okolnosti, ali i od ekonomskih faktora. Treba da se obezbjedi ravnoteža između slobode države sukcesora i zahtjeva za obezbjeđenjem pravnog kontinuiteta, a sve u cilju normalnog funkcionisanja novog člana međunarodne zajednice (Avramov, Kreća, 1996: 124).

U pokušaju da se reguliše pitanje sukcesije država imajući u vidu sva otvorena pitanja koja ona postavlja učinjeni su naponi u tom pravcu donošenjem konvencija koje regulišu ustanovu sukcesije. Na konferenciji u Beču 1978. godine potpisana je Konvencija o sukcesiji u odnosu na međunarodne ugovore. Ova konvencija ima samo 22 države ugovornice i nije stupila na snagu jer nije deponovan odgovarajući broj ratifikacionih dokumenata. SFRJ je ratifikovala ovu Konvenciju 1980. godine. Konvencija o sukcesiji u odnosu na državnu imovinu, arhiv i dugove donesena je 1983. godine u Beču. Ima samo sedam država ugovornica i nije takođe stupila na snagu.

MEĐUNARODNI UGOVORI I SUKESIJA

Ugovori predstavljaju pravni posao koji nastaje saglasnošću volja dvije ili više strana, a imaju za cilj nastanak pravno dopuštenih posljedica, koje se sastoje u nastanku, prestanku ili promjeni pravnih odnosa. Konkretno međunarodni ugovor je svaki

sporazum koji je sklopljen između dva ili više subjekata međunarodnog prava. Međunarodni ugovor ima to svojstvo bez obzira koji naziv nosi i da li je sadržan u jednoj ispravi ili više međusobno povezanih isprava. Nazivi kojima se označavaju ugovori u međunarodnom pravu su ugovor, konvencija, protokol, pakt, akt, sporazum, memorandum, povelja, statut, konkordat itd. Međunarodni ugovori ukoliko su ratifikovani odnosno potvrđeni od zakonodavnih tijela države ugovornice oni imaju veću pravnu snagu od svih zakonskih i podzakonski propisa unutar države što ukazuje na značaj koji oni imaju. Zbog toga je važno razlikovati vrijeme kada je potpisan od strane subjekta međunarodnog prava, od momenta kada se ratifikuje međunarodni ugovor, odnosno izvrši se razmjena isprava i usvoji od strane zakonodavnog organa država.

Međunarodni ugovori ukoliko su zaključeni između dvije ugovorne strane nazivaju se bilateralnim, a ukoliko postoji više ugovornih strana onda su to bilateralni ili višestranu ugovori.

Međunarodni ugovori se zaključuju između subjekata međunarodnog prava na bazi reciprociteta. Ti subjekti međunarodnog prava najčešće su države i međunarodne organizacije. Prestankom postojanja države prestaju da važe međunarodni ugovori koje je zaključila, sa izuzetkom ako država sukcesor izričito u pisanom obliku izjasni se da prihvata međunarodne ugovore prethodne države iz razloga kako bi nova država mogla normalno da funkcioniše, te imajući u vidu potrebno duže vrijeme i komplikovane postupke za ratifikaciju svih međunarodnih ugovora koje je prethodna država zaključila, a koji su neophodni i u novoj državi.

Austrija je 1918. godine priznala međunarodne ugovore bivše Austro-Ugarske monarhije. Ugovorom od 10. septembra 1919. godine zaključenim između Kraljevine Srba, Hrvata i Slovenaca i sa druge strane velikih savezničkih sila Velike Britanije, SAD, Francuske, Italije i Japana, Kraljevina Srba, Hrvata i Slovenaca preuzela je sve međunarodne ugovore koje je Kraljevina

Srbija zaključila sa navedenim silama. Dok su kod Estonije, Latvije i Litvanije po ulasku u sastav SSSR 1940. godine svi međunarodni ugovori koje su zaključili prestali da imaju dejstvo i za te države su važili međunarodni ugovori koje je zaključio SSSR (Avramov, Kreća, 1996: 126).

Teoretičar međunarodnog prava Hans Tripel izvršio je podjelu međunarodnih ugovora na legislativne ili ugovore zakone i kontraktuelne ili ugovore pogodbe. Poseban režim imaju legislativni međunarodni ugovori. To su međunarodni ugovori koji imaju karakter zakona i sadrže apstraktna pravna pravila koja su od velikog univerzalnog značaja, odnosno od značaja za cijelu međunarodnu zajednicu. Skoro jedinstven je stav da legislativni međunarodni ugovori s obzirom na svoj značaj i univerzalnost koja prevazilazi granice država ostaju na snazi i u slučaju prestanka postojanja države i važe za državu sukcesora bez ikakvog posebnog izjašnjenja o njihovom prihvatanju. Izuzetak u pogledu legislativnih međunarodnih ugovora postoji ukoliko se oni odnose na članstvo u pojedinim međunarodnim organizacijama. U tom slučaju oni se ne prenose na državu sukcesora imajući u vidu prirodu odnosa koji oni regulišu jer države dobrovoljno pristupaju u međunarodne organizacije, a mogu i da dobrovoljno istupe. Takođe članstvo u međunarodnim organizacijama je prije svega u interesu država članica, a da bi postale članice međunarodne organizacije moraju ispuniti određen uslove. O pristupanju u međunarodnu organizaciju odlučuje međunarodna organizacija tako što njen nadležni organ odlučuje da li će određena država biti primljena i to na osnovu ispunjenosti uslova od strane države kandidata, a koje zahtjeva međunarodna organizacija. Potrebno je da se izričito država sukcesor izjasni o volji da bude član određene organizacije, a da zatim međunarodna organizacija odluči o prijemu, odnosno da li su ispunjeni uslovi za članstvo.

Unutar opšteg međunarodnog prava postoji posebna grana prava međunarodnih ugovora koje obuhvata propise, pravne običaje i

načela koja se odnose na međunarodne ugovore. Usvajanjem tri konvencije koje se odnose na međunarodne ugovore pod pokroviteljstvom Ujedinjenih nacija učinjena je opšta kodifikacija propisa o međunarodnim ugovorima.

U Beču 22. maja 1969. godine usvojena je Bečka konvencija o pravu međunarodnih ugovora, a stupila je na snagu 27. januara 1980. godine.

U Beču 22. avgusta 1978. godine usvojena je Bečka konvencija o sukcesiji država u pogledu međunarodnih ugovora. Konvencija je povezana sa Bečkom konvencijom o pravu međunarodnih ugovora iz 1969. godine i odnosi se na slučajeve kod sukcesije država.

U vezi sa prve dvije konvencije u Beču 21. marta 1986. godine usvojena je Bečka konvencija o pravu međunarodnih ugovora između država i međunarodnih organizacija ili između međunarodnih organizacija. Ona je potpuno potvrdila Bečku konvenciju o pravu međunarodnih ugovora iz 1969. godine.

Bečka konvencija o sukcesiji država u pogledu međunarodnih ugovora reguliše da nova država čija je teritorija ranije pripadala drugoj državi zaključuje nove ugovore sa drugim državama, dok ugovori prethodne države za nju ne važe, jer polazi se od činjenice da su ti ugovori bili prije svega u interesu prethodne države. Izuzetak postoji kada nova država kod višestranog ugovora može steći svojstvo države članice notifikacijom. Cilj ovakvog rješenja je bio da se zaštite nove države, jer se obično radilo o državama koje su se ranije nalazile pod kolonijalnom vlašću, te je krajnji cilj tih ugovora bio zaštita interesa kolonijalne sile, na štetu interesa nove države koja je ranije bila pod kolonijalnom vlašću.

Bečka konvencija o sukcesiji država u pogledu međunarodnih ugovora u slučaju ujedinjenja više država u jednu državu ili odcepljenja dijelova teritorije jedne države i stvaranja jedne ili više država, reguliše da ugovori koji su u prethodnoj državi bili na snazi i dalje važe jer postoji ugovorni kontinuitet i bez obzira da li je

u pitanju dvostrani ili višestrani ugovor. Izuzetak postoji ukoliko se države ne saglase drugačije ili ukoliko bi primjena ugovora u odnosu na državu sukcesora bila nespojiva sa predmetom i ciljem ugovora. Cilj ovakvog rješenja bio je da se postigne stabilnost u međunarodnim odnosima, a polazilo se od činjenice da su dijelovi teritorije prethodne države u određenom obliku bili uključeni u zaključenje tih ugovora (Avramov, Kreća, 1996: 26-127).

Ukoliko dio teritorije se odcjepi od jedne države i pripoji se drugoj državi koja već postoji, za tu teritoriju važe ugovori države kojoj se pripojila, a prestaju da važe ugovori prethodne države.

Odredbe Bečke konvencije o sukcesiji država u pogledu međunarodnih ugovora su dispozitivne prirode i države mogu drugačije regulisati međusobne odnose u ovom pogledu zaključenjem novog međunarodnog ugovora.

Bečka konvencija o sukcesiji država u pogledu međunarodnih ugovora posebno reguliše slučajeve teritorijalnih ugovora, odnosno ugovora koji su vezani za određenu teritoriju. Teritorijalni ugovori su međunarodni ugovori kod kojih se ustanovljavaju određena stvarna prava na određenoj teritoriji. To su ugovori o međunarodnim službenostima, demilitarizaciji određenog područja itd. Teritorijalni ugovori važe i za novu državu, sa izuzetkom, ako se oni odnose na uspostavljanje vojnih baza, eksploataciju prirodnih bogatstava na određenoj teritoriji itd. Ovi ugovori nisu klasični teritorijalni ugovori, a cilj ovakvog regulisanja jeste da se zaštite interesi nove države, jer često kod takvih ugovora sam predmet i cilj ugovora suprotan je interesima nove države.

Ne postoji nikakvo opšte pravilo u pogledu sukcesije država u članstvu međunarodnih organizacija. Ako je država prethodnica ili država sljedbenica u svojoj međunarodnoj osobenosti sačuvala identitet može se prihvatiti da je i dalje članica međunarodne organizacije. U svim drugim slučajevima odlučujuća je volja većine članica država u organima međunarodne organizacije koji su

nadležni za prijem novih članova.

DRŽAVNA IMOVINA I SUKESIJA

Državna imovina obuhvata pokretnu i nepokretnu imovinu koju posjeduje država i koja služi cjelokupnoj društvenoj zajednici. Pod pokretnom imovinom koja ima karakter javnog dobra najčešće se podrazumjevaju željeznice, brodovi, vazduhoplovi itd, dok se pod nepokretnom imovinom koja ima karakter javnog dobra najčešće podrazumjevaju putevi, mostovi, zgrade itd. U zavisnosti od društveno-ekonomskog uređenja države ona može da osniva razna preduzeća, korporacije, agencije itd. koje su od javnog interesa te su u vlasništvu države. Državna imovina države prethodnice obuhvata svu imovinu, prava i interese, koji su na dan sukcesije država, pripadale državi prethodnici prema njenom unutrašnjem pravu. Nema problema prilikom sukcesije ukoliko se radi o imovini koja pripada federalnim jednicama, opštinama, gradovima i drugim teritorijalnim cjelinama, kao i kod privatne imovine.

Nepokretna državna imovina pripada državama sljedbenicama na čijoj teritoriji se nalazi, a ako je izrazito neravnomjerno raspoređena postoji mogućnost njene procjene i uzajamnih pravičnih kompenzacija. Pokretna državna imovina pripada po pravilu državi sljedbenici na čijoj teritoriji se nalazi, uz moguće pravične kompenzacije kod neravnomjerne raspodele. Sva nepokretna i pokretna imovina države prethodnice, koja se nalazi u inostranstvu, dijeli se između država sljedbenica, što znači sporazumno ili odlukom nepristrasnog međunarodnog sudskog tijela. U svakom konkretnom slučaju sukcesije utvrđuju se kriterijumi za pravičnu raspodjelu.

Javna dobra prenose se na državu sukcesora odnosno države sukcesore u slučaju prestanka postojanja prethodne države. Država sukcesor, odnosno države sukcesori preuzimaju i dugove kojim su opterećena javna dobra. U slučaju odcjepljenja dijela teritorije zauzet je stav da se na državu

sukcesora prenosi ona nepokretna imovina koja se nalazi na toj teritoriji, dok se prenosi ona pokretna imovina koja je vezana za tu teritoriju.

Javna dobra koja se nalaze na teritoriji druge države, prenose se na državu sukcesora, u slučaju potpunog prestanka države, a u slučaju odcjepljenja dijela teritorije, javna dobra na teritoriji druge države ostaju u vlasništvu prethodne države. Ukoliko dođe do spora u pogledu vlasništva nad javnim dobrima koja se nalaze u inostranstvu, strana država ima pravo uprave nad tim dobrima dok se ne riješi spor.

U Beču 1983. godine zaključena je Konvencija o sukcesiji u odnosu na državnu imovinu, arhive i dugove, ali nije stupila na snagu jer ratifikacione instrumente je deponovalo samo 6 država.

U postupku sukcesije država pravičnost treba da bude osnova za podjelu državne imovine uz uvažavanje svih ostalih pravila i okolnosti koje postoje u svakom konkretnom slučaju. Naročito će se postupati prema načelu pravičnosti ukoliko postoje određene pravne praznine, te dođe do nemogućnosti rješavanja određenog problema na drugi način (Degan, 2010: 139-140). Pravičnost treba da se shvati kao siguran i spontan osjećaj pravednog i nepravdenog, naročito kada se odlučuje u određenom posebnom i konkretnom slučaju.

DRŽAVNI DUGOVI I SUKCESIJA

Javni dug u širem smilu predstavlja sve obaveze koje država ima prema obveznicima bilo u unutar države ili u inostranstvu. Obično su to razna kreditna zaduženja koje država preuzima u vidu javnog zajma i kojima država pribjegava kad ne može iz vlastitih sredstava da pokriva ukupnu javne rashode. Javni dug može biti zasnovan na ugovornoj, ali i na neugovornoj osnovi i može imati za cilj rekonstrukciju privrede, nadoknadu prilikom izvršene eksproprijacije zemljišta, nadoknadu štete prouzrokovane od strane državnih organa, namirenju ratnih reparacija itd.

Javni dug nastaje kao posljedica javnog zajma koji predstavlja ustupanje od strane fizičkih ili pravnih lica u državi ili inostranstvu, određene količine po pravilu novčanih sredstava, na određeno vrijeme, uz određene uslove uz obavezu vraćanja. Stvara se odnos u kome se država javlja u ulozi dužnika, a fizička odnosno pravna lica u ulozi povjerioca, jer iz odnosa koji nastaje obaveza po državu da vrati pozajmljena sredstva u određenom roku i pod određenim uslovima pravnim ili fizičkim licima. Država pribjegava zaduživanju kada se javni rashodi ne mogu da pokriju javnim prihodima uslijed vremenske ili kvantitativne nepodudarnosti javnih prihoda i rashoda. On je karakterističan za savremene države te u današnjem obliku nastaje tek u 18. vijeku, jer ranije su vladari uzimali od svojih podanika onoliko koliko im je bilo potrebno (Jelčić, 2001: 567-569).

Javni dug država vraća postepeno, po pravilu u dužem vremenskom periodu kroz anuitete za šta koristi svoje redovne prihode. Do javnog zaduživanja posebno dolazi u situacijama kada se javni rashodi iznenada uvećaju u toj mjeri da se ne mogu pokriti redovnim javnim prihodima. Državni zajam u tom slučaju predstavlja pogodan metod da se teret vanrednih javnih rashoda u dužim ili kraćim vremenskim intervalima rasporedi na više generacija, bez prevelikog poreskog opterećenja generacije koja je trenutni poreski obveznik. Međutim kako se javni dug vraća po pravilu u dužim vremenskim intervalima u samoj državi može da dođe do promjena koje dovode u pitanje način njegovog vraćanja (Stakić, Barać, 2009: 194). Javni dug kao izvanredni prihod države postao je nezaobilazno sredstvo ekonomske politike u modernom vremenu, u prvoj polovini 20. vijeka sa pojavom državnog intervencionizma. Koliki je značaj javnog duga za države ukazuje i činjenica da je visina javnog duga jedan od uslova za ulazak u Evropsku uniju (Jurković, 2002: 128).

Dugovi države prethodnice mogu biti alocirani nealocirani ili opšti dugovi. Alocirani dug je dug za koji se zadužila neka federalna jedinica, opština ili preduzeće ili

ga je podigla država prethodnica, a u cjelini je potrošen na teritoriji koja je postala dio teritorije države sukcesora. On prelazi na tu državu sljedbenicu. Ukoliko su postojala jemstva države prethodnice u pogledu otplate duga, ona prestaju. Nealocirani ili opšti dug dijeli se između svih država sljedbenica na način kako se dijeli državana imovina države prethodnice. Dug prelazi na države sljedbenice u pravičnim razmjerama, ukoliko se države drugačije ne dogovore. Prilikom utvrđivanja pravičnih razmjera u podjeli javnog duga vodi se računa o imovini, pravima i interesima koje prelaze na države sljedbenice u odnosu na taj javni dug.

U slučaju potpunog nestanka jedne države javni dug se u potpunosti prenosi na državu sukcesora. Ukoliko postoji više država sukcesora one odgovaraju za javne dugove solidarno. Prilikom određivanja visine javnog duga koje preuzimaju države sukcesori polazi se od veličine teritorije, broja stanovnika i privrednih kapaciteta države. Preuzimanje javnih dugova često se rješava zaključenjem međunarodnih ugovora kojima se određuje sudbina javnih dugova, odnosno uvtrđuje se u kojem obimu i koje dugove preuzimaju države sukcesori.

Kada dođe do odcjepljenja dijela teritorije, prethodna država i dalje odgovara za svoje dugove, sa izuzetkom kada će nova država nastala odcjepljenjem dijela teritorije jedne države preuzeti dug samo ako je vezan za njenu teritoriju i tako označen.

Kada je dio teritorije države koji se naknadno odcjepi imao ranije fiskalnu autonomiju, on pruzima one dugove koje je ranije preuzeo u okviru svojih ovlašćenja koja su mu data u okviru fiskalne autonomije.

Ukoliko su javni dugovi nastali za vojne potrebe, odnosno za ostvarenje ratnih ciljeva bilou ratu ili prije rata, država sukcesor nije obavezna preuzeti takve dugove.

Pitanje preuzimanja javnih dugova od strane država sukcesora je od velikog značaja za stabilnost međunarodne zajednice. Preuzimanje javnih dugova zasniva se ekonomskom kontinuitetu i činjenici da teritorija koja je na ime javnog duga imala

određene koristi ili vezana za taj dug treba da ga i preuzme. Na koji način će biti preuzeti javni dugovi od izuzetnog je značaja jer visina javnog duga direktno utiče na privredne agregate u državi.

DRŽAVNI ARHIV I SUKCESIJA

Državni arhiv države prethodnice čine dokumenti koje su državni organi izdali ili primali u vršenju svojih funkcija, a koji su na dan sukcesije pripadali državi prethodnici. Sukcesija se ne odnosi na arhiv federalnih jedinica, opština, gradova i drugih teritorijalnih jedinica na teritoriji svake od država sljedbenica.

Državni arhiv države koji se odnosi na cjelokupnu teritoriju obuhvaćenu sukcesijom, mora se predati svim državama u kopijama. Državni arhiv koji se direktno odnosi na teritoriju jedne ili više država sljedbenica treba u originalima predati tim državama.

U slučaju da država prethodnica potpuno prestane da postoji, sva državna arhiva prelazi u države sljedbenice na pravičan način. Prilikom podjele državnog arhiva vodi se računa o svim okolnostima u svakom konkretnom slučaju.

Države sljedbenice mogu se sporazumjeti da najveći dio državnog arhiva ostane na mjestu gdje se ranije nalazio, ali pod zajedničkim nadzorom. Državi arhivi države prethodnice bez obzira kome pripadnu i gdje se budu nalazili, moraju ostati otvoreni za slobodan pristup, korišćenje i kopiranje svim državama sljedbenicama.

STANOVNIŠTVO I SUKCESIJA

Državljanstvo predstavlja specifičan pravni odnos između pojedinca i države koji je trajnog karaktera iz koga proizilaze određena prava i obaveze kako na strani države tako i na strani pojedinca odnosno državljanina. Između pojedinca i države postoji teritorijalna i personalna veza. Teritorijalna veza podrazumjeva da ko god se nalazi na teritoriji jedne države dužan je da poštuje

sve njene propise. Personalna veza između pojedinca i države se ogleda u državljanstvu i iz te veze javnopravnog karaktera proističu određena prava i obaveze.

Države svojim unutrašnjim propisima propisuju pitanja državljanstva, a posebno uslove pod kojima se stiče državljanstvo. Evropska konvencija o državljanstvu iz 1997. godine propisuje da svaka država svojim unutrašnjim propisima određuje ko su njeni državljani. Univerzalna deklaracija o pravima čovjeka iz 1948. godine ističe da svako lice ima pravo na državljanstvo i niko ne smije biti samovoljno lišen svog državljanstva niti mu se smije odreći pravo da promjeni svoje državljanstvo.

Teritorijalne promjene po pravilu dovode do promjene državljanstva stanovnika na određenoj teritoriji. Međutim moguće je da država sukcesor svojim unutrašnjim pravnim propisima uredi da stanovništvo pripojenih oblasti stiče državljanstvo automatski ili pod određenim uslovima. Jedno od rješenja u praksi jeste da se ostavlja mogućnost da se u određenom vremenskom roku bira između državljanstva države sukcesora ili državljanstva države prethodnika. Obično taj rok iznosi jedne do dvije godine u kojem se bira između postojećeg državljanstva ili novog državljanstva države sukcesora. Ova mogućnost izbora državljanstva nije automatska već je potrebno da se odredi ugovorom. Ugovor o miru zaključen iz 1947. godine između FNRJ i Italije previđa mogućnost opcije za italijansko državljanstvo, lica koja su napunila 18 godina, a koja su imala stalno mjesto boravka na teritoriji koju Italija ustupa drugoj državi, na dan 10. jun 1940. godine, a čiji je jezik italijanski (Avramov, Kreća, 1996: 130). Cilj ovakvog rješenja jeste da teritorijalne promjene imaju što manji odraz na stanovništvo.

UNUTRAŠNJI PRAVNI POREDAK I SUKCESIJA

Na osnovu teritorijalnog suvereniteta u slučaju odcjepljenja dijela teritorije i prisajedinjenja drugoj državi, važeći je

unutrašnji pravni poredak države sukcesora. Na teritoriji prethodne države koja se odcjepila prestaju da važe pravni propisi prethodne države kao i nadležnost njenih državnih organa.

Proces prelaska sa starog zakonodavstva na novo izuzetno je kompleksan i zahtjeva vrijeme u kome je potrebno donijeti nove pravne propise i formirati nove institucije nadležne za sprovođenje tih propisa. Uspostavljanje novog zakonodavstva često traje godinama, te obično u periodu do donošenja novih propisa u jednom prelaznom periodu ostaju na snazi propisi prethodne države. Taj prelazni period može da traje decenijama.

PRIVATNOPRAVNE OBAVEZE I SUKCESIJA

Privatnopravne obaveze države nastaju:

1. Zaključenjem ugovora države sa drugom državom;
2. Zaključenjem ugovora države sa privatnim licima ili društvima;
3. Jednostranim aktom države.

Ugovor između država koji se zaključuje imam karakter javnopravnog ugovora, dok ugovor koji se zaključi između države i privatnih lica i društava ima kakarakter privatnopravnog ugovora. Kod zaključenja ugovora između država eventualni sporovi koji nastanu u pogledu obaveza rješavaju se na isti način kao i kod slučaja javnih dugova. Međutim kod sporova vezanih za obaveze nastale iz ugovora zaključenih sa privatnim licima i društvima i obaveze nastale jednostranim aktima države, nadležni su propisi države sukcesora, odnosno njeni državni organi za rješavanje tih sporova.

Država sukcesor isključivo je nadležna kod rješavanja eventualnih sporova kod privatnopravnih obaveza. Strani državljani na teritoriji druge države mogu imati najviše obim prava koji imaju domaći državljani, a ne i veći. U slučaju diskriminacije prema stranim državljanima, države čiji su to državljani mogu intervenisati i mirnim sredstvima da zaštite njihova prava (Bartoš,

1951: 185).

Praksa poslije Prvog svjetskog rata išla je u pravcu da se favorizuju prava koja su ranije stečena prije promjene suvereniteta. Klasična doktrina međunarodnog prava pokušala je analogijom, da u međunarodno pravo unese pojam stečenih prava, tako da se ova prava favorizuju, te da u slučaju promjene teritorijalnog suvereniteta budu osnovna pravila na osnovu kojih će se regulisati privatnopravne obaveze. Stečena prava su subjektivna prava i njih nema bez objektivnih. Objektivno pravo stvaraju države, zaključenjem ugovora između dvije ili više država i obaveze koje nastaju iz tih ugovora važe samo za države učesnice, a ne i za treće države. Imajući u vidu na koji način nastaju pravna pravila u međunarodnoj zajednici, pojam stečenih prava nije prihvatljiv u međunarodnom pravu. Stečena prava neprimjenjiva su u međunarodnoj zajednici prije svega zbog činjenice velikih razlika u unutrašnjim pravnim poredcima država, odnosno različitim državnim i ekonomskim uređenjima država. Države kada stupaju u svojinske odnose u drugoj državi i iz kojih nastaju određene privatnopravne obaveze, za njih važe isključivo unutrašnji pravni propisi te države. U slučaju promjene suvereniteta isključivo će biti nadležni propisi države sukcesora. I pored toga što su u određenim slučajevima međunarodni sudovi koristili kod rješavanja sporova pojam stečenih prava, ova praksa je posle Drugog svjetskog rata napuštena (Avramov, Kreća, 1996: 131-132).

U pogledu penzionih dugovanja, svaka lice koje je steklo pravo na penziju u državi prethodnici i dalje ima to pravo. Države sljedbenice sklapaju sporazume o isplati penzija iz penzijskih fondova države prethodnice, te o isplati penzija koje su građani stekli na teritoriji koja je postalo nova država.

ZAKLJUČAK

Sukcesija je ustanova koja je vezana za promjenu teritorijalnog suvereniteta,

posredstvom kojeg država koja stiče državnu teritoriju ulazi u izvjesne pravne odnose države kojoj je ta teritorija ranije pripadala. Ona predstavlja odnos prema pravima i obavezama države prethodnice.

Očuvanje kontinuiteta država ima za cilj da se očuva jedinstvo, koherentnost i normalno funkcionisanje međunarodne zajednice. Kontinuitet država obezbjeđuje stabilnost međunarodne zajednice i svaki prekid kontinuiteta održava se negativno i po samu međunarodnu zajednicu i izaziva niz komplikacija u međusobnim odnosima država. Pravila vezna za sukcesiju državaju imaju za glavni cilj da se postigne stabilnost u međunarodnim odnosima.

LITERATURA

- [1] Avramov, S., Kreća, M. (1996). Međunarodno javno pravo. Beograd: Savremena administracija.
- [2] Bartoš, M., Nikolajević, B. (1951). Pravni položaj stranaca: savremena shvatanja međunarodne prakse i prakse u FNRJ. Beograd: Naučna knjiga.
- [3] Degan, Đ., V. (2010). Pravičnost i međunarodno pravo u razgraničenju morskih prostora. Zagreb: Poredbeno pomosko pravo.
- [4] Đorđević, S. (1963). O kontinuitetu država s posebnim osvrtom na međunarodnopravni kontinuitet Kraljevine Jugoslavije i FNRJ. Beograd: Naučna knjiga.
- [5] Jelčić, B. (2001). Javne financije. Zagreb: RRIF-plus..
- [6] Jurković, P. (2002). Javne Financije. Zagreb: Masmedia.
- [7] Mihailović, K. (2000). Sukcesija i kontinuitet SRJ. Beograd: Institut za međunarodnu politiku i privredu.



UNIVERZITET U TRAVNIKU/UNIVERSITY OF TRAVNIK

Pregledni rad/Review paper

Online = ISSN 2566-347X

UNIVERZITETSKA HRONIKA 2024; 32: 65-71

UDK / UDC 004.8:621.311:004.738.5

<https://casopis.fmpe.edu.ba/>

PRIMJENA VJEŠTAČKE INTELIGENCIJE U OPTIMIZACIJI POTROŠNJE ENERGIJE U RAČUNARSTVU U OBLAKU

APPLYING ARTIFICIAL INTELLIGENCE TO OPTIMIZE ENERGY CONSUMPTION IN CLOUD COMPUTING

Alem Kozar

Fakultet za menadžment i poslovnu ekonomiju, Univerzitet u Travniku, Bosna i Hercegovina

Faculty of Management and Business Economics, University of Travnik, Bosnia and Herzegovina

alem.kozar5@gmail.com

Informacije o članku/Article Info

Primljen/Received: 01.09.2024.

Prihvaćen/Accepted: 15.10.2024.

Dostupan online/Available online: 10.01.2025.

Sažetak

Računarstvo u oblaku predstavlja temelj savremene informatičke infrastrukture, omogućavajući fleksibilnu obradu podataka, skalabilnost i pristup resursima na zahtjev. Međutim, jedna od ključnih prepreka za njegovu dalju ekspanziju i održivost jeste visoka potrošnja energije, koja ne samo da povećava operativne troškove, već ima i značajan ekološki uticaj. U ovom radu istražujemo kako vještačka inteligencija (VI) može unaprijediti energetska efikasnost cloud sistema kroz napredne algoritme i automatizovane strategije upravljanja resursima. Poseban fokus stavljamo na primjenu metoda mašinskog učenja za predviđanje opterećenja sistema, optimizacione algoritme za dinamičku raspodjelu resursa i inteligentne sisteme za autonomno prilagođavanje potrošnje energije. Rezultati naše analize ukazuju na to da integracija VI u cloud infrastrukturu može značajno doprinijeti održivijem i ekonomičnijem računarstvu u oblaku, otvarajući nove mogućnosti za optimizaciju i inovacije u ovom dinamičnom tehnološkom okruženju.

Abstract

Cloud computing serves as the backbone of modern information infrastructure, enabling flexible data processing, scalability, and on-demand resource access. However, one of the major challenges hindering its further expansion and sustainability is high energy consumption, which not only increases operational costs but also has a significant environmental impact. In this paper, we explore how artificial intelligence (AI) can enhance the energy efficiency of cloud systems through advanced algorithms and automated resource management strategies. We specifically focus on the application of machine learning methods for workload prediction, optimization algorithms for dynamic resource allocation, and intelligent systems for autonomous energy consumption adjustment. The results of our analysis indicate that integrating AI into cloud infrastructure can significantly contribute to more sustainable and cost-effective cloud computing, opening new possibilities for optimization and innovation in this dynamic technological environment.

Ključne riječi: vještačka inteligencija (VI), energetska efikasnost, računarstvo u oblaku, optimizacija resursa, mašinsko učenje, heuristički algoritmi, dinamičko upravljanje energijom, optimizacija potrošnje energije, podatkovni centri, reinforcement learning

Keywords: artificial intelligence (AI), energy efficiency, cloud computing, resource optimization, machine learning, heuristic algorithms, dynamic energy management, energy consumption optimization, data centers, reinforcement learning

UVOD

Računarstvo u oblaku postalo je neizostavan dio moderne IT infrastrukture, omogućavajući organizacijama i pojedincima pristup moćnim računarskim resursima bez potrebe za velikim početnim ulaganjima u hardver (Armbrust et al., 2010). Ova tehnologija omogućava skalabilnost, fleksibilnost i optimizaciju poslovnih procesa, čineći je ključnom komponentom digitalne transformacije u raznim industrijama (Buyya et al., 2018). Međutim, masovna upotreba cloud servisa dovela je do naglog rasta velikih podatkovnih centara, koji čine osnovu ove tehnologije, a istovremeno predstavljaju značajne potrošače energije (Greenpeace, 2019).

Podatkovni centri troše ogromne količine električne energije za napajanje servera, hlađenje sistema i osiguravanje neprekidnog rada usluga. Ova velika energetska potrošnja ne samo da povećava operativne troškove, već ima i ozbiljne ekološke posljedice, uključujući emisiju ugljen-dioksida i povećanje globalne potražnje za električnom energijom (Masanet et al., 2020). Stoga je energetska efikasnost postala jedan od ključnih izazova u daljem razvoju cloud tehnologija.

Tradicionalne metode upravljanja resursima, kao što su statičke politike raspodjele opterećenja i unaprijed definisana pravila za skaliranje resursa, nisu dovoljno fleksibilne niti efikasne u dinamičnim cloud okruženjima (Beloglazov et al., 2012). Ograničena sposobnost ovih metoda da se prilagode promjenjivim zahtjevima korisnika i opterećenju sistema dovodi do suboptimalne upotrebe resursa i nepotrebne potrošnje energije.

Kako bi se prevazišli ovi problemi, sve veći fokus se stavlja na primjenu vještačke inteligencije (VI) u optimizaciji energetske potrošnje u oblaku. Korištenjem naprednih algoritama mašinskog učenja, optimizacionih tehnika i automatizovanih sistema upravljanja resursima, moguće je značajno smanjiti energetske troškove,

poboljšati performanse cloud infrastrukture i osigurati održiviji razvoj ove tehnologije (Xu et al., 2021). Ovaj rad istražuje ključne pristupe primjene VI u ovom kontekstu, analizirajući njihovu efikasnost i potencijal za buduću implementaciju.

PREGLED POSTOJEĆIH RJEŠENJA

Dosadašnja istraživanja pokazuju da se algoritmi mašinskog učenja i heurističke metode mogu koristiti za optimizaciju potrošnje energije u cloud okruženju. Ovi pristupi omogućavaju pametno raspoređivanje zadataka, balansiranje opterećenja i dinamičko skaliranje resursa kako bi se postigla veća energetska efikasnost (Beloglazov et al., 2012).

ALGORITMI MAŠINSKOG UČENJA ZA OPTIMIZACIJU ENERGIJE

Primjena prediktivnih modela zasnovanih na mašinskom učenju omogućava inteligentno raspoređivanje zadataka u podatkovnim centrima. Algoritmi poput neuronskih mreža, podržanih vektorskih mašina (SVM), regresionih modela i dubokog učenja koriste se za analizu istorijskih podataka o opterećenju servera i predviđanje buduće potrošnje energije (Xu et al., 2021).

Jedan od značajnih pristupa je korištenje pojačavajućeg učenja (Reinforcement Learning - RL), gdje inteligentni agenti samostalno uče optimalne strategije upravljanja resursima putem iterativnog poboljšavanja odluka na osnovu povratnih informacija iz okruženja. Ovi modeli omogućavaju adaptivno prilagođavanje servera, isključivanje neiskorištenih instanci i optimizaciju migracije virtuelnih mašina (VM) (Wang et al., 2020).

HEURISTIČKE I OPTIMIZACIONE METODE

Heuristički algoritmi kao što su genetski algoritmi (GA), simulirano kaljenje (SA) i roj čestica (PSO) koriste se za optimizaciju

energetske potrošnje u računarstvu u oblaku. Ove metode omogućavaju pronalaženje efikasnih konfiguracija servera i optimalne strategije raspodjele zadataka kako bi se smanjila potrošnja energije, uz istovremeno održavanje zadovoljavajućih performansi sistema (Xiao et al., 2018).

Na primjer, genetski algoritmi mogu se koristiti za optimizaciju vremenskog rasporeda zadataka, smanjujući vrijeme neaktivnosti servera i poboljšavajući iskorištenost dostupnih resursa. Roj čestica (PSO) se pokazao efikasnim za dinamičko balansiranje opterećenja u podatkovnim centrima, minimizirajući energetske otisak uz zadržavanje visokog nivoa kvaliteta usluga (QoS) (Zhang et al., 2019).

ADAPTIVNE STRATEGIJE ZA EFIKASNOST SERVERSKIH RESURSA

Osim prediktivnih i optimizacionih modela, adaptivne strategije upravljanja serverskim resursima igraju ključnu ulogu u smanjenju potrošnje energije. Dinamičko skaliranje frekvencije i napona procesora (DVFS - Dynamic Voltage and Frequency Scaling) omogućava prilagođavanje radnog takta procesora prema trenutnim zahtjevima sistema, čime se postiže značajna ušteda energije bez negativnog uticaja na performanse (Bashar et al., 2019).

Dodatno, tehnike konsolidacije virtuelnih mašina (VM consolidation) koriste se za smanjenje broja aktivnih servera kroz efikasno grupisanje i migraciju VM instanci. Ove metode omogućavaju isključivanje manje opterećenih servera, smanjujući potrošnju energije i operativne troškove (Mann, 2020).

HIBRIDNI PRISTUPI I BUDUĆI TRENDVI

Najnovija istraživanja pokazuju da kombinacija mašinskog učenja i heurističkih algoritama može dodatno poboljšati energetske efikasnost u cloud okruženju. Hibridni modeli, koji integrišu duboko

učenje sa optimizacionim metodama, pokazuju obećavajuće rezultate u dinamičkom upravljanju resursima (Zhang & Buyya, 2021).

Budući trendovi uključuju razvoj edge computing tehnologija za distribuciju opterećenja i smanjenje potrebe za centralizovanim podatkovnim centrima, kao i istraživanje kvantnih algoritama za energetske efikasniju obradu podataka (Biamonte et al., 2017).

METODOLOGIJA

Za optimizaciju energetske potrošnje koriste se različiti pristupi, uključujući mašinsko učenje, algoritme optimizacije kao što su genetski algoritmi i roj pčela, te automatizaciju kroz orkestracione alate poput Kubernetesa i OpenStacka.

ANALIZA EKSPERIMENTALNIH REZULTATA

U cilju evaluacije efikasnosti različitih metoda optimizacije energetske potrošnje u cloud okruženju, analizirani su podaci prikupljeni iz stvarnih podatkovnih centara. Eksperimentalni rezultati prikazani su u tabeli 1, dok je grafikon 1 vizuelni prikaz uštede energije kod različitih metoda optimizacije.

Tabela 1 prikazuje potrošnju energije u kilovat-satima (kWh) i procentualnu uštedu energije za različite metode optimizacije. Tradicionalni pristup koristi statičke algoritme raspodjele opterećenja, što dovodi do neefikasnog korištenja resursa i visoke energetske potrošnje (1000 kWh).

Sa druge strane, primjena mašinskog učenja omogućava smanjenje potrošnje energije za 20%, dok naprednije metode poput genetskih algoritama (GA) i roja čestica (PSO) postižu još bolje rezultate, smanjujući potrošnju za 25-28%. Najbolji rezultat je postignut korištenjem pojačavajućeg učenja (Reinforcement Learning - RL), koje omogućava adaptivno upravljanje resursima i prediktivno skaliranje opterećenja, čime

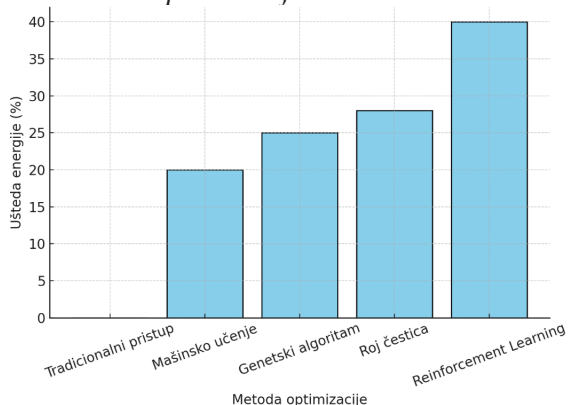
se energetska potrošnja smanjuje za 40% u odnosu na tradicionalne metode.

Tabela 1. Poređenje energetske potrošnje različitih metoda optimizacije

	Metoda	Potrošnja energije (kW)	Ušteda energije (%)
1	Tradicionalni pristup	1000	0
2	Mašinsko učenje	800	20
3	Genetski algoritam	750	25
4	Roj čestica	720	28
5	Reinforcement Learning	600	40

Analizirani su podaci iz stvarnih podatkovnih centara i pokazano je da algoritmi zasnovani na VI mogu smanjiti potrošnju energije za 20-40% u poređenju s tradicionalnim pristupima.

Grafikon 1. Ušteda energije pri različitim metodama optimizacije



Grafikon 1 daje vizuelni prikaz uštede energije za svaku od ispitivanih metoda optimizacije. Može se primijetiti da tradicionalni pristup ne ostvaruje nikakvu uštedu energije, dok metode zasnovane na vještačkoj inteligenciji (VI) značajno smanjuju potrošnju. Posebno je vidljivo da heurističke metode kao što su roj čestica (PSO) i genetski algoritam (GA) omogućavaju značajnu optimizaciju, dok Reinforcement Learning (RL) nadmašuje sve ostale tehnike zahvaljujući sposobnosti prilagođavanja i učenja optimalnih strategija upravljanja resursima.

DISKUSIJA

Rezultati eksperimenata jasno pokazuju da su algoritmi vještačke inteligencije (VI) ključni za poboljšanje energetske efikasnosti u cloud infrastrukturi. Korištenjem naprednih tehnika mašinskog učenja, optimizacionih algoritama i automatizovanih metoda upravljanja resursima, moguće je značajno smanjiti potrošnju energije i optimizovati rad podatkovnih centara. Međutim, iako ovi pristupi donose brojne prednosti, postoje i izazovi koji se moraju adresirati kako bi se postigla optimalna implementacija ovih rješenja u stvarnim cloud sistemima.

PREDNOSTI VI ALGORITAMA U ENERGETSKOJ OPTIMIZACIJI

Jedna od najvećih prednosti primjene VI algoritama jeste njihova sposobnost prilagođavanja i učenja optimalnih strategija u realnom vremenu. Tradicionalni pristupi upravljanju resursima često se oslanjaju na statička pravila i heurističke metode koje ne uzimaju u obzir dinamičke promjene u opterećenju servera. Nasuprot tome, VI modeli mogu kontinuirano analizirati podatke i optimizovati raspodjelu resursa na osnovu prediktivnih analiza.

Posebno se ističu pojačavajuće učenje (Reinforcement Learning - RL) i neuronske mreže koje omogućavaju samostalno učenje optimalnih strategija, čime se smanjuje potreba za ručnim podešavanjem sistema. Ovi pristupi omogućavaju:

- Predikciju budućeg opterećenja servera na osnovu istorijskih podataka.
- Dinamičku prilagodbu potrošnje energije kroz tehnike kao što su dinamičko skaliranje frekvencije i napona procesora (DVFS).
- Optimizaciju migracije virtuelnih mašina kako bi se smanjio broj aktivnih servera bez ugrožavanja kvaliteta usluge (QoS).

Izazovi i ograničenja primjene VI algoritama Iako su rezultati obećavajući, primjena VI

algoritama u energetske optimizaciji cloud infrastrukture suočava se s nekoliko ključnih izazova:

1. Potreba za velikim skupovima podataka
 - Efikasnost VI algoritama zavisi od količine i kvaliteta podataka koji se koriste za njihovo treniranje.
 - Potrebno je prikupljanje i obrada ogromnih količina podataka o potrošnji energije, raspodjeli opterećenja i performansama sistema, što može biti složeno i vremenski zahtjevno.
 - Nedostatak standardizovanih datasetova za energetske efikasno cloud računanje može otežati usporedivost različitih modela.
2. Povećana računarska složenost
 - Napredni VI algoritmi, posebno duboko učenje (Deep Learning), zahtijevaju značajne računске resurse za treniranje i inferenciju modela.
 - Implementacija ovih metoda može povećati potrošnju energije tokom faze treniranja, što može poništiti energetske uštede u operativnoj fazi.
 - Postoji potreba za optimizacijom VI modela kako bi bili energetske efikasniji, uključujući korištenje modela sa smanjenim brojem parametara ili hibridnih pristupa koji kombinuju heurističke algoritme i VI.
3. Balansiranje energetske efikasnosti i performansi
 - Optimizacija energetske potrošnje ne smije kompromitovati kvalitet usluge (QoS), latenciju i vrijeme izvršenja zadataka.
 - Agresivno smanjenje potrošnje energije može dovesti do povećanja vremena odziva aplikacija, što može negativno uticati na korisničko iskustvo.
 - Potrebno je pronaći optimalan balans između energetske efikasnosti i performansi cloud servisa.
4. Sigurnosni i privatnosni izazovi
 - Korištenje VI modela za upravljanje resursima može povećati rizik od

napada na podatkovne centre, jer se odluke donose na osnovu modela koji mogu biti podložni manipulaciji (npr. napadi na modele mašinskog učenja).

- Potrebno je osigurati privatnost i zaštitu podataka koji se koriste za treniranje VI modela, posebno u okruženjima s osjetljivim informacijama.

MOGUĆA RJEŠENJA I BUDUĆE SMJERNICE

Kako bi se prevazišli navedeni izazovi, mogu se primijeniti sljedeće strategije:

Poboljšanje kvaliteta podataka – Razvoj standardizovanih datasetova za energetske efikasno u cloud računarstvu, omogućavanje dijeljenja anonimizovanih podataka između istraživača i industrije.

Optimizacija VI modela – Razvoj energetske efikasnih modela mašinskog učenja, korištenje tehnika kao što su prijenosno učenje (transfer learning) i prorijeđene neuronske mreže (pruned neural networks) kako bi se smanjila složenost modela.

Hibridni pristupi – Kombinovanje heurističkih algoritama (npr. roj čestica, genetski algoritmi) s VI metodama kako bi se postigla optimalna efikasnost.

Edge computing i distribuirani pristupi – Korištenje edge računara za lokalnu obradu podataka i smanjenje potrebe za centralizovanim podatkovnim centrima, čime se smanjuje potrošnja energije.

Sigurnost VI modela – Razvoj sigurnosnih protokola za zaštitu modela mašinskog učenja od manipulacije i osiguravanje privatnosti podataka.

ZAKLJUČAK

Vještačka inteligencija (VI) predstavlja jedno od najperspektivnijih rješenja za optimizaciju energetske efikasnosti u cloud okruženju. Analizom postojećih metoda pokazano je da VI omogućava inteligentno raspoređivanje resursa, dinamičku kontrolu potrošnje energije i optimizaciju performansi

podatkovnih centara. Integracija VI sa sistemima za upravljanje oblakom, poput Kubernetes-a i OpenStack-a, otvara mogućnost značajnog smanjenja operativnih troškova, dok istovremeno doprinosi održivosti IT infrastrukture kroz smanjenje emisije ugljen-dioksida i efikasnije korištenje računalnih resursa.

Eksperimentalni rezultati pokazuju da primjena metoda mašinskog učenja, optimizacionih algoritama i adaptivnih strategija može smanjiti potrošnju energije za 20-40% u odnosu na tradicionalne pristupe. Posebno su se pokazali efikasnim reinforcement learning algoritmi, koji omogućavaju autonomno učenje optimalnih strategija upravljanja resursima, te heurističke metode poput genetskih algoritama i algoritma roja čestica, koje optimizuju raspodjelu opterećenja među serverima.

Međutim, iako VI nudi impresivne rezultate, njena primjena u energetske optimizaciji cloud infrastrukture suočava se s određenim izazovima. Potreba za velikim skupovima podataka za treniranje modela, povećana računarska složenost naprednih VI algoritama te balansiranje između energetske efikasnosti i kvaliteta usluge (QoS) predstavljaju ključne prepreke za širu implementaciju ovih rješenja. Pored toga, sigurnost i privatnost podataka korištenih u treniranju VI modela moraju biti prioritet kako bi se osigurala pouzdanost i otpornost sistema.

Za budući razvoj, preporučuje se istraživanje hibridnih pristupa koji kombinuju VI s heurističkim metodama za efikasniju optimizaciju energije, te implementacija edge computing arhitektura koje mogu distribuirati opterećenje i smanjiti energetske zahtjeve centralizovanih podatkovnih centara. Nadalje, razvoj energetske efikasne neuronske mreže i prijenosnog učenja (transfer learning) može smanjiti potrebu za dugotrajnim treniranjem modela, čime se dodatno smanjuje potrošnja energije.

U konačnici, VI ne samo da omogućava značajna poboljšanja u energetske

efikasnosti cloud infrastrukture, već pruža i dugoročne benefite za IT industriju kroz smanjenje troškova, povećanu održivost i bolje prilagođavanje dinamičkim zahtjevima korisnika. Dalja istraživanja i primjena naprednih VI modela u realnim cloud sistemima ključni su koraci ka budućem razvoju energetske efikasne računarstva u oblaku.

LITERATURA

- [1] Gao, X., Li, H., & Zhang, Y. (2020). "Energy-efficient cloud computing: A review of machine learning techniques." *Journal of Cloud Computing*, 9(1), 1-18.
- [2] Li, H., Sun, Z., & Wang, J. (2021). "Optimization of virtual machine placement using AI-based prediction models." *IEEE Transactions on Cloud Computing*, 10(3), 210-225.
- [3] Wang, J., Zhang, K., & Liu, Y. (2019). "Dynamic resource allocation in cloud computing using swarm intelligence algorithms." *Future Generation Computer Systems*, 100, 345-356.
- [4] Zhang, Y., Xu, L., & Chen, M. (2022). "Sustainable data centers: AI-driven energy management strategies." *Sustainable Computing*, 18, 102-118.
- [5] Armbrust, M., et al. (2010). A view of cloud computing. *Communications of the ACM*, 53(4), 50-58.
- [6] Buyya, R., Vecchiola, C., & Selvi, S. T. (2018). *Mastering cloud computing: Foundations and applications programming*. Elsevier.
- [7] Greenpeace. (2019). Clicking clean: Who is winning the race to build a green internet?
- [8] Masanet, E., Shehabi, A., Lei, N., Smith, S., & Koomey, J. (2020). Recalibrating global data center energy-use estimates. *Science*, 367(6481), 984-986.
- [9] Beloglazov, A., Buyya, R., Lee, Y. C., & Zomaya, A. (2012). A taxonomy and survey of energy-efficient data centers and cloud computing systems. *Advances in computers*, 82, 47-111.

- [10] Xu, J., Liu, H., Zhang, Y., & Li, K. (2021). Energy-efficient cloud computing: Survey and future research directions. *Future Generation Computer Systems*, 115, 205-220.
- [11] Bashar, A., Hossain, M. S., Muhammad, G., Alelaiwi, A., & Al-Muhtadi, J. (2019). Energy-efficient cloud computing: State-of-the-art and research challenges. *Future Generation Computer Systems*, 98, 135-157.
- [12] Beloglazov, A., Buyya, R., Lee, Y. C., & Zomaya, A. (2012). A taxonomy and survey of energy-efficient data centers and cloud computing systems. *Advances in computers*, 82, 47-111.
- [13] Biamonte, J., Wittek, P., Pancotti, N., Rebentrost, P., Wiebe, N., & Lloyd, S. (2017). Quantum machine learning. *Nature*, 549(7671), 195-202.
- [14] Mann, Z. A. (2020). Optimization problems in cloud computing. *Computing*, 102(6), 1323-1353.
- [15] Wang, Y., Xu, J., Liang, W., & Li, K. (2020). Reinforcement learning for energy optimization in cloud computing: A survey. *IEEE Transactions on Cloud Computing*, 9(4), 1329-1351.



UNIVERZITET U TRAVNIKU/UNIVERSITY OF TRAVNIK

Pregledni rad/Review paper

Online = ISSN 2566-347X

UNIVERZITETSKA HRONIKA 2024; 32: 73-79

UDK / UDC 005.35

<https://casopis.fmpe.edu.ba/>

VAŽNOST DRUŠTVENOODGOVORNOG POSLOVANJA – TEORIJSKA SAZNANJA

THE IMPORTANCE OF SOCIALLY RESPONSIBLE BUSINESS - THEORETICAL KNOWLEDGE

Marko Stanarević

ZU „Medico-S“ Banja Luka, Bosna i Hercegovina

“Medico-S” Health Institution, Banja Luka, Bosnia and Herzegovina

marko.stanarevic@gmail.com

Informacije o članku/Article Info

Primljen/Received: 05.09.2024.

Prihvaćen/Accepted: 20.10.2024.

Dostupan online/Available online: 10.01.2025.

Sažetak

Društveno odgovorno poslovanje predstavlja jedan od ključnih zahtjeva savremenog svijeta. Danas, u razvijenim državama, odluka o kupovini nekog proizvoda može biti uzrokovana činjenicom da taj proizvod proizvodi kompanija koja je društveno odgovorna. Drugim riječima, društveno odgovorno poslovanje može biti kriterij prilikom kupovine određenih proizvoda i usluga. Shodno tome, kroz rad se pokušava preuentirati šta je to društveno odgovorno poslovanje, koje su njegove glavne karakterstike i dobrobiti, te se pokušava ukazati na to kakav je međuodnos između društvenoodgovornog poslovanja i poslovne etike. U radu je prezentirana percepcija i definicija društvenoodgovornog poslovanja u različitim državama, te je prezentovano dokle i u kojoj mjeri je društvenoodgovorno poslovanje istraženo, kao zasebna oblast.

Abstract

Socially responsible business is one of the key requirements of the modern world. Today, in developed countries, the decision to buy a product can be caused by the fact that the product is produced by a company that is socially responsible. In other words, socially responsible business can be a criterion when purchasing certain products and services. Accordingly, the paper tries to understand what socially responsible business is, what are its main characteristics and benefits, and it tries to point out the relationship between socially responsible business and business ethics. The paper presents the perception and definition of socially responsible business in different countries, and it is presented how far and to what extent socially responsible business has been researched as a separate field.

Ključne riječi: društvenoodgovorno poslovanje, odgovornost, poslovna etika.

Keywords: socially responsible business, responsibility, business ethics.

UVOD

Društveno odgovorno poslovanje je veoma poznat i razvijen koncept. Uprkos tome, jako malo ljudi je spremno i sposobno da tačno definira društveno odgovorno poslovanje. Društvena odgovornost, relativno novi pojam u poslovanju u velikoj mjeri je oblikovan 1960-ih godina, podrazumijeva obvezu menadžmenta da pravi izbore i poduzima akcije koje će pridonijeti dobrobiti i interesima društva i tvrtke. Društvena odgovornost ima širok spektar značenja, prijevoda i definicija no može je se definirati kao: društvena odgovornost je sve ono što radimo svjesno, dobrovoljno i na način kojim pokazujemo da nam je stalo do okoline koja nas okružuje. To je koncept prema kojem tvrtke na dobrovoljnom principu integriraju brigu za društvena pitanja i zaštitu okoliša u svoje aktivnosti i odnose s vlasnicima, dioničarima, zaposlenicima, potrošačima, dobavljačima, vladom, medijima i širom javnošću. Dioničari to su pojedinci, zajednice ili organizacije koje utječu na poslovanje tvrtke i/ili na koje poslovanje tvrtke ima utjecaj, npr. radnici, kupci, dobavljači, dioničari, lokalna zajednica, civilno društvo itd. Ili „odgovornost organizacije za utjecaj svojih odluka i aktivnosti na društvo i životnu sredinu, kroz transparentno i etičko ponašanje koje: doprinosi održivom razvoju, uključujući zdravlje i dobrobit društva; uzima u obzir očekivanja zainteresiranih strana; u skladu je sa važećim zakonom i u skladu sa međunarodnim normama ponašanja; i koje je integrirano u cijeloj organizaciji. Pojam društvene odgovornosti odnosi se na cjelokupno djelovanje pojedinaca, grupa, tvrtki na sve odnose koji pri tom djelovanju uspostavljaju.

POJAM DRUŠTVENO ODGOVORNOG POSLOVANJA

Koncept društvene odgovornosti preduzeća značajno je evoluirao sa razvojem privrede. Nove oblasti koncepta povezane su sa promjenjivim realnostima koje poslovanje

vrši na svoje okruženje. Prekomjerna eksploatacija prirodnih resursa, širenje nejednakosti u društvu, klimatske promjene, sve veći pritisak na smanjenje troškova proizvodnje, što često rezultira kršenjem osnovnih ljudskih prava, nisu nove pojave, već događaji dvadesetog stoljeća – od ekoloških katastrofa do korupcijskih skandala na međunarodne razmjere - dovela do svijesti javnosti o nesavršenosti poslovanja.¹

U literaturi se ističe da društveno odgovorno poslovanje prevazilazi isključivi naglasak na ekonomskom rastu i aktivno doprinosi izgradnji održive budućnosti. Za razliku od tradicionalnije koncepcije da je samo suština bitna, društveno odgovorno poslovanje je posao koji „zadovoljava potrebe sadašnjosti bez ugrožavanja sposobnosti budućih generacija da zadovolje svoje potrebe“. Implicitna u ovom pogledu je ideja da biznis također ima odgovornost prema društvu i životnoj sredini. Društveno odgovorno poslovanje je izgrađen na trostrukoj osnovi ili TBL, strateškom pristupu poslovanju koji obuhvata ekonomske, društvene i ekološke performanse aktivnosti firme.² Društveno odgovorno poslovanje znači da kompanije rade pravu stvar za svoje klijente. Kompanije smatraju da su profit, zadovoljstvo potrošača i društveno blagostanje podjednako važni u načinu na koji se posluje. Vlade često donose zakone koji primoravaju preduzeća da etički funkcionišu. Potrošači također mogu naterati kompanije da se ponašaju etički u vezi sa svojim kupovinama.³

Dok organizacije žele promovirati angažman zaposlenika, graditi vrijednosti brenda i, prije svega, postići održivu promjenu u lokalnoj zajednici, poboljšanje upravljanja

1 Pawłowska E., Michalska M., "Corporate social responsibility as a modern concept of organization development", Scientific Quarterly "Organization and Management", 2022, Vol. 1, No. 57., str. 91.

2 Franco I., Abe M., „Socially Responsible Business: A Model for a Sustainable Future“, UNESCAP, 2017., str. 15.

3 Gheraia Z., Saadaoui S., Abed Abdelli H., "Business Ethics and Corporate Social Responsibility: Bridging the Concepts", Open Journal of Business and Management, 2019, 7, str. 2020.

društveno odgovornog poslovanja oko održivosti postalo je centralni stub njihovog cilja. Savremeni menadžeri se ponašaju obećavajuće i pomažu njima i njihovim inicijativama da postignu visoke organizacijske ciljeve. Osim toga, stručnjaci za ljudske resurse mogu razumjeti njihov utjecaj i poštovanje društveno odgovornog poslovanja, a ovi uvidi se mogu podijeliti s ostatkom organizacije kako bi se integrirali u njihov poslovni model. Upravljanje ljudskim resursima može igrati važnu ulogu u razvoju strategije korporativne društvene odgovornosti kako bi se osiguralo da je ono što ovdje radi. Oni mogu nagraditi i podsticati dobre odluke i inicijative i podsticati saradnju i saradnju između zaposlenih, porodica zaposlenih i drugih zainteresovanih strana. Osim toga, odjeli za ljudske resurse igraju ključnu ulogu u osiguravanju da kompanije sprovode programe odgovornosti za društveno odgovorno poslovanje.⁴

Sve veći broj autora prepoznaje da aktivnosti organizacije utiču na spoljašnje okruženje i sugerišu da bi jedna od uloga računovodstva trebalo da bude izveštavanje o uticaju organizacije u tom pogledu. Takva se sugestija prvi put pojavila 1970-ih, a zabrinutost za širi pogled na performanse kompanije zauzimaju neki pisci koji iskazuju zabrinutost za društveni učinak preduzeća, kao člana društva u cjelini.⁵

Društvena odgovornost poslovanja odnosi se na obavezu preduzeća da donosi one odluke i obavlja one radnje koje su poželjne u smislu ciljeva i vrijednosti našeg društva. Preuzimanje društvene odgovornosti poslovnih subjekata podrazumijeva da poštuju težnje društva i da će se potruditi da zajedno sa svojim profitnim interesima doprinesu ostvarenju ovih težnji. Ova ideja je u suprotnosti sa uobičajenom predstavom da biznis postoji samo radi maksimiziranja profita za svoje vlasnike i da je irelevantno

4 Samaibekova Z., Choyubekova G., Isabaeva K., Samaibekova A., "Corporate sustainability and social responsibility", E3S Web of Conferences 250, 2021., str. 2.

5 Crowther D., Aras G., "Corporate social responsibility", Ventus Publishing ApS, 2008., str. 10.

govoriti o javnom dobru. Iz toga slijedi da odgovorno poslovanje, pa čak i svaki odgovoran član društva, mora djelovati s dužnom brigom za posljedice na živote drugih ljudi.⁶

Društveno odgovorno poslovanje se smatra ključnim alatom za unapređenje konkurentskih prednosti, kreativnosti i inovacije, kao i za poboljšanje ugleda kompanije u zajednici sa svojim klijentima, zaposlenima, partnerima, vladinim agencijama i nevladinim grupama. Kako globalizacija napreduje, komercijalna vrijednost sve više teče sa strane brenda i dobre volje, a ne sa strane količine. Postoji samo nekoliko studija koje pokazuju da je organizacijska vrijednost vrijednost koja se proteže izvan ciljne linije i u vanjskoj i unutarnjoj dimenziji. U literaturi postoje brojne definicije i tumačenja koncepta društveno odgovornog poslovanja. Shodno tome, ne postoji univerzalno prihvaćena definicija ovog koncepta. Budući da se koncept društveno odgovornog poslovanja široko tumači, kompanijama i praktičarima je teško da steknu jasno razumijevanje o tome šta ovaj koncept znači i šta obuhvata. Sve veći broj istraživanja o društveno odgovornom poslovanja i socijalnoj zaštiti otkrio je da su neka preduzeća odgovorila na ove brige izdvajanjem više sredstava za društveno odgovorno poslovanje. Društveno odgovorno poslovanje se smatra aktivnim izvorom konkurentske prednosti i može se koristiti kao proaktivna poslovna strategija i efikasan marketinški alat za uspostavljanje i održavanje konkurentske prednosti. Kompanije su shvatile da moraju da pređu dalje od „činjenja dobra“ do „činjenja boljeg“ i mogućeg „činjenja najboljeg“ stvaranjem novih društvenih vrednosti ako žele da ostanu i da se takmiče na žestoko konkurentnom globalnom tržištu. Menadžment se, međutim, opirao u određenim poslovima, tvrdeći da je povećana potrošnja na društveno odgovorno poslovanje nespojiva sa inicijativama za povećanje profitabilnosti. Brzi tempo

6 Cert N., „Social responsibilities of business and business ethics“, Kebs, 2018., str. 19.

tehničkog napretka, usluga i novih roba koje se stalno prilagođavaju zahtjevima i težnjama potrošača, kao i zahtjevima kompanije da se prevaziđu očekivanja, svi ovi elementi pomažu društvu koje je fokusirano na robu da pređe na ono koje je fokusiran na ljude.⁷ Globalna zajednica prepoznaje korporativnu društvenu odgovornost kao vitalni faktor u strateškom razvoju velikih preduzeća. Poslovna društvena odgovornost se smatra garancijom održivog rasta kompanije, usklađenog s dugoročnim interesima dioničara, društvenim ciljevima i promocijom društvenog sklada, sigurnosti i dobrobiti ljudi, uz očuvanje životne sredine i zaštitu životne sredine. Ljudska prava. Uključivanje međunarodnih standarda kvaliteta, zaštite životne sredine i upravljanja u poslovanje postalo je obavezan preduslov

⁷ Nimani A., Zeqiraj V., Spahija D., "the importance of corporate social responsibility for companies: The developing market study", Journal of Governance and Regulation, Volume 11, Issue 4, Special Issue, 2022., str. 315.

za uvođenje robe i usluga na međunarodna tržišta. Poslovne interakcije su ukorijenjene u principima društveno odgovornog poslovanja. Društvena odgovornost preduzeća ne služi samo kao alat za subjekte u privredi da pruže podršku društvu ili unaprede sopstveni imidž, već se u potpunosti transformisala u suštinski instrument koji omogućava poslovanje. Korporativna društvena odgovornost inherentno odražava društvene osjetljivosti koje omogućavaju njenu analizu i pozicioniranje. Da bi izgradile i održale reputaciju odgovornog poslovanja, kompanije moraju posmatrati DOP kao menadžerski imperativ koji prožima sve aspekte njihovog poslovanja. Kao takva, preduzeća se upuštaju u šire razmatranje svoje uloge u društvu, što je u skladu sa očekivanjima etički svjesne javnosti.⁸

⁸ Fedotova I., Bocharova N., Rachwał-Muelle A., "Corporate social responsibility as an instrument of sustainable business development: exploring types and dimensions", *Zeszyty Naukowe* nr 19, 2019., str. 86.

Tabela 1. Definicije društveno odgovornog poslovanja

Organizacija	Vrsta organizacije	Definicija društveno odgovornog poslovanja	Izvor
Vlada Ujedinjenog Kraljevstva	Vladina organizacija	Volonterske akcije koje poslovanje može poduzeti, uz poštovanje minimalnih zakonskih zahtjeva, kako bi zadovoljilo i svoje konkurentske interese i interese šireg društva.	www.csr.gov.uk
Europska komisija	Vladina organizacija	Koncept u kojem kompanije dobrovoljno integriraju društvene i ekološke probleme u svoje poslovanje i odnose s internim skupinama.	Zelena knjiga EK-a, 2001. Promicanje europskog okvira za DOP.
Kinesko ministarstvo trgovine	Vladina organizacija	Konkretna akcija kineskih kompanija za provedbu političkih težnji novog kolektivnog vodstva Komunističke partije stavljanje čovjeka na prvo mjesto kako bi se stvorilo skladno društvo.	Etička korporacija, 2005. Politika: kineska definicija CSR-a, 15. septembra 2005.: www.ethicalcorp.com.
Konfederacija britanske industrije	Poslovne udruge	Priznanje kompanija da one trebaju biti odgovorne ne samo za finansijske rezultate, nego i za utjecaj svojih aktivnosti na društvo i/ili okoliš.	www.cbi.org.uk

Svjetsko poslovno vijeće za održivi razvoj (WBCSD)	Poslovne udruge	Stalna obveza poslovanja da se ponašaju etički i pridonose gospodarskom razvoju, istodobno poboljšavajući kvalitetu života radne snage i njihovih porodica, kao i lokalne zajednice i društva u cjelini.	WBCSD, 1999. CSR: Susret s promjenjivim očekivanjima
Gap Inc.	Korporacija	Biti društveno odgovoran znači ugraditi vlastite vrijednosti i etiku u sve što činimo – od načina poslovanja do utjecaja na zajednice u kojima živimo i radimo.	www.gapinc.com

Izvor: Autor rada prema: Glumac M., "Društvena odgovornost kao važan aspekt uspješnog poslovanja", Paragraf 1 (2), str. 101.; Ognjanović V., „Društvena odgovornost privrednih društava i vrednovanje na finansijskim tržištima „Expert contributions, 1 (2), 2011., str. 49.

PREDNOSTI DRUŠTVENO ODGOVORNOG POSLOVANJA

Postoji nekoliko vrsta programa korporativne društvene odgovornosti koji ujedno reprezentuju sve koristi od istog, a to su⁹:

1. Zdravlje i dobrobit zaposlenih: Organizacije moraju biti društveno odgovorne prema svojim zaposlenima. Zaposleni su najveća vrijednost organizacije. Budući da na dugovječnost zaposlenih utječu izbori životnih stilova koje donose, organizacije moraju ponuditi alate i poticaje koji podstiču zaposlenike da usvoje ili održe zdrav stil života.
2. Integritet životne sredine: Korporativna društvena odgovornost takođe obuhvata posvećenost zaštiti, pa čak i poboljšanju životne sredine za dobrobit sadašnjih i budućih generacija. Rezervacija zaštite životne sredine i novih medija i masovnih komunikacija ima dobar poslovni smisao. To ne samo da obogaćuje živote naših zaposlenika, naših klijenata i njihovih najmilijih, već može i smanjiti naše troškove i poboljšati naš rezultat. Kroz akcije kao što su, ali ne ograničavajući se na, korištenje energetske učinkovitih

svojtava, smanjenje našeg oslanjanja na papir i ulaganje u alternativnu energiju i tehnologiju čistog zraka.

3. Etičke odgovornosti: Etičke odgovornosti su odgovornosti koje kompanija stavlja na sebe jer njeni vlasnici vjeruju da je to ispravno; ne zato što imaju obavezu da to učine. Etičke odgovornosti mogu uključivati ekološki prihvatljivost, isplatu poštenih plata ili odbijanje poslovanja sa opresivnim zemljama, na primjer.
4. Pravne odgovornosti: Pravne odgovornosti kompanije su zahtjevi koje joj postavlja zakon. Pored osiguravanja da je organizacija profitabilna, po teoriji društveno odgovornog poslovanja najvažnija je odgovornost osigurati da poštuje sve zakone. Pravne odgovornosti mogu se kretati od propisa o vrijednosnim papirima do zakona o radu, zakona o okolišu, pa čak i krivičnog zakona.
5. Filantropske odgovornosti: Filantropske odgovornosti su odgovornosti koje prevazilaze ono što je jednostavno potrebno ili ono što kompanija vjeruje da je ispravno. One uključuju ulaganje napora u korist društva; na primjer, doniranjem usluga zajednicama domaćinima, uključivanjem u projekte za pomoć okolišu ili doniranjem novca u dobrotvorne svrhe. Filantropska društvena odgovornost uključuje davanje sredstava, roba ili usluga, ponekad

9 Asemah E., Okpanachi R., Edegoh L., "Business Advantages of Corporate Social Responsibility Practice: A Critical Review", New Media and Mass Communication, Vol.18, 2013., str. 46.

služeći kao reklama. Na primjer, lokalna filijala banke može donirati novac za finansiranje uniformi za školski sportski tim ili zdravstvena kompanija može donirati gradskoj operi.

6. Ekonomske odgovornosti: Prva odgovornost organizacije je njena ekonomska odgovornost; to jest, organizacija se prvenstveno mora baviti ostvarivanjem profita. To je zbog jednostavne činjenice da ako kompanija ne zarađuje, neće trajati, zaposleni će ostati bez posla, a kompanija neće moći ni razmišljati o tome da vodi računa o svojim društvenim obavezama. Prije nego što kompanija razmišlja o tome da bude dobar korporativni građanin, prvo se mora uvjeriti da može biti profitabilna.

ODNOS POSLOVNE ETIKE SA DRUŠTVENO ODGOVORNIM POSLOVANJEM

Elementi savremenog modela poslovne etike se preklapaju sa onima koji su uključeni u model korporativne društvene odgovornosti, i to u sljedećem¹⁰:

- odgovornost (menadžeri su odgovorni za donošenje i provođenje etičkih odluka), povjerenje (menadžeri moraju osigurati povjerenje u horizontalnoj, vertikalnoj i komunikacijskoj menadžerskoj komunikaciji),
- ponašanje (menadžeri su odgovorni da slijede etički put u svojim svakodnevnim rutinama i strategijama),
- princip (etički principi se sprovode u procesu donošenja odluka);
- odnos (pitanja razvoja odnosa su važno pitanje u procesu donošenja odluka);
- izbor (između većeg broja alternativa treba napraviti izbor za maksimalni etički ishod);
- pouzdanost (menadžeri moraju biti pouzdani u svakoj fazi donošenja odluka i procesa implementacije odluka);
- moralnost (moralne vrijednosti postaju

jedno od mjera u procesu evaluacije odluka).

ZAKLJUČAK

Sintagma društvene odgovornosti ima različita tumačenja. Za jedne je to briga za okoliš, za druge briga za uposlenike, ali je najispravnije reći da je to stil i filozofija vođenja kompanije koja je u potpunosti usklađena sa današnjim, modernim i turbulentnim načinom života. Društveno odgovorno poslovanje postalo je must have rada modernih korporacija, te jedan od kriterija izbora proizvođača prilikom kupovine. S obzirom na to, ne čudi da sve veći broj kompanija danas teži ka tome da budu društveno odgovorne.

Društvena odgovornost je u različitim državama i različitim društvima različito shvaćena. Može se reći da različita podneblja, baš kao i različiti autori imaju razlilite pristupe ovoj temi. Upravo u tome leži njena atraktivnost i kontinuirana poduka o istoj. Neovisno ko je definisao društvenu odgovornost, jedno je sigurno, a to je da u godinama koje dolaze sve više će se insistirati na ovom konceptu.

Društveno odgovorno poslovanje usko je povezano da poslovnom etikom. Poslovna etika predstavlja jednu od stavki koje su neizbježne u modernom poslovanju, a kako se kroz rad i prikazalo, riječ je o konceptima koji se međusobno preklapaju i koji su međusobno ovisni.

LITERATURA

- [1] Asemah E., Okpanachi R., Edegoh L., "Business Advantages of Corporate Social Responsibility Practice: A Critical Review", New Media and Mass Communication, Vol.18, 2013.
- [2] Cert N., „Social responsibilities of business and business ethics“, Kebs, 2018.
- [3] Crowther D., Aras G., "Corporate social responsibility", Ventus Publishing ApS, 2008.
- [4] Fedotova I., Bocharova N., Rachwał-

¹⁰ Vevera V., Svirina A., "Business ethics and corporate social responsibility", 2017., str. 89.

- Muelle A., "Corporate social responsibility as an instrument of sustainable business development: exploring types and dimensions", *Zeszyty Naukowe* nr 19, 2019.
- [5] Franco I., Abe M., „Socially Responsible Business: A Model for a Sustainable Future“, UNESCAP, 2017.
- [6] Gheraia Z., Saadaoui S., Abed Abdelli H., "Business Ethics and Corporate Social Responsibility: Bridging the Concepts", *Open Journal of Business and Management*, 2019, 7.
- [7] Nimani A., Zeqiraj V., Spahija D., "the importance of corporate social responsibility for companies: The developing market study", *Journal of Governance and Regulation*, Volume 11, Issue 4, Special Issue, 2022.
- [8] Pawłowska E., Michalska M., "Corporate social responsibility as a modern concept of organization development", *Scientific Quarterly "Organization and Management"*, 2022, Vol. No. 57.
- [9] Samaibekova Z., Choyubekova G., Isabaeva K., Samaibekova A., "Corporate sustainability and social responsibility", *E3S Web of Conferences* 250, 2021.
- [10] Vevere V., Svirina A., "Business ethics and corporate social responsibility", 2017.



UNIVERZITET U TRAVNIKU/UNIVERSITY OF TRAVNIK

Pregledni rad/Review paper

Online = ISSN 2566-347X

UNIVERZITETSKA HRONIKA 2024; 32: 81-87

UDK / UDC 657.47

<https://casopis.fmpe.edu.ba/>

NA KOJI NAČIN UPRAVLJAČKO RAČUNOVODSTVO DODAJE VRIJEDNOST PREDUZEĆU

HOW MANAGEMENT ACCOUNTING ADDS VALUE TO A COMPANY

Spaso Kuzman

Fakultet za menadžment i poslovnu ekonomiju, Univerzitet u Travniku, Bosna i Hercegovina

Faculty of Management and Business Economics, University of Travnik, Bosnia and Herzegovina

spasokuzman@hotmail.com

Informacije o članku/Article Info

Primljen/Received: 01.09.2024.

Prihvaćen/Accepted: 15.10.2024.

Dostupan online/Available online: 10.01.2025.

Sažetak

ilj ovog rada je istraživanje uloge upravljačkog računovodstva u dodavanju vrijednosti preduzeću. Kompleksnost menadžerskog posla nameće potrebu istraživanja njegove orijentacije u različitim fazama rasta i razvoja. Ciljevi se izražavaju kroz funkciju korisnosti koja sadrži tri osnovna elementa: rentabilnost, rizik i likvidnost. Rezultati se također analiziraju kroz kategorije rentabilnosti (profitabilnosti), rizika i likvidnosti. Dobrobit biznisa se mjeri kroz ostvarene profite. Maksimiziranje profita ograničava rastući rizik, kao izraz opasnosti da preduzeće ne podbaci u svom poslovanju i uđe u fazu gubitka. Likvidnost je sposobnost da se pokrene gotovina radi podmirenja odliva u gotovu onako kako nastaju. Viša likvidnost snižava rizike ali obara i rentabilnost jer više „košta“. Svaku biznis firmu treba posmatrati kroz faze životnog ciklusa koji počinje startom, preko faza rasta i konsolidacije do predaje menadžmenta narednoj generaciji.

Abstract

The aim of this paper is to explore the role of managerial accounting in adding value to a company. The complexity of managerial work necessitates examining its orientation in different stages of growth and development. Objectives are expressed through a utility function that includes three key elements: profitability, risk, and liquidity. Results are also analyzed through the categories of profitability, risk, and liquidity. The well-being of a business is measured by the profits achieved. Profit maximization is constrained by increasing risk, as it represents the danger of a company underperforming and entering a loss phase. Liquidity is the ability to generate cash to meet cash outflows as they arise. Higher liquidity reduces risks but also lowers profitability, as it comes at a cost. Every business entity should be viewed through the stages of its life cycle, which begins with startup, followed by growth and consolidation phases, and ultimately the transfer of management to the next generation.

Ključne riječi: dohodak, profitabilnost, likvidnost, neto prihod, poštena tržišna vrijednost.

Keywords: income, profitability, liquidity, net income, fair market value.

UVOD

Finansije se u svojim principima, politikama, odlukama i praksi oslanjaju i na mikro i na makro ekonomiju. Da bi neko postao stručnjak u oblasti mikro finansija mora ispuniti neke od uslova, a jedan od njih je da poznaje osnovne elemente menadžmenta. Finansijski menadžment iz ugla menadžera u biznisu je jedan od pristupa koji sadrži elemente mikro finansija i finansijskog menadžmenta koji se primjenjuju na uslove i ograničenja sektora biznisa. Njihovi ciljevi u sebi sadrže elemente ekonomske mikro koristi koja obuhvata kriterijume profitabilnosti, rizika i likvidnosti. POUKA. U svakoj odluci koju donosite, u ovom slučaju misli se na praksu, treba voditi računa da se skladno koordinišu gore navedena tri cilja jer oni doprinose maksimizaciji koristi za vas kao menadžere, a kroz to i za vlasnike preduzeća. U ovom slučaju bitna je dobra identifikacija menadžerskih ciljeva zato što upravljačke finansije ne određuju ciljeve nego doprinose njihovom boljem i efikasnijem ostvarenju.

Maksimiziranje profitabilnosti, uz obavezno održavanje optimamlne likvidnosti svodi rizike nelikvidnosti na najmanji mogući nivo. Likvidnost je karika koja spaja vezu između profita - povrata i rizika. Likvidnost je bitna za normalno odvijanje poslovnih aktivnosti i predstavlja sposobnost da u svakom trenutku raspoložemo dovoljnom količinom gotovine te da generišemo prilive iz kojih se mogu finansirati svi odlivi gotovog novca.

IDENTIFIKACIJA CILJEVA MENADŽMENTA

Uz pomoć menadžerskih ciljeva mjerimo i vrednujemo finansijske performanse, njihove domete i efekte. Ovi ciljevi se izražavaju kao funkcije korisnosti koje sadrže elemente profitabilnosti, rizika i likvidnosti. Jedna od pretpostavki mikro ekonomije je da se sva tri pomenuta kriterijuma posmatrana zajedno određuju ukupnu dobrobit odnosno korist

za donosiocce odluka ali i preduzeće u cjelini. Ako želimo da kao menadžeri mjerimo i ocjenjujemo poslovne rezultate moramo prvo definisati šta su to ciljevi koji su povezani sa performansama koje su predmet mjerenja. Koje koristi imaju menadžeri od identifikacije ciljeva? Sledeće: Poimanje poslovnih ciljeva, bolje razumijevanje istorijskih poslovnih rezultata i bolje buduće biznis planove. Ipak identifikovati poslovne ciljeve mnogo je teže u praksi nego na riječima, jer ovdje nije riječ o prostom zbiru ekonomije i finansija. Prema naučniku Maslow-u postoji pet rangova ciljeva. Prvo su najosnovnije potrebe pojedinca u pogledu njegovih fizičkih potreba, hrana, stanovanje i slično. Zatim potreba za društvenom i ličnom sigurnošću, zatim pripadanje društvenoj grupi i široj zajednici. Iz ovoga se nameće zaključak da pojedinci u različitim fazama životnog ciklusa pokazuju sasvim različita ponašanja. Sistemi mjera trebali bi biti tako dizajnirani da u potpunosti obuhvate sve karakteristike, ljudske aspiracije i stremljenja svakog menadžera i biznisa koji vode. Menadžeri griješe kada pokušavaju da sve mjere godišnjim prihodom firme jer je ipak mnogo bolje imati uravnotežen pristup. Taj pristup oslikava višestruke ciljeve maksimiziranja profita, minimiziranja rizika i održavanja zadovoljavajuće likvidnosti. Mikroekonomija proučava pojedinačne privredne subjekte kao što su domaćinstva, preduzeća i tržišta, kao i odnose među njima. Mikroekonomijaproučava idonošenje odluka o upotrebi određenih proizvodnih resursa. Proučava zašto pojedinci daju prednost jednom tipu robe ili usluge u odnosu na drugi. Jedan od ciljeva mikroekonomije je analiza mehanizma tržišta koji uspostavlja relativne cijene između roba i usluga i raspodjelu ograničenih resursa. Mikroekonomija analizira i tržišni neuspjeh, kada tržišta ne uspijevaju dati učinkovite rezultate te opisuje teorijske uslove potrebne za konkurentnost. A makroekonomija? Makroekonomski analitičari posmatraju funkcije ponude, potražnje i cijena. Nastoje da objektivno ocjenjuju ciljeve i ponašanje kupaca i firmi.

Zatim posmatraju ekonomske fenomene kroz determinante vremena i rizika. Racionalan menadžer se trudi da maksimizira profit preduzeća na osnovu prodaje robe i usluga, a to u isto vrijeme djeluje na porast ponude robe i usluga. Dobrobit kupaca mjerimo na osnovu ostvarenja koristi. Dobro bi bilo, čak vrlo poželjno istovremeno razmatrati funkciju korisnosti sa ostvarenjem profita u procesu mjerenja poslovne performanse biznisa.

KORISNOST

Korisnost je u suštini teorijski koncept savremene ekonomske teorije. Makroekonomisti kažu da: „korisnost reflektuje nivo preferencija ili uživanja pridružen određenoj robi ili usluzi. Što je veća preferencija uživanja viša je korisnost“¹. Logično je da svi profiti posjeduju korisnost. Zato što više ostvarimo profita dostižemo veću stopu korisnosti. Korisnost nam služi kao indeks kojim mjerimo i ocjenjujemo ukupno postizanje ciljeva. Praksa nam nudi razumljiv koncept na koji način i kako ostvariti profite. Računovodstveno obuhvatanje i iskazivanje profita ima nekoliko pristupa, koje moramo pažljivo razmotriti, jer od samog izbora računovodstvene politike zavisi koliki će biti profiti. Glavni cilj svakog preduzeća je da na osnovu ekonomskih principa organizuje svoje inpute kako bi dobio maksimalne profite. Kako to postići? Na sledeći način: Treba da proizvede tako da je marginalna vrijednost proizvoda (dodatna vrijednost proizvedena na osnovu dodatnih inputa) jednaka za sve linije preduzetničke aktivnosti. A za uzvrat je marginalna vrijednost proizvoda jednaka marginalnim troškovima inputa. Za ovaj model se kaže da se može posmatrati sa tačke gledišta trošak – obim proizvodnje. Ovaj slučaj maksimiziranja profita usmjerava firmu ka onom obimu proizvodnje na kome je marginalni prihod od dodatnih inputa jednak marginalnom trošku od ostvarenih dodatnih autputa. U ovom slučaju, na dugi rok posmatrano, dejstvo konkurencije

će prouzrokovati takve uslove u kojima će preduzeće biti na najnižoj tački svoje dugoročne funkcije prosječnih troškova. Ovi ekonomski principi su fundamentalni u naučnim studijama ekonomskog ponašanja preduzeća. U isto vrijeme navedeni model ekonomskog razmišljanja koristi se kao vodič u procesu donošenja poslovnih odluka. Koncept ovog modela zasniva se na postavkama vremena i neizvjesnosti, koji su veoma značajni u objašnjavanju determinanti ponašanja u realnom svijetu privređivanja koji nas okružuje.

NA KOJI NAČIN VRIJEME MODIFIKUJE PROFIT

U momentu osnivanja preduzeća nameće nam se neizvjestan rok njegovog postojanja tokom dužeg vremenskog perioda. Zato u okviru dugog planskog perioda treba da se usklađuju nivoi i precizan vremenski raspored profita u okviru svakog kako strateškog tako i taktičkog planskog perioda. Preduzeća uglavnom predviđaju-planiraju da im profit i neto vrijednost imovine rastu tokom vremenskog perioda.² Na ovaj način definisan planski nivo, kroz cilj dugoročnog rasta, može biti na kratak rok i sa sobom povući određene žrtve u propuštenom ili sa nešto nižim profitima u bliskoj budućnosti. Povećanje profita se očekuje u nešto daljoj budućnosti. U isto vrijeme važno je saznati koliko profita treba žrtvovati radi eventualne maksimizacije preduzeća. Ovo je dilema sa kojom se suočavaju savremeni menadžeri. Investicije u neku privrednu granu daju povraćaj tokom kraćeg ili dužeg perioda. Ipak, tokom produženog vremenskog perioda ostvareni profiti bi mogli biti znatno viši od onih koji su realizovani od finansijskih investicija u druge namjene. Šta utiče na vremenski raspored ostvarenih periodičnih povrata? Naravno, utiču finansijski uslovi odobrenih zajmova i sam poreski sistem. Također, postavlja se još jedno neizbježno pitanje. Šta znače efekti vremena za mjerenje

1 Barry, Baker, Lins Opus Cit: 15.

2 Branko Ž.Ljutić, „Upravljačko računovodstvo za menadžere, iLeron r.s. Beograd 2023.. godine.

profita? Znače da statički koncepti mjerenja profita vrlo često nisu adekvatni, zbog čega ih treba odbaciti u praksi. Preporuka je da koriste savremeni koncepti vrednovanja profita koji u obzir uzimaju realno izražavanje obima i vremenski raspored profita tokom planiranog perioda. Na taj način određena ekonomska vrijednost naziva se sadašnja vrijednost. Ova vrijednost se izračunava kroz zbir projektovanih profita, koji su na odgovarajući način diskontovani na sadašnju vrijednost.

Koncepti profita koje koristimo izražava se kroz vrijednost firme. Ako pretpostavimo odsustva rizika, očekujemo da investitori teže maksimizaciji ekonomskih vrijednosti svojih potraživanja u odnosu na imovinu preduzeća. Drugačije rečeno u tom slučaju investitori teže ka maksimizaciji kapitala firme.

UTICAJ RIZIKA NA VRIJEDNOST ORGANIZACIJE

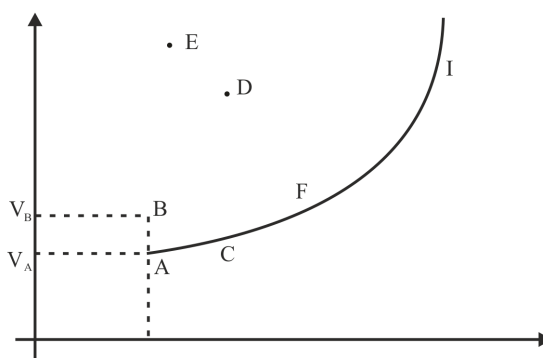
Uvećanje profita odnosno njegova maksimizacija ignoše koncept rizika. Ali, rizik nastaje sa događanjem nepredvidivih promjena koje se nerazumljivo šire. Većina menadžera ima opravdanu averziju prema riziku. Zato i pretpostavku o maksimizaciji profita moramo modifikovati da bi realno odredili prisustvo rizika i različite sklonosti ka njegovom preuzimanju. Iako i menadžeri i preduzeća imaju averziju prema riziku, ne znači da ga u potpunosti izbjegavaju. Averzija prema riziku označava da ako ga neko preuzme na sebe očekujemo da za to mora biti kompenzovan. U ovom slučaju nadoknada se mora povećati u skladu sa porastom preuzetog rizika. Ako poredimo rizičnu investiciju sa onom koja je bez rizika, investitor koji bježi od iste izražava potrebu da ista bude kompenzovana višim prihodima od očekivanih po osnovu rizične investicije u odnosu na investiciju bez rizika. Porast u očekivanim povraćajima naziva se cijena rizika. Ova cijena kompenzuje pojedinca za snošenje rizika. Ponašanje na tržištu nas navodi na interesantnu opservaciju da što je realnije preduzetništvo i poslovni poduhvat

ukoliko je rizik viši. Sam investicioni izbor, u uslovima snošenja rizika, uključuje odnos ili – ili između očekivanih nivoa rizika i prinosa po osnovu investicija.

DOMINACIJA RIZIKA

Grafikon ispod nam pokazuje kako da sagledamo odnos ili – ili između rizika i očekivanih profita. Na ovom grafikonu prikazan je rizik od nekoliko investicija u odnosu na očekivane profite od istih. Povećanje rizika odnosno njegov rast odslikani su kretanjem po vertikalnoj osi, dok se viši profiti mjere duž horizontalne ose. Ako pretpostavimo da investitor razmatra više perspektivnih investicija sa procjenama rizika i očekivanih profita koje se odslikavaju na tačke A do tačke I i ako nam neke od preferencija investitora u pogledu odnosa rizik – povraćaj nisu unaprijed poznate neke od navedenih investicionih mogućnosti se mogu odmah eliminisati. Npr. Obe investicije A i B daju očekivane profite (E_{AB}); ipak je rizik od A (V_A) niži od rizika od B (V_B). Iz tog razloga je investicija B eliminisana kao inferiorna ili investicija nad kojom se dominira.

Grafikon 1: Odnos rizika i očekivanog profita



Moguće investicije se dijele u dvije grupe i to one koje su dominantne i one koje su dominirajuće. Dominantna grupa se naziva rizik – efikasni set. Sadrži one investicije ili njihovu kombinaciju koja nudi minimum rizika za alternativne nivoe očekivanih profita. Dominantni set sadrži investicije

koje su usklađene sa krivom rizik – profit. na nižoj granici svih investicionih mogućnosti. Investicija koja maksimizuje profit je najrizičnija u okviru dominantnih investicija. Investicije sa maksimalnim očekivanim profitom su uvijek na vrhu dominirajućeg seta.

Sam koncept rizika se usmjerava na nepredvidive varijacije ishoda investicija.. Dok jedni ishodi mogu biti povoljni, drugi mogu djelovati sasvim suprotno pa čak nanijeti gubitke zbog obaveza koje u određenim momentima dopijevaju.

PROCJENA VJEROVATNOĆE

U analizi rizika procjena vjerovatnoće je veoma važan zadatak. Postoje dva učenja o ovom pitanju. Tradicionalni pogled je uvjeren da se vjerovatnoće ne mogu koristiti kao pouzdan indikator koji opisuje ishode specifičnih investicija ili ostalih događaja i to iz više razloga.

Prvo, klasična škola ekonomske teorije smatra da se teorija vjerovatnoće drži pravila da se ne može dati bilo kakav iskaz o vjerovatnoći ishoda pojedinog događaja.

Drugo, istorijski podaci o kretanju troškova, prihoda i autputa koji su potrebni da se donesu procjene distribucije vjerovatnoće ili nisu zadovoljavajuće raspoloživi ili su pokrenuti uslovima koji će se vjerovatno izmijeniti u budućnosti.

U posljednje vrijeme sve se više prihvća dugoročniji pogled na vjerovatnoću. prema ovom rezonovanju, finansijski investitori mogu formulisati svoje „subjektivne“ procjene vjerovatnoće za određene događaje, koji se zasnivaju na istorijskim sekvencama i podacima, ali nisu ograničeni samo na njih. Subjektivne procjene vjerovatnoće su one koje pojedinci pridružuju mogućim ishodima na osnovu vlastitih ekspertskih i individualnih procjena ili iskustva, kao i nivoa raspoloživih informacija u datom trenutku. Vrlo često se subjektivne procjene vjerovatnoća mogu i stvarno i znatno razlikovati. Praksa vrlo često pokazuje da se finansijski investitor kada dođe da saznanja da istorijski podaci više nisu

relevantni za buduću analizu, jednostavno te podatke odbaci i ignoriše u potpunosti. Zaista najefikasniji pristup bi mogao biti u kombinovanju očekivanih budućih ishoda događaja, pouzdanih istorijskih podataka i kvalifikovanih ekspertskih intuitivnih ocjena.

LIKVIDNOST

Osim rentabilnosti i rizika, finansijski menadžeri u biznisu moraju se baviti i likvidnošću. Zato upravljanje likvidnošću značajno doprinosi ukupnom postizanju funkcije ukupne korisnosti ka kojoj teži menadžer.

Likvidnost je sposobnost da raspoloživa gotovina zadovoljava potrebe za gotovinom u firmi i to onako kako nastaju za redovne potrebe tako i za nepredvidive događaje. Nepredvidivi događaj može biti isplata većeg ulaganja u investicionu opremu ili nepovoljno ekonomsko kretanje koje izaziva gubitke u poslovanju. Ako ne udovoljimo plaćanju promptnih obaveza, zbog neadekvatne politike likvidnosti to ugrožava poslovni opstanak i sposobnost biznisa da preživi. Pozicija likvidnosti firme i njene potrebe za likvidnim sredstvima su povezane sa pozicijom rizika. Povišena likvidnost firme snižava rizike kojima su izloženi menadžeri. Veza između rizika i likvidnosti postaje jasnija kada se razmatraju izvori likvidnosti preduzeća. Stav je da likvidnost osigurava raspolaganje onim oblicima sredstava koja se jednostavno, bez odlaganja i uz male gubitke mogu prodati i unovčiti, kao i kroz sposobnost za dodatno zaduživanje.

ŠTA JE ŽIVOTNI CIKLUS?

Životni ciklus jeste vremenski period trajanja nekog organizacionog sistema ili proizvoda, od nastanka do nestanka. Sama riječ „ciklus“ u opštem smislu, znači : krug, kolo ili zaokruženu cjelinu. Stoga, ta riječ ima najmanje dva ugla posmatranja: Krug, koji obuhvata određeni vremenski period nekog procesa, poslije koga se događaji

ponavljaju na sličan način. Kao zaokružena cjelina, podrazumijeva određeni opus.

Sintagma „životni ciklus“ pojavljuje se sredinom prošlog vijeka i prvobitno se odnosi na vijek jednog proizvoda. Paralelno, ili nakon toga, pojavljuju se radovi koji razmatraju „životni ciklus“ organizacionih sistema, prije svega u ekonomiji („životni

ciklus preduzeća“).³

ŽIVOTNI CIKLUS PREDUZEĆA

Kao i kad je u pitanju životni ciklus preduzeća, postoje brojni autori koji su se okušali u razvoju teorije menadžmenta u toj oblasti.

3 Božidar Forca ,prof.dr. Životni ciklus, Kolumne, 2020 god.

Slika 1: Faze životnog ciklusa preduzeća



Izvor: Schneeberger K.S., Osburn D.D., Ljutić B.Ž, (1995) *Finansijsko planiranje u agrobiznisu*, Beograd: Panda Graf.

Tokom ranih faza osnivanja i početka rada biznisa bogatstvo i rizik su niski. Razlog tome je nedokazana menadžerska sposobnost mladog biznismena da upravlja i da efikasno koristi pozajmljena sredstva kojim bi finansirao kontrolu nad sredstvima koja su im na raspolaganju. To znači da za razliku od ljudskog životnog ciklusa, na životni ciklus preduzeća je moguće djelovati. Za fazu početka karakteristično je istraživanje mogućnosti, definisanje strukture vlasništva, definisanje početnog potrebnog kapitala te definisanje same strukture kapitala. Za sve to postoje i određeni izazovi koji se oglašuju kroz samo istraživanje tržišta, definisanje konkurencije u užem okruženju, disperzija rizika, segmentiranje kupaca, projekcija budućih prihoda i rezultata te pronalaženje investitora uz čiju pomoć treba ostvariti zacrtane ciljeve.

Kada u jednom trenutku menadžer ostvari svoju poziciju i biznis kojim upravlja on tada nastoji da preraste u viši kapacitet i na taj način osigura ekonomsku sigurnost, odnosno da održi konkurentsku poziciju u sektoru biznisa.

Nakon faze rasta biznis ulazi u fazu konsolidacije ostvarenih dobitaka. Karakteristike ove faze da je firma već zauzela mjesto na tržištu, osigurala dovoljno lojalnih kupaca, prodaja raste

dovoljno, sam biznis postaje rutina, a to daje produktivnost i tržišno učešće. U ovoj fazi potrebno je razmišljati unaprijed, upravljati produktivnošću, pratiti makroekonomska kretanja. Treba napomenuti da je u fazi konsolidacije akumulacija kapitala i rast firme je nešto niži. U ovoj fazi menadžer kontroliše biznis i upravlja snažnom finansijskom pozicijom firme.

U četvrtoj fazi menadžer posjeduje dugotrajno i bogato iskustvo i kapital, ali mu ponestaje energije i planskog horizonta, odnosno poslovna vizija i strategija. U ovoj fazi menadžer kontroliše resurse jer je direktno upravljanje već prepustio drugima. Pažnja se usmjerava ka stabilnim izvorima finansiranja koji nude likvidnost i zaštitu od inflacije. Cilj je da se minimiziraju troškovi transfera sredstava.

Pomenute faze životnog ciklusa variraju između preduzeća u pogledu trajanja, ponašanja pa čak i stila provođenja procesa rada. Određeni menadžeri gaje averziju prema riziku od samog početka. Drugi se opet moćno bore da ostvare što veći rast i maksimiziraju profit. Ostali se bore da očuvaju svoju moć i kontrolu nad biznisom i nakon tačke racionalnog transfera.

Ono što treba da se naglasi jeste da svaki dobar menadžer može da ispoljava sve uloge, ali u određenoj mjeri, odnosno ne

postoji menadžer koji izvanredno ispoljava sve četiri uloge. Sve uloge podjednako su značajne tako da se nijedna od ovih uloga ne smije zapostaviti, samo je značaj jedne u odnosu na druge uloge dominantniji, u zavisnosti od faze životnog ciklusa u kojoj se preduzeće nalazi. Zajedno sve četiri uloge daju odgovore na pitanja: šta, kada, kako i ko. Na svakom "stadijumu" u pojedinoj fazi životnog ciklusa postoje poteškoće i problemi sa kojima se menadžment suočava. Uloga menadžmenta jeste u tome da prevlada poteškoće i probleme i dovede organizaciju u top formu, te da tu ostane što duže.

Top-formu karakteriše sledeće: funkcionalni sistem i organizaciona struktura, orijentisanost ka rezultatima, zadovoljenjem potreba kupaca, organizacija definiše planove koje slijede, organizacija postaje sve bolja, ona može da postiže porast i prodaje i profita. Top-forma ne znači da ste stigli do kraja, jer to nije odredište, već proces koji može još da raste. Akcenat je na timskom radu koji dozvoljava da se steknu nove ideje i pokrenu nove organizacione jedinice. Isak Adižes ističe: "Za mene je timski rad prikladan kada možete da odvojite toliko vremena da se približite konsenzusu. Ako nema vremena, nemojte o tome ni da razmišljate."

Umjesto zaključka, opšta slika životnog ciklusa, u stvari, jeste sinusoida brojnih životnih ciklusa (plus i minus faza) u kojima svesno ili nesvesno učestvujemo.

LITERATURA

- [1] Barry, Baker, Lins Opus Cit
- [2] Božidar Forca, prof.dr. Životni ciklus, Kolumne.
- [3] Branko Ž.Ljutić, Upravljačko računovodstvo za menadžere, iLeron r.s. Beograd 2023. godine.
- [4] Adižes, I., Upravljanje životnim ciklusima preduzeća.



UNIVERZITET U TRAVNIKU/UNIVERSITY OF TRAVNIK

Pregledni rad/Review paper

Online = ISSN 2566-347X

UNIVERZITETSKA HRONIKA 2024; 32: 89-95

UDK / UDC 658.8:005.21

<https://casopis.fmpe.edu.ba/>

MARKETING STRATEGIJA I POLITIKA UPRAVLJANJA RAZVOJEM PREDUZEĆA

MARKETING STRATEGY AND COMPANY DEVELOPMENT MANAGEMENT POLICY

Sadik Bahtić¹

Aja Smječanin²

Ismo Hebibović³

1-Fakultet za menadžment i poslovnu ekonomiju, Univerzitet u Travniku, Bosna i Hercegovina
Faculty of Management and Business Economics, University of Travnik, Bosnia and Herzegovina
sadiksado.bahtic@hotmail.com

2 - Fakultet za menadžment i poslovnu ekonomiju, Univerzitet u Travniku, Bosna i Hercegovina
Faculty of Management and Business Economics, University of Travnik, Bosnia and Herzegovina
ajasmjecanin@gmail.com

3 - Tehnički remont zavod Hadžići d.d., Bosna i Hercegovina
Technical Overhaul Institute Hadžići JSC, Bosnia and Herzegovina
hebibovic1974@icloud.com

Informacije o članku/Article Info

Primljen/Received: 15.09.2024.

Prihvaćen/Accepted: 22.10.2024.

Dostupan online/Available online: 10.01.2025.

Sažetak

Glavni cilj istraživanja rada jeste da se identifikuju i analiziraju ključni faktori za razvoj odgovarajuće marketing strategije i rasvijetli značaj tržišne orijentacije u ostvarivanju poslovnog uspjeha preduzeća u oblasti proizvodnje. Kroz istraživanje marketing strategije i procesa upravljanja razvojem preduzeća, a polazeći od analize procesa razvoja marketing strategije, identifikovani su najvažniji faktori na koje menadžer mora da se fokusira prilikom izgradnje adekvatne marketing strategije za razvoj preduzeća. To ujedno predstavlja ključni, ali ne i jedini doprinos ovog naučnog rada. Također, ciljevi istraživanja mogu da se shvate kao marketing problem "preveden" na jezik istraživača.

Abstract

The main goal of the research paper is to identify and analyze the key factors for the development of an appropriate marketing strategy and shed light on the importance of market orientation in achieving the business success of companies in the field of production. Through the research of the marketing strategy and the process of managing the development of the company, and starting from the analysis of the process of developing the marketing strategy, the most important factors that the manager must focus on when building an adequate marketing strategy for the development of the company have been identified. It also represents the key, but not the only, contribution of this scientific work. Also, the research objectives can be understood as a marketing problem "translated" into the language of the researcher.

Ključne riječi: marketing, marketing strategija, preduzeće, razvoj, distribucija.

Keywords: marketing, marketing strategy, enterprise, development, distribution

UVOD

Tema rada je marketing strategija i politika upravljanja razvojem preduzeća. Uloga marketinga u poslovnoj politici preduzeća počinje sa definisanjem strategije i ciljeva preduzeća, a završava se donošenjem planskih i operativnih odluka i njihovom realizacijom¹. U formulisanju svoje poslovne politike preduzeće mora da koristi različite instrumente koji mu u kombinaciji sa drugim mjerama, omogućavaju ostvarivanje utvrđenih poslovnih ciljeva, što prema savremenim gledanjima spada u oblast definisanja marketing strategije i šireg upravljanja preduzećem. Uvođenjem marketing sistema upravljanja u preduzeću stvaraju se kvalitetno novi odnosi saradnje između pojedinih podsistema u realizaciji postavljenih ciljeva preduzeća. To nameće potrebu za izučavanjem, analizom i ocjenom svih relevantnih faktora, naročito onih o mogućnosti, tržištu i konkurenciji. Pri tome se nezadovoljava samo sa informacijama u datom trenutku već se traže i prikupljaju informacije o predhodnim i očekivanim kretanjima, koje služe za utvrđivanje dugoročne strategije i planskih aktivnosti preduzeća...

MARKETING KONCEPCIJA PREDUZEĆA

Marketing koncepcija u osnovi nudi nov način i praksu u definisanju i ostvarivanju poslovne politike preduzeća. Poslovne funkcije preduzeća na osnovu marketing koncepcije djeluju sinhronizovano i ineigrisane su u poslovnu politiku čiji je osnovni cilj tržište, odnosno njegove potrebe i stvaranje konkurentne sposobnosti i prednosti preduzeća na tom tržištu. Smisao marketinške koncepcije je u tome, da se korak po korak blagovremeno otvore brojna pitanja razvoja proizvodnje, a da se zatim utvrdi, kako treba djelovati. Polazni moment za marketinšku koncepciju preduzeća je

analiza sobstvene proizvodnje (procjena njenih jakih i slabih strana) i relevantnog okruženja (procjena šansi i opasnosti). U toku analize moraju da se uzmu u obzir i procjene informacije o pojedinim oblastima i njihovoj strukturi, a prije svega proizvodnji, koja ima potražnju na tržištu, zatim proizvodnom potencijalu i standardima kvaliteta; veličini preduzeća, mjestu gdje se ono nalazi i dinamici njegovog rasta, finansijskim pokazateljima i ciljevima, stanju sa kadrovima i mogućnostima kadrovskog razvoja itd.

Poslije analize preduzeća i njegovog okruženja slijedi proces postavljanja ciljeva, u toku koga moraju da budu doiđeni odgovori na pet osnovnih pitanja.

1. Koju proizvodnju (robe, grupe roba, usluge) treba dalje razvijati
2. Za koja tržišta?
3. Za zadovoljenje kojih ciljeva preduzeća?
4. Kojim obimima proizvodnje to može da se postigne?
5. Kakav položaj na kraju mora da zauzme preduzeće na tržištu (tržišno pozicioniranje)

Marketing koncepcija mora da pokaže, može li preduzeće da stvori za sebe konkurentne prednosti putem razrade nove proizvodnje, koliko daleko mogu da odu zahvaljujući dodatnoj usluzi, kako u buduće komunicirati sa tržištem, kakvu politiku cijena treba voditi, kako rasporediti proizvodnju itd.

Marketinška koncepcija ne samo da postavlja ciljeve nego i ukazuje i utvrđuje puteve radi njihovog postizanja tj. definiše potrebne elemente i metode za to. Pošto marketing obuhvata važnu oblast poslovanja preduzeća, on zahtjeva dobro osmišljen fundament, tj. koncepciju, koja definiše koji ciljevi, s kojim sredstvima i na koji način mogu da budu dostignuti. Takva koncepcija služi kao osnov za izradu rješenja i vršenje odgovarajućih radnji i samim tim ona postaje pomoćno sredstvo upravljanja preduzećem. To je sasvim razumljivo ako se ima u vidu da je savremeno tržište do te mjere složeno da se bez integralnog pristupa marketing aktivnostima ne može obezbjediti uspješno

¹ Doc.dr. Milinko Ranilović „Preduzetništvo“
Travnik 2012 godine str.28ć

poslovanje preduzeća.

REALIZACIJA UTVRĐENIH CILJEVA

Za realizaciju utvrđenih ciljeva potrebna su određena sredstva (instrumenti) i metode. Tu spadaju organizacija proizvodnje tržišnih proizvoda, (prehrambenih proizvoda, usluga, njihovih kompleta) formiranje cijena, organizacija obrade tržišta (reklama, plasman, realizacija plasmana), organizacija distribucije. Kod primjene ovog instrumenta menadžeri preduzeća moraju da umiju da raspoznaju tzv. bolne tačke svog preduzeća, da koriste njegove jake strane i da koliko je god to moguće izbjegavaju slabosti koje nastaju u radu svakog preduzeća. To se postiže prije svega dobrom organizacijom proizvodnje tržišno prihvatljivih proizvoda, pravilnom politikom, formiranjem cijena, dobrom organizacijom obrade tržišta i distribucijom proizvoda.

ORGANIZACIJA PROIZVODNJE TRŽIŠNIH PROIZVODA

Glavno mjesto među instrumentima preduzeća zauzima organizacija proizvodnje tržišnih proizvoda. Pri tome često se ima u vidu ne samo proizvodnja neke robe, nego i usluge, koje mogu da stoje čak i na prvom mjestu. Važno je da tržišna proizvodnja odgovara tržišnim potrebama tj. da zadovoljava zahtjeve kupaca. Pošto je kvalitet osnovnih usluga danas po pravilu veoma visok, poseban značaj u realizaciji dobija zadovoljenje dodatnih i drugostepenih usluga i prirodno način njihovog pružanja. Ovdje spadaju naprimjer; neprekidnost obezbjeđenja tržišne proizvodnje, stalnog kvaliteta, uz poštovanje cijena i rokova njene isporuke. Pouzdanost može također da postane karakteristična osobina preduzeća i da odredi njegov uspjeh na tržištu. U važnu drugostepenu uslugu može da se pretvori druželjubivost osoba kod kontakta s kupcem. I pouzdanost i druželjubivost i spremnost za pružanje usluge ništa ne koštaju preduzeće ili gotovo ništa. To mora da bude posljedica

ukorjenjene filozofije u preduzeću, discipline koju poštuju kako menadžer tako i cijeli kolektiv.

FORMIRANJE CIJENA

Formiranje ili određivanje cijene predstavlja način nadoknade za ponudu tržišne proizvodnje. Cijene moraju da se određuju u skladu sa tržišnim okolnostima. Njihovu donju granicu predstavljaju troškovi, gornja granica zavisi od etičkih i normativnih ograničenja. Instrumenti za obrazovanje cijene predpostavljaju postojanje validnih podataka za preliminarnu i kontrolnu kalkulaciju, a i radi sagledavanja konjunktura na tržištu. Bez informacije o cijenama koje nude konkurenti, formiranje sopstvenih cijena visi u vazduhu. Stoga ako se rješenja donose u situaciji neodređenosti, tada se proizvodnja često nudi po neopravdano niskim ili visokim cijenama. Čak i ako preduzeće može slobodno da kalkuliše cijene ono često osjeća na sebi nevidljivi pritisak od strane velikih konkurenata. Otud formiranje cijena od preduzeća zahtjeva dobru orijentaciju. Najjedostavniji put se sastoji u redovnom praćenju ponuda konkurenata, posebno ako ih oni objavljuju (cjenovnici u izlozima, oglasi u novinama i ostalo). Teža je stvar sa zatvorenim ponudama, informacija može da bude dobijena preko kontakta sa klijentima, pomoću kojih može da se ispita situacija sa cijenama ili da se preko posrednika ili povjerenika dobiju informacije o kontrolnim ponudama, što u određenim situacijama može imati i nepovoljne posljedice po ponuđače.

ORGANIZACIJA OBRADJE TRŽIŠTA

Ovaj instrument marketinga obuhvata plasman, a takođe i reklamu. Prodaja prvo pretpostavlja direktno opštenje sa kupcem bez posrednika, lično uzajamno djelovanje isporučioaca i kupca. Pošto se kod prodaje radi o neposrednom kontaktu ljudi, tada ličnost prodavca stiče ogroman značaj. Najbolji prodavač nije onaj koji je uspješan

u razgovorima i zna sve trikove da pridobije klijenta da kupi njegovu robu, nego onaj koji je uspio da osvoji povjerenje kupca i koji može da ga sačuva. Povjerenje – to je moralni kredit, koji kupac daje prodavcu. Savremena nauka o plasmanu ima posebna viđenja oko formiranja odnosa povjerenja između partnera. Kod pregovora o prodaji ona preporučuje isticanje koristi kupca od kupovine ponuđene robe. Pod stimulacijom plasmana po istim viđenjima shvataju se svi instrumenti, koji pomažu plasmanu, uključujući priručnike, uzorke, modele, njihovu demonstraciju, audio vizuelnu prezentaciju, štandove i ostalo, također i obučavanje osoblja u toku eksploatacije proizvoda kod klijenata. Reklama je oblik komunikacije sa klijentom bez ličnog kontakta s njim. Ona mora da bude odmjerena i ubjedljiva. Pod reklamom se podrazumjeva prvenstveno masovna komunikacija u vidu televizijskih, radio spotova, oglasa u časopisima, novinama i na internetu, putem panoa i plakata. Ovdje spadaju i reklamna pisma. Osobnost reklame preduzeća sastoji se u tome, što nju treba u maksimalnoj mjeri orijentisati na individualnost kupca.

ORGANIZACIJA DISTRIBUCIJE

Distribucijom, općenito, možemo označiti kretanje proizvoda između proizvođačkih i potrošačkih jedinica. U smislu poslovnih odluka i radnji distribucija je marketinška funkcija koja upravlja kretanjima dobara od proizvođača do krajnjih potrošača, preko veletrgovinskih, maloprodajnih, skladišnih i transportnih institucija, kako bi ta dobra bila pristupačna kupcima kad ih trebaju i gdje ih trebaju i žele. Distribucija je važna jer nije dovoljno samo postojanje potražnje robe, nego je bitno i da roba određenim kanalima (distribucijskim kanalima) dođe do potrošača². Pred svaku firmu postavlja se pitanje kojim marketing kanalima želi i može prodavati svoje proizvode?. Odluka o izboru kanala

distribucije je izuzetno važna odluka koja ima dalekosežne posljedice. Lakše je mijenjati prodajni ili proizvodni asortiman nego uspostaviti kanal distribucije. Na primjer, proizvođač ženskih haljina može mijenjati modele haljina bez većih dodatnih troškova, međutim ako taj proizvođač koristi tuđu maloprodaju ne može brzo i bez visokih troškova odlučiti da izradi vlastiti kanal distribucije. Što se tiče troškova distribucije, u njih se mogu uvrstiti: troškovi transporta, fiksni troškovi skladištenja, varijabilni troškovi skladištenja i troškovi zaliha. Izgradnja samo jedne prodavaonice iziskuje visoke troškove, pogotovo ako proizvođač treba veći broj prodavaonica.

Distribucija pomaže da se savladaju distance i razlike, koje mogu da nastanu između proizvodnje roba i usluga i sfere njihove potrošnje. Obične distributivne funkcije vrši prodavač. Za preduzeća značaj u oblasti distribucija imaju sljedeći oblici; sopstvene filijale, sobstvene usluge oko isporuke, skladišta preduzeća, zatim korištenje klijenata kao distributera, direktan plasman (trgovina slanjem, putem pošte), franšizing sistem, plasman preko interneta (elektronska trgovina)³.

Filijale preduzeća koje ono osniva u najvećem broju slučajeva mogu da nastupaju na raznim tržištima ili na jednom tržištu na različitim mjestima. Njih često karakteriše sistem opsluživanja sa robama preduzeća uz dobro uklađene usluge oko isporuke. Takav servis može da bude vezan uz ideju filijalskog opsluživanja kada, na prijer maloprodajni trgovac kao pokretnu trgovačku tačku koristi automobil za dopremanje robe. Korištenje klijenata kao distributera ne podrazumjeva profesionalnu kariku maloprodajnog angažovanja, nego korištenje potrošača, kao sakupljača narudžbi. Veoma popularan oblik distribucije danas čini i direktno slanje robe kupcu, što zahtjeva pouzdane podatke o njemu. Franšizing predstavlja vertikalno organizovan sistem plasmana uz učešće

2 Bahtić, S. Bašić, D. Kovač, R. Dacić, H. Hebibović, I. "Marketing", Univerzitet u Travniku, Travnik 2024. godine

3 Doc. dr. Milinko Ranilović, OSNOVI MENADŽMENTA I MENADŽMENT PREDUZEĆA, Travnik 2011. str 274

pravno samostalnih preduzeća. Takav oblik često se primjenjuje kod saradnje velikog preduzeća sa nizom malih i srednjih firmi istog profila. Imalac franšizinga (firma koja prodaje licencu) prodaje po ugovorim uslovima preimaocu franšizinga (firma koja uzima licencu) pravo na prodaju određenog proizvoda ili usluge. Franšizing se primjenjuje u trgovini prehrambenim proizvodima, u radu benzinskih pumpi, hemijskih čistionica, kod preduzeća za pripremu brze hrane, plasmana namještaja, zakupa stanova za vrijeme godišnjih odmora.

RAZVOJ MARKETING STRATEGIJE PREDUZEĆA

Strategija predstavlja i postupak određivanja temeljenih dugoročnih ciljeva kompanije prilagođavanjem smjerova poslovnih aktivnosti, odnosno određivanjem koncepcija i izbora resursa potrebnih za postizanje zadanih ciljeva. Postavljanje strategije kompanije moguće je s dva ključna polazišta, s obzirom na konačni očekivani rezultat za analizu. Strategiju se može promatrati kao očekivani odgovor na pitanje što kompanija želi postići u budućnosti, tj. planiranje rezultata korištenja danas raspoloživih resursa u budućnosti, ili kao analizu trenutnih aktivnosti i rezultata neovisno o postojanju prethodno planiranih aktivnosti u dotičnom području rada.⁴ Strategija treba biti marketinški orijentirana, odnosno vođena tržištem i okruženjem u kojemu preduzeće djeluje. Strategija marketinga je temeljni okvir sadašnjih i planiranih ciljeva, resursa i interakcija preduzeća s tržištima, konkurentima i ostalim faktorima okruženja.⁵

Dobra i čvrsta strategija je nešto što se ne može uhvatiti u letu i zato određivanje strategije je prelomna tačka u radu jedne organizacije.

Ako hoćemo da je postavimo kako treba,
⁴ Ruža F., „Strategija i taktika u poslovnoj politici“, Journal of Information and Organisational Sciences 12 (1988). str.179.

⁵ Bahtić, S. Bašić, D. Kovač, R. Dacić, H. Hebibović, I. „Marketing“, Univerzitet u Travniku, Travnik 2024. godine

onda je potrebno uložiti dosta vremena, napora i sredstava. To je u stvari pitanje biti ili ne biti. Razvoj pravih marketing strategija tokom vremena zahtjeva kombinacije discipline i fleksibilnosti. Preduzeća moraju da se pridržavaju svoje strategije, ali i da je neprestano unapređuju. U današnjem svijetu marketinga koji se brzo mijenja, održavanje najboljih dugoročnih strategija ključni je, ali i veliki izazov.

Sva tržišta su danas dinamična. Promjene se dešavaju svuda oko nas i kao takve utiču na strategiju. Pobjednička strategija koja vlada danas, već sutra ne mora biti uspješna pa čak ni dovoljno relevantna. Stoga je imperativ razvoj strategije koja će ovladati modernom tržišnom sredinom, razumjevajući i anticipirajući akcije drugih učesnika a posebno konkurenata. To je ujedno jedini put koji vodi do održive konkurentske prednosti. Povezivanje termina marketing sa terminom strategija naglašava da strategija mora biti marketing orijentisana, odnosno vođena tržištem i okruženjem u kojem preduzeće djeluje.⁶ Strategijski marketing je tržišno vođen proces razvoja strategije, uzimajući u obzir konstantne promjene poslovnog okruženja i potrebu za isporukom superiorne vrijednosti potrošaču. On povezuje strategiju sa okruženjem i posmatra marketing kao centar odgovornosti za cjelokupno poslovanje više nego specijalizovanu funkciju.⁷ Četiri osnovne faze koje čine proces strategijskog marketinga su: strategijska analiza, strategijski izbor, implementacija strategije, i vrjednovanje i kontrola strategije.

MARKETING AKTIVNOSTI I ORGANIZOVANJE PREDUZEĆA

Da bi preduzeće opstalo na tržištu, ono mora dobro da poznaje njegove zahtjeve, ukus i potrebe. To pak, pored poznavanja faktora i pojava koje utiču na tržišna kretanja

⁶ Renko, N., (2009), „Strategije marketinga“, 2. Izdanje, Naklada Ljevak, Zagreb, str. 69

⁷ Cravens, D. W., Piercy, N. F., (2009), „Strategic Marketing“, ninth edition, McGraw-Hill, New York, str. 13.

podrazumjeva poznavanje koncepcije, relevantne normativne regulative, politike vlade kao i opštih ekonomskih, socijalnih i političkih prilika koje utiču na tržišnu konjunkturu. Prema tome, proizilazi da u razvijanju marketing aktivnosti na tržištu nije dovoljno biti samo marketinški orijentisan ka ključnom resursu – potrošaču, nego se pažnja mora usmjeriti i na kretanje nove vrijednosti proizvoda, potpunije i sadržajnije od onoga što nudi konkurencija. Od marketinga se pri tome očekuje da istraživanjem tržišta i predlaganjem asortimana proizvoda za to tržište doprinese izboru takve proizvodnje čiji proizvodi imaju određenu tražnju i realne šanse za plasman na tržištu⁸. Polazeći od tih principa, koncept marketinga je evoluirao od svoje tradicionalne paradigme zasnovane na stvaranju boljeg proizvoda i usmjerenosti na ličnost potrošača ka izraženijoj afirmaciji značaja strateškog menadžment pristupa u razvijanju marketing aktivnosti preko marketing programa.

Marketing je u svakoj djelatnosti privređivanja po mnogo čemu specifičan, ali i sličan. Specifičnosti se izražavaju kroz cijeli marketing proces ili pojedine marketing aktivnosti. Danas se po pravilu, na nivou preduzeća koncentrišu zajednički poslovi od istraživačko razvojnih, kontrole kvaliteta, marketinga, poslovnog informisanja, finansija, kadrova, komercijalnih i drugih opštih poslova, radi potpunijeg korištenja sinergetskih efekata. U sklopu toga postoji nekoliko alternativa za uspješno organizovanje marketing funkcije. Međutim, kako će ona biti organizovana zavisi i od same prirode preduzeća, konkurencije tržišta na kome preduzeće realizuje svoje poslovne aktivnosti kao i od raspoloživih kadrova. Bez obzira kakvog je organizacionog oblika marketinška aktivnost, ona bi trebala da se razvija i realizuje na nivou preduzeća uz prenošenje nekih operativnih aktivnosti na niže organizacione oblike. Marketing službom na nivou preduzeća obezbjeđuje se njeno integrisanje s ostalim aktivnostima

preduzeća.

Prednosti koje se često ističu kod ovog modela organizacije marketing aktivnosti su;

- ušteda u sredstvima,
- nema dupliranja radnih mjesta u preduzeću,
- najkreativniji kadrovi okupljeni su na jednom mjestu,
- najbolja je koordinacija i kontrola obavljanja pojedinih aktivnosti.

Na taj način najlakše se usklađuju ciljevi, planovi, budžeti, najlakše se stvara slika (imidž), stil preduzeća i najduže se održava. Kod obuhvatnosti marketing funkcije u preduzeću ističe se funkcionalna i teritorijalna komponenta. Tako koncipirana marketing aktivnost obezbjeđuje pretostavke za efikasnu saradnju sa ostalim službama preduzeća. Ona je ravnopravna sa ostalim službama i preko svog rukovodioca predstavljena je u menadžmentu preduzeća.

MARKETING PROGRAM

Marketin program (marketing mix) čini osnov marketing strategije iz koga proizilazi cjelokupna marketinška orijentacija preduzeća. Realizacija marketing programa obično se ostvaruje kroz sljedeće etape;

- definisanje pojedinačnih elemenata programa marketinga,
- određivanje uloge svakog pojedinačnog elementa u marketing programu,
- povezivanje funkcija između elemenata programa marketinga,
- iznalaženje optimalne kombinacije elemenata marketinga,
- realizovanje programa marketinga na tržištu,
- kontrola djelovanja programa marketinga.

Marketing miks predstavlja unaprijed definisan obim, strukturu i način korištenja marketing resursa radi izvršavanja postavljenih ciljeva. Marketing miks je kombinacija četiri elementa koje menadžeri miksu kako bi došli do optimalne

8 Doc.dr. Milinko Ranilović „Preduzetništvo“
Travnik 2012 godine str.292

kombinacije ponuda svojih proizvoda na tržištu. Ta četiri instrumenta su: proizvod, cijena, promocija i distribucija. Kombinirajući ova četiri instrumenta u različitim varijantama, odgovarajućim doziranjem postiže se efekat na kupca da se odluči na kupovinu određenog proizvoda ili usluge.⁹ Svaki od navedenih elemenata marketing miksa sadrži veliki broj aktivnosti preko kojih se realizuju određene funkcije koje treba precizno odrediti, kako bi se efikasnije kombinovale radi uspješnog djelovanja čitavog marketing programa. Određivanje optimalne kombinacije unutar svakog elementa marketing miksa, kao i cijelog programa, sprovodi se radi efikasnog ostvarivanja osnovnih ciljeva, kako samog programa tako i cjelokupne marketing aktivnosti poslovnog sistema. Pri tome treba imati u vidu da su proizvod, cijene, kanali prodaje samo instrumenti marketing miksa i kako smo vidjeli promjenjive su veličine, kojim preduzeće nastoji da zadovolji kupce i ostvari ciljeve svog poslovanja.

Kakva će biti struktura pojedinih elemenata u marketing miksu zavisi prije svega od uslova u kojima sistem funkcioniše i učestalosti promjena do kojih u okruženju dolazi kao i načina tržišnog komuniciranja. Menadžment preduzeća prema tome treba da teži ka takvim kombinacijama elemenata koje najbolje odgovaraju kako poslovnom sistemu tako i potrebama tržišta u određenom trenutku. Pošto osnovi smisao marketing koncepta leži u orijentaciji preduzeća ka potrošačima – kupcima, menadžment isto tako mora kroz svoju opredjeljenost za marketing koncept nastojati da strukturu proizvodnje preduzeća prilagodi zahtjevima tržišta, što se također definiše marketing programom preduzeća. Marketing mora da predvidi adekvatnu kontrolu i mjerenje rezultata marketing aktivnosti, čime se obezbjeđuje permanentno posmatranje ponašanja sistema i određuje mogućnost uticaja na pojedine tokove i funkcije. To zapravo

predstavlja međusobno povezano dejstvo na utvrđivanju stanja i odnosa, postavljanju ciljeva i korekciji utvrđene poslovne politike.

ZAKLJUČAK

Na osnovu svega navedenog u radu može se zaključiti da je uloga marketing strategije za proces upravljanja razvoja preduzeća velika. Strategija treba biti marketinški orijentirana, odnosno vođena tržištem i okruženjem u kojemu preduzeće djeluje. Razvoj pravih marketing startegija tokom vremena zahtjeva kombinacije discipline i fleksibilnosti. Preduzeća moraju da se pridržavaju svoje strategije, ali i da je neprestano unapređuju. U današnjem svijetu marketinga koji se brzo mijenja, održivanje najboljih dugoročnih startegija ključni je, ali i veliki izazov.

LITERATURA

- [1] Bahtić, S., Bašić, D., Kovač, R., Dacić, H., Hebibović, I., "Marketing", Univerzitet u Travniku, Travnik, 2024. godine
- [2] Cravens, D. W., Piercy, N. F., (2009), "Strategic Marketing", ninth edition, McGraw-Hill, New York, str. 13.
- [3] Doc.dr. Milinko Ranilović „Preduzetništvo“ Travnik 2012 godine str.28ć
- [4] Dr. Milinko Ranilović, OSNOVI MENADŽMENTA I MENADŽMENT PREDUZEĆA, , Travnik 2011.str 211
- [5] Renko, N., (2009), "Strategije marketinga", 2. Izdanje, Naklada ljevak, Zagreb, str. 69
- [6] Ruža F., „Strategija i taktika u poslovnoj politici“, Journal of Informational and Organisational Sciencies 12 (1988). str.179.

⁹ Bahtić, S., Bašić, D., Kovač,R., Dacić, H., Hebibović, I., "Marketing", Univerzitet u Travniku, Travnik 2024.godine



UNIVERZITET U TRAVNIKU/UNIVERSITY OF TRAVNIK

Pregledni rad/Review paper

Online = ISSN 2566-347X

UNIVERZITETSKA HRONIKA 2024; 32: 97-102

UDK / UDC 004.8:004.738.5

<https://casopis.fmpe.edu.ba/>

PSIHOPATOLOŠKA RELIGIOZNOST

PSYCHOPATHOLOGICAL RELIGIOSITY

Amna Ćatić¹

Edin Burkić²

1 - caticamna@yahoo.com

2 - Federalno ministarstvo za boračka pitanja, Bosna i Hercegovina

Federal Ministry for Veterans' Affairs, Bosnia and Herzegovina

burkicedin@gmail.com

Informacije o članku/Article Info

Primljen/Received: 15.09.2024.

Prihvaćen/Accepted: 22.10.2024.

Dostupan online/Available online: 10.01.2025.

Sažetak

Vjera je sigurnost koja bitno uključuje nesigurnost i sumnju. Taj se element neizvjesnosti ne može iz vjere isključiti pa se može kazati da pojam vjere uključuje i sigurnost i neizvjesnost, a spada u ljudsku imanentnu podsvjesnu zeblju. Ta je zeblja ništa drugo do ona duhovnost, proizišla iz čovjekovih kognitivnih procesa, odnosno trud i napor da se nadiđe strah od ništavila. Upravo taj strah od konačnosti nepostojanja i ništavila producira svjesne kognitivne manevre kao odbrambene mehanizme kroz različite psihopatološke pojavnosti. O tim bolesnim stanjima vjerskog poimanja i manifestiranja govorimo u ovom radu.

Abstract

Faith is a certainty that essentially includes uncertainty and doubt. This element of uncertainty cannot be excluded from faith, so it can be said that the concept of faith includes both certainty and uncertainty, and it belongs to human immanent subconscious anxiety. This anxiety is none other than spirituality, resulting from human cognitive processes, that is, effort and effort to overcome the fear of nothingness. It is precisely this fear of the finality of non-existence and nothingness that produces conscious cognitive maneuvers as defense mechanisms through various psychopathological appearances. We are talking about these sick states of religious understanding and manifestation in this work.

Ključne riječi: religioznost, vjera, patologija, mentalno zdravlje.

Keywords: religiosity, faith, pathology, mental health.

UVOD

Vjera je od samog početka imala uticaj na razvoj čovjeka i njegovog društva. Od pećinskih crteža do sofisticiranog arhitektonskog zdanja hramova, produkt ljudskih ruku je išao uporedo sa religijskom misli koja je obilježavala zakone pa čak i znanosti čovjeka. Pa i suština građanskog prava nije manje religiozna, naročito u Francuskoj gdje je ono preuzeto iz muslimanskog zakonika. Međutim, postavlja se pitanje da li je taj uticaj, nesumnjivo omeđen smjernicama i uputama, mogao pomoći čovjeku. Da li ga je činio zdravim ili, možda vodio u bolest.

U tom smislu, psihologijski je neophodno odvojiti pojam religije od onoga što čini religioznost. Odnos religije i religioznosti bi se mogla predstaviti i kao Miguelovo poimanje sna Planete i ljudskog sna. (Pintarić, 2007) San Planete uključuje sva društvena pravila, zakone, religije, različite kulture, vlade, škole, društvene događaje i praznike, dok je ljudski san prožet čovjekovim uvjerenjima proizašlim iz sna Planete. Dakle, jedno je baštiniti vjeru, a sasvim drugo je sa sobom živjeti u vjeri, odnosno praktikovati je.

Islam, judaizam i kršćanstvo su tri monoteističke religije Ibrahimovog (Abrahamovog) porijekla. Među tim religijskim tradicijama postoje značajne sličnosti i to naročito u moralnom učenju i periodizaciji povijesti, ali su s druge strane sveprisutne i izvjesne razlike, koje su prvenstveno dogmatskog karaktera. Naravno, za našu svrhu nisu interesantne nikakve razlike, nego usmjerenje na one religiozne aktivnosti koje utiču na mentalno zdravlje čovjeka bilo produktivno ili ga, pak, gone u bolest. S toga je neophodno detaljnije objasniti pojam religioznosti što podrazumijeva, prevashodno, razumijevanje psihičke strukture religioznog doživljaja.

PATOLOGIJA RELIGIOZNOSTI

Može li religioznost uzrokovati duševnu bolest, pitanje je, koje nerijetko možemo naći

na stranicama psihologijske znanosti. Neki su autori religiozni proces poistovjećivali sa psihozom ističući nastojanje pacijenta da, pomoću tog procesa, asimilira neke aspekte konačne životne filozofije. S druge strane, (Čorić 1997) je, na temelju relativno velikog broja kliničkih slučajeva, pronašao da su religiozne preokupacije šizofrenih pacijenata uvijek naknadna pojava, a nikad uzrok, pa čak ni percipitativni faktor psihoze. One, po njemu, predstavljaju tešku anksioznost, a ne stvarne mistične doživljaje. U tom smislu, ističe: „Religiozne su pojave kod psihoza, dakle, jedan od simptoma unutar dane bolesti, a znamo da je formacija simptoma određena kulturnim faktorom i prijašnjim iskustvom pacijenta.“

U psihopatologijskoj literaturi se intenzivno, kada je riječ religioznosti, susrećemo sa pojmom ekleziogene neuroze. One se isključivo vezuju za nezdravu religioznost, a što odgovara Allportovu konceptu ekstrinzične religioznosti. Karakteristike te religioznosti su: infantilna egocentričnost, zadrtnost, netolerantnost, utilitarizam, ekshibicionizam te potreba da religija služi u svrhu stimulacije vlastitog „ega“. (Allport, 1991). On u svom radu razrađuje deset psihopatoloških tipova religioznosti: ovisna religioznost, religioznost koja nagrađuje, zamjenska religioznost, religioznost iz straha, mazohistička religioznost, hipomanična religioznost, opsesivna religioznost, svjesni i nesvjesni neurotični ateizam te neurotičko vjersko obraćenje. U tim tipovima, koji svakako obuhvataju nezrele psihoafektivne ličnosti, najbolje se prepoznaju i temeljne karakteristike ekleziogenih neurotika. (Živković, 2006) Međutim, prije nego što predstavimo neke od navedenih tipova religioznih osoba, metodološki je neophodno, ukazati na uzroke neuroza kako bi, sa znanstvenog stanovišta, bili što bolje upoznati sa uzrocima i mogućim posljedicama nezdrave religiozne aktivnosti.

Tabela 1: Opisi

Kompleks	Kompleksi nastaju kada su unutarnja predispozicija i vanjsko iskustvo u sukobu.
Šok	Radi se o snažnim osjećajnim potresima izazvanih jakim situacijama koji nadilaze otpornu snagu osobne organizacije
Frustracije	Nastaju zbog prepreka između pojedinca i željenog cilja. Što je željeni cilj i motivacija jača, to je frustracija veća.
Tjeskoba (anksioznost)	To je stanje ustrašenosti, straha pa sve do snažnih napadaja panike. Najčešći izvori tjeskobe jesu nutarnji nesvjesni konflikti i situacijski faktor post-traumatskog iskustva, stresa ili gubitka.

Pored navedenog, treba istaći Ćatićevo zaključivanje da je 20% neuroza kod čovjeka uzrokovano osjećajem nedostatka životnog smisla (Ćatić, 2023). On to naziva egzistencijalnim vakuumom ili noogenom neurozom. Kako bi ukazali na ispravnu i mentalno učinkovitu religioznost, neophodnu za uspješno odgovaranje na sve veće zahtjeve okoline u kojoj živimo, donosimo tipove nezdrave, u literaturi definisane kao psihopatološke tipove religioznosti:

- Ovisna religioznost – Ovaj tip ličnosti karakterizira nestabilnost i nesigurnost. Drugim riječima, dezorijentacija i kontradiktornost u ponašanju najbolje opisuju takve osobe. Susreću se s problemima kada trebaju preuzeti odgovornost i pokazuju stalnu ovisnost o drugima. Takvi su vjernici neprestano u potrazi za jakim i moćnim likovima koji bi im omogućavali stalnu zaštitu i pomoć. Njih jako privlači religija i džamija / crkva kao institucija koja im garantuje sigurnost.
- Religioznost koja nagrađuje – Ovakav tip koristi religiju kao određeno sredstvo u rješavanju vlastitih problema, za ostvarenje neke dobiti, pomoć u rješavanju određenih privatnih problema. Boga prizivaju samo u slučaju

potrebe. U stvari, oni i ne prizivaju Boga, prizivaju vjersku zajednicu zbog vlastitog prosperiteta.

- Zamjenska religioznost – Ovom tipu nezrelih osoba religija služi kao zamjena za njihovu nesposobnost komuniciranja s drugima. U religioznoj zajednici ovakav tip neurotika može se lahko identificirati s drugima, međutim kada ga zajednica prepozna vrlo često ga stavlja po strani, na marginu. U vrlo kratkom vremenu se u zajednicu ubacuju novi pojedinci sličnog karaktera i neuroze što ovog pojedinca gura iz zajednice i on napušta zajednicu, odnosno udaljuje se od džamije. Dakle, zamjenska religioznost i nije religioznost, već služba institucionalnoj religiji.
- Religioznost iz straha – Religiozni strah postoji otkad postoji i religija. Osobe smatraju da ih kazna sustiže nakon što su počinili nekakav grijeh. Ovakvu religioznost karakterizira ponašanje kojemu je cilj zadobiti oprostjenje nekom magijskom gestom. Takav tip religioznosti predočava Boga kao onoga koji kažnjava, a ne kao Boga koji beskrajno oprašta. Ovakve osobe su zaista nalik na one koji, za vrijeme silnog pljuska s neba, u punom mraku, usred grmljavine i munja, stavljaju zbog gromova prste u uši svoje bojeći se smrti... Kod bosanskih muslimana je prisutno, u slučaju jake grmljavine, izgovaranje riječi „esselatu-vesselam“ (Kur'an, al-Bakarah 204), pa čak i spontano kada negdje u blizini udari grom.
- Mazohistička religioznost – „Mazohisti su nezrele psihoafektivne ličnosti i žrtve preuveličanih okolnosti u vlastitim susretima. S tim u vezi, izražena im je konstrukcija samoosakaćenja u borbi sa sobom, do te mjere da su se kadri kažnjavati sve do krvi. Mazohist je progonjen mislima koje su patološki vrlo okrutne i progoniteljske te ga tjeraju na samokažnjavanje i ponižavanje. Neurotični mazohist naginje poniženju, neuspjehu, pogreškama i ima podsvjesnu potrebu da se zadovolji patnjom.“

- Hipomanična religioznost – Hipomanija se najčešće definira kao manična uzbuđenost, ali ne visokog stupnja. Takvi tipovi, svojataju sebi pravo na karizmatične vođe. „Odgovara svojevrsnoj narcisoidnoj hipertrofiji ega koji se identificira s idealnom slikom o sebi“ Takva osobnost razvija napuhnuto samopoštovanje, osjećaj trijumfalnosti i grandioznosti. Silno su zaokupljeni svojim duševnim zdravljem, ne stavljaju se na raspolaganje drugima. Arogantni su i prepotentni. Ako nešto dobro čine, to doživljavaju na vrlo arogantan, napuhan i agresivan način. Daleko su od kreposti, poput siromaštva. Poslušnosti i poniznost su nepoznate osobine ovim tipovima. Oni smatraju da posjeduju nekakvu povlaštenu vjeru. Netolerantni su prema nevjernicima ili pripadnicima neke druge religije, najčešće zato što su i sami nesigurni u svojoj vjeri i boje se da je ne izgube. Ovakve osobe zaista liče na one ljude čije te riječi o životu na ovom svijetu oduševljavaju i koji se pozivaju na Allaha kao svjedoka za ono što je u srcima njihovim, a najljući su protivnici.
- Opsesivna religioznost – Opsesije su patološke ideje, predodžbe ili poticaji koji se više puta i protiv volje nameću svijesti pojedinca, a on ih se ne može osloboditi te zbog njih osjeća tjeskobu i napetost. Opsjednutost vjerom tipična je za živčane kompulzivne poremećaje. Kao primjer možemo navesti mehaničku molitvu koja ne izražava nikakvu kvalitetu onoga koji moli. To je patološka molitva, često usiljena. Usta izgovaraju riječi molitve, no misli uopće nisu u skladu s onim što se izgovara, dakle jedno se moli, a misli se na nešto posve drugo. Nadalje, često možemo primijetiti u pojedinim karizmatiskim skupinama da se moli sve dok se ne postigne ono zašto se moli. Također u patološku molitvu pripada i ona molitva koja se moli s ciljem da se nekom nanese ili dogodi nekakvo zlo. Opsesivne osobe čitavo vrijeme osciliraju između agresivnosti i podložnosti, nereda

i reda. „Kad živčana opsesija preuzme religioznu simptomatologiju, pokazuje se kroz opsesivne vjerske sadržaje, kao što su bogohulne misli za vrijeme molitve ili na svetom mjestu ili u primanju sakramenata ili gledanju svetih slika. U kršćanstvu se vjerska opsesija izražava kroz poriv urlanja kad se nalazi u crkvi ili uništavanjem križa ili posvećene hostije. U područje psihopatologije pripada i opsjednutost grijehom. Osoba koja kontinuirano odlazi na ispovijed kako bi se oslobodila tereta vlastita grijeha, međutim kod opsesivne religioznosti ta oslobodenost traje kratko. Nakon primljenog oprosta osoba se počinje iznova samooptuživati (Čorić,2006).

Osim navedenih, u literaturi prepoznatljivih, patoloških oblika religioznosti, privlače pažnju još neke nezdrave forme, naročito prisutne na bosanskom duhovnom prostoru. Radi se o prije svega licemjernoj religioznosti:

- Licemjerna religioznost, u Kur'anu se na više mjesta govori o muslimanima licemjerima (al-munafiqun). Radi se o situaciono određenoj religioznosti. U suri al-Baqarah se posve jasno ukazuje na ovaj tip religioznih osoba. „Kad susretnu one koji vjeruju, kažu: „Vjerujemo!“ A kad se osame sa šejtanim svojim, vele: „Mi smo uz vas!(Al-Bakarah,14) Nestabilnost, slab moral i hinjsko ponašanje karakteristike su licemjernih religioznih osoba. Licemjeri mašu duhovnošću kao sabljom, misleći kako jedino oni imaju pravo tumačiti kako se duhovno napreduje. Ovakva religioznost je zarobljena u lance vlastitog ropstva. Dakle, ona služi vlastitom egu i mehaničke je konstrukcije.

Čatić u svom govori o pojmu „dvostruke prisile koja, po njemu može uzrokovati patološko ponašanje. On navode tri uvjeta kao odlučujuća za takvu situaciju:

- Kad je netko s onim tko postavlja zahtjeve i norme u intenzivnom odnosu i to na takav način da mu je taj odnos važan

za njegovo duševno i fizičko zdravlje te raspoloženje (npr. odnos s roditeljima, određenim duhovnim autoritetom, Bogom...).

- Kad su poruke ili zahtjevi („budi uvijek sretan“, „ budi dobar“ , „ ne budi depresivan“ i sl.) paradoksalni te se u njima uistinu bavimo tek onda kad ih ne poštujemo i ne slijedimo.
- Kad je osobi odnos prema takvim paradoksalnim porukama nemoguće prekinuti.(Čatić,2023)

U literaturi ćemo naići na pitanja da li će osobe izložene situaciji „dvostruke prisile“ početi pokazivati psihopatološke simptome ili će, možda, zaraditi neku od neuroza? Jer nije lahko uvijek moliti, biti konkretan prema svima, ne biti zajedljiv, ljubiti bližnjeg svoga kao samoga sebe, opraštati neprijateljima i sl. Navedeni dvojac zaključuje da će one osobe koje su duže vrijeme izložene takvoj „double-bind“ situaciji, početi pokazivati psihopatološke simptome u svom vladanju, a drugi će upozoriti da će takvi sigurno „zaraditi“ neku od neuroza (Jung,1990)

S druge strane, nemoguće je i potpuno bi pogrešno bilo tvrditi da religioznost direktno uzrokuje neke psihičke smetnje. Ipak, predimenzioniranje nekih od religioznih dimenzija uzrokuje gubitak ravnoteže u vlastitoj uravnoteženosti, a po riječima (Došen 2014), u ekstremnim slučajevima može dovesti i do rascjepaličnosti. Putnik koji poduzima dugo duhovno putovanje treba da se zaustavi na nekoj stanici nakon dnevnog putovanja, treba sobu i postelju da se odmori prije daljeg putovanja u svom vječnom putu prema Vječnosti i Bezgraničnosti. Dakle, mogućnost hipertrofije kognitivne dimenzije religioznosti je neupitna. Mišljenja smo da je ovo predimenzioniranje naročito prisutno pri obavljanju religioznih rituala.

ZAKLJUČAK

Evidentno je da poimanje vjere može biti patološko i da u takvim stanjima pojedinci mogu biti destruktivni, isključivi i nasilni.

Zato je veoma bitno da se iskoriste introspektivne i medijativne mogućnosti religije za mentalno zdravo funkcionisanje. U psihologijskoj interpretaciji zdrave religioznosti nemoguće je zaobići molitvu. Bilo individualna ili kolektivna, molitva je najrasprostranjenija forma religiozne aktivnosti. Davno je napisano da je molitva „sama duša i bit religije“. Ona je, zapravo, svijest koju pojedinci imaju o odnosu između njih i Boga, s kojim osjećaju povezanost. Bilo da se radi o samoj molitvi ili o fenomenima „neobičnog“ vjerskog ponašanja (opsjednuće, padanje u nesvijest, hodanje po vatri i sl.) nemoguće je kod religioznih osoba zaobići promatranja i zaključke s aspekta psihologije ličnosti.

Molitva je zapravo takav proces koji ide u dubinu. Ona miluje najintimnije slojeve duše. Pri svakoj molitvi čovjek se vraća sebi, isključuje sve faktore koji ga mogu rastresati i prepušta se unutarnjim pokretima. Želimo li to prevesti na jezik savremene psihologije, onda bi Rollo May rekao da se radi o prisluskiivanju poruka organizma.

Dakle, radi se o unutarnjoj intervenciji koja ne potpada pod fizičke alate pomoći pa je za molitvu potrebno vlastito psihološko prepuštanje. Dakle, nema pomoći iz vana, već ona dolazi iznutra i time je jača koliko je jaka subjektivna volja, a samim time i vjera čovjeka.

Časni Kur'an i Biblija obiluju riječima koje eksplicitno upućuju na ispravan, odnosno i zdrav pristup molitvi .

LITERATURA

- [1] Allport,G., Sklop I razvoj ličnosti, Jastrebarsko, Zagreb, 1991.
- [2] ČorićŠimunŠito, Psihologijareligioznosti, „Naklada Slap“, Jastrebarsko 1998.
- [3] Čorić Šimun Šito, Zdrava i nezdrava religioznost, psihologijskoreligijski pristup, „Fram-Ziral“, Glas Koncila, Mostar – Zagreb 2006.
- [4] Čatić,R Mentalno zdravle-harmonija duše,Planjax,Tešanj,2023.g.
- [5] Došen Marijana, Religioznost i duševno

- zdravlje, Đakovo 2015. (diplomski rad)
- [6] Freud Sigmund, Totem i tabu, „Matica Srpska“, Novi Sad 1976.
- [7] Jung Gustav, O religiji i kršćanstvu, UPT, Đakovo 1990.
- [8] Pintarić Ana, Prikaz knjige „Zdrava i nezdrava religioznost – psihologijsko-religijski pristup“ dr. fra Šimuna Šite Ćorića, Život i škola, br. 18 (2/2007).
- [9] Underhill Evelyn, Practical mysticism, New York, Dutton & Company, 1915.
- [10] Živković Ilija, Vuletić Suzana, Ekleziogene neuroze u psihopatološkim oblicima religioznosti, Društvena istraživanja, Zagreb, Gog. 16 (2007), br. 6 (92), str. 1263-1285, Pregledni rad, Primljeno: 12.3.2007.