

ISSN 0352-258X
e-ISSN 3029-4797

UNIVERZITET “DŽEMAL BIJEDIĆ” U MOSTARU
EKONOMSKI FAKULTET



ZBORNIK RADOVA

GODINA 23

BROJ 35

Mostar, 2025

Redakcija Zbornika radova Ekonomskog fakulteta:

Prof. dr. Muharem Kozić
Van. prof. dr. Sanvila Vuk
Van. prof. dr. Armina Hubana
Van. prof. dr. Aida Brkan-Vejzović
Prof. dr. Ana Lalević Filipović, Crna Gora
Prof. dr. Pascal Dupeux, Francuska

Sekretar Redakcije:
Sara Kljajić, MA, asistent

2025.
GODINA 23
BROJ 35
ISSN 0352-258X
e-ISSN 3029-4797

Glavni i odgovorni urednik:
van. prof. dr. Goran Ćurić, dekan Ekonomskog fakulteta

Zbornik izlazi jednom godišnje

Zbornik radova dostupan je i online na sljedećem linku:
<https://ef.unmo.ba/Fakultet/ZbornikRadova>

Zbornik radova je od 2013. uvršten u EBSCO bazu
(EBSCO Publishing – Business Source Complete Magazines & Journals)

SADRŽAJ

Izvorni naučni radovi

PRIMJENA MSFI 16 U BIH: KONCEPTUALNE PROMJENE, DISKONTOVANJE NAJMOVA I REZULTATI EMPIRIJSKOG ISTRAŽIVANJA U BIH	3
HARIS JAHIC	
AMELA PIRALIĆ	
LEJLA DEMIROVIĆ	

KOMPARATIVNA ANALIZA VAR METODA S OSVRTOM NA IZAZOVE PRIMJENE U BANKARSKOM SEKTORU ZEMLJAMA U RAZVOJU I TRANZICIJI	18
ARMINA HUBANA	
EDNA VOLODER	
AZRA BAJRAMOVIĆ	
GORAN ČURIĆ	

EKONOMSKA ANALIZA OPRAVDANOSTI VISINE NAKNADE ZA IZDAVANJE LIJEKOVA NA RECEPT U KANTONU SARAJEVO: TROŠKOVNI PRISTUP U PERIODU 2008–2020.....	34
MIRZA KRŠO	

ETIČNOST UMJETNE INTELIGENCIJE U MARKETINGU I SPOSOBNOST PREPOZNAVANJA AI-GENERISANOG SADRŽAJA.....	53
SARA KLJAJIĆ	
SANDRA SOČE KRALJEVIĆ	
VELDIN OVČINA	

CLOUD TEHNOLOGIJA I EFIKASNOST PRUŽANJA USLUGA RAČUNOVODSTVENIH AGENCIJA.....	70
ANADINA KOVAČEVIĆ	
MAJA LETICA	
AMRA GADŽO	

Prethodna saopćenja

PRIMJENA INTEGRIRANOG IZVJEŠTAVANJA U KVALITETNIJEM INFORMIRANJU INTERESNIH GRUPA.....	85
AJLA MURATOVIĆ-DEDIĆ	
AMELA PIRALIĆ	
GORAN ČURIĆ	
OMER HUJDUR	

ISTRAŽIVANJE NAVIKA DJECE I STAVOVA RODITELJA U SAVREMENOM MEDIJSKOM OKRUŽENJU	115
SANDRA SOČE KRALJEVIĆ	
ARNELA NANIĆ	
LEJLA LATIĆ	

MEKE VJEŠTINE U FUNKCIJI UNAPREĐENJA RAZVOJA KRITIČKOG MIŠLJENJA KOD STUDENATA.....	131
LEJLA ŠKALJIĆ TANOVIĆ	
VELDIN OVČINA	
ADMIRA HODIĆ	

Pregledni naučni radovi

UTJECAJ POSLOVNIH CIKLUSA NA ODLUKE O STRUKTURI KAPITALA PREDUZEĆA.....	149
AIDA BRKAN-VEJZOVIĆ	
AZRA BAJRAMOVIĆ	
BOBANA VELAGA-LIPIĆ	

GLOBALIZACIJA, ULOGA I IZAZOVI ZA ISLAMSKЕ FINANSIJSKE INSTITUCIJE.....	162
GORAN ĆURIĆ	

MALA I SREDNJA PREDUZEĆA U ZEMLJAMA EVROPSKE UNIJE – PREGLED PRAKSI IZ ODABRANIH ZEMALJA.....	180
MAIDA DIZDAREVIĆ	
LEJLA ŠKALJIĆ TANOVIĆ	

PROGRAMI OBRAZOVANJA ODRASLIH U TURIZMU – PRIMJER SREDNJEŠKOLSKOG OBRAZOVANJA	196
MARIJA DRAGIČEVIĆ	
MAIDA DIZDAREVIĆ	

INDEKSI HOFSTEDOVIH KULTURNIH DIMENZIJA U PREDUZEĆIMA U BOSNI I HERCEGOVINI	208
SANVILA VUK	
MAJDA BEŠO	

JAVNI DUG I FISKALNI PROSTOR U BIH – TREND OVI I PRILIKE.....	222
JELENA JURIĆ	
NIKOLA ŠKOBIĆ	

Izvorni naučni radovi

PRIMJENA MSFI 16 U BIH: KONCEPTUALNE PROMJENE, DISKONTOVANJE NAJMOVA I REZULTATI EMPIRIJSKOG ISTRAŽIVANJA U BIH

APPLICATION OF IFRS 16 IN BIH: CONCEPTUAL CHANGES, LEASE DISCOUNTING AND RESULTS OF EMPIRICAL RESEARCH IN BIH

DR. SC. HARIS JAHIC, REDOVNI PROFESOR

Univerzitet u Sarajevu - Ekonomski fakultet

DR. SC. AMELA PIRALIC, DOCENT

Univerzitet „Džemal Bijedić u Mostaru“ - Ekonomski fakultet

DR. SC. LEJLA DEMIROVIC, VANREDNI PROFESOR

Univerzitet u Sarajevu - Ekonomski fakultet

Sažetak: *Postpandemijski period u BiH karakteriše donošenje novog Zakona o računovodstvu i reviziji koje je rezultiralo dugogodišnjim procesom dogovaranja, s ciljem nastavka reformskih procesa i pojednostavljena procedura vezanih za finansijsko izvještavanje ali i zaštitu računovodstvene struke. Cilj ovog rada jeste, sa vremenskim pomakom, analizirati efekte primjene Međunarodnog standarda finansijskog izvještavanja 16-Najmovi (u nastavku MSFI 16) na promjene u finansijskim izvještajima, ali i performansama izvještajnih subjekata u BiH. Obuhvat ove analize jeste primarno istraživanje među računovođama sa ciljem analize njihove percepcije o značajnosti promjena koje su rezultat prelaska sa ranijeg Međunarodnog računovodstvenog standarda 17-Najmovi (MRS 17) na izvještavanje po MSFI 16. Ovim radom pokazati će se konkretni efekti promjena koje je donijela primjena MSFI 16. U kontekstu analiziranja efekata primjene odredbi novog standarda na strukturu finansijskih izvještaja a posljedično na performanse poslovnog subjekta prilikom izmjene strukture informacija izvještajnih subjekata, analizirati će se i stepen objavljivanja subjekata u skladu sa MSFI 16, prednosti i nedostaci primjene ovog standarda te utjecaj na kvalitet informacija prezentovanih u finansijskim izvještajima. Osim primarnog rad će pokazati i analizu sekundarnih podataka i utjecaj obavezne primjene MSFI na finansijske izvještaje i stepen odstupanja obaveznih od stvarnih objavljivanja u skladu sa pomenutim standardom. Također, u radu je dat osvrt i na razlike*

standarda MSFI 16 u odnosu na prethodni standard koji se primjenjivao za istu namjenu MRS 17, te osvrst na najzahtjevniju novinu MSFI 16 diskontovanje.

Ključne riječi: MSFI-16, najam, finansijsko izvještavanje, diskontovanje, podudarnost, računovodstvene politike.

Abstract: *The post-pandemic period in Bosnia and Herzegovina has been characterized by the adoption of the new Law on Accounting and Auditing, which was the result of a long-lasting negotiation process aimed at continuing the reform agenda, simplifying procedures related to financial reporting, and strengthening the protection of the accounting profession. The aim of this paper is to analyse, with a temporal distance, the effects of applying International Financial Reporting Standard 16 - Leases (hereinafter: IFRS 16) on changes in financial statements, as well as on the performance of reporting entities in Bosnia and Herzegovina. The scope of the analysis includes a primary survey conducted among accountants, with the objective of examining their perceptions regarding the significance of changes resulting from the transition from the earlier International Accounting Standard 17-Leases (IAS 17) to reporting under IFRS 16. This paper will demonstrate the concrete effects of the changes introduced through the implementation of IFRS 16. In the context of analysing the effects of implementing the provisions of the new IFRS 16 on the structure of financial statements, and consequently on company performance due to changes in the informational structure of reporting entities, the paper also examines the level of disclosures presented in accordance with IFRS 16, along with the advantages and disadvantages of applying this standard to the quality of information provided in financial reports. In addition to primary data, the paper also presents an analysis of secondary data and assesses the impact of the mandatory application of IFRS 16 on financial statements, as well as the degree of deviation between required and actual disclosures in accordance with IFRS 16. The study also provides an overview of the differences between IFRS 16 and the previous standard used for the same purpose, IAS 17, as well as a discussion of the most challenging new aspect of IFRS 16: lease discounting.*

Keywords: *IFRS 16, leasing, financial reporting, discounting, alignment, accounting policies.*

UVOD

Najam (lizing), kao oblik finansiranja, već decenijama zauzima značajno mjesto u poslovnoj praksi, posebno kada je riječ o finansiranju i korištenju dugotrajne materijalne imovine. Njegova privlačnost počiva na mogućnosti da preduzeća raspolažu savremenom opremom, vozilima ili tehnološkim rješenjima bez potrebe za direktnom kupovinom kao načinom stjecanja, čime se olakšava poslovanje i unapređuje likvidnost. Kao fleksibilniji oblik zaduživanja, leasing uključuje treću stranu u odnos zajma, omogućavajući brži i jednostavniji pristup imovini potrebnoj za obavljanje poslovnih aktivnosti. Upravo zbog toga transakcije najama zauzimaju važno mjesto u izvještavanju o strukturi imovine i obaveza brojnih kompanija. Primjena MSFI 16¹, čija je obavezna upotreba započela 1. januara 2019. godine, predstavlja jednu od najznačajnijih promjena u finansijskom izvještavanju. Iako je standard globalno stupio na snagu 2019. godine, njegova zvanična primjena u Bosni i Hercegovini (BiH) odgođena je do 2022. godine. Tek nakon izmjena Zakona o računovodstvu i reviziji² iz 2021. godine objavljen je novi Kontni plan za privredne subjekte, kojim je uvedena posebna kontna grupa za evidentiranje imovine s pravom korištenja.

Primjenom MSFI 16 ukinuta je ranija, dugogodišnja praksa zasnovana na MRS 17³, prema kojoj se operativni najam evidentirao izvan bilansa stanja (u vanbilansnoj evidenciji), što je često dovodilo do nedostatka transparentnosti izvještavanja i težeg sagledavanja ukupne izloženosti obavezama iz najмова. U kontekstu sve zahtjevnijih regulatornih okvira i potrebe korisnika finansijskih izvještaja za potpunijim informacijama, MSFI 16 uspostavlja jedinstveni model priznavanja najмова kod najmoprimaca te uvodi imovinu s pravom korištenja i obavezu po osnovu najma kao dijelove bilansa stanja.

Priznavanje imovine s pravom korištenja i odgovarajućih obaveza utiče na strukturu bilansa stanja, obračun amortizacije i troškova kamata u bilansu uspjeha, te za posljedicu ima značajno dejstvo na ključne pokazatelje poslovanja. U kontekstu prikaza i analize performansi poslovanja subjekata, ovakva transformacija izvještavanja i tretmana najмова dovodi do jasnijeg i transparentnijeg prikazivanja zaduženosti i efikasnijoj procjeni sposobnosti privrednih subjekata da upravljaju imovinom. Sa stanovišta korisnika finansijskih

1 Savez računovoda, revizora i finansijskih radnika FBiH (2017). Međunarodni standard finansijsko izvještavanje 16 - Najmovi. [internet] Dostupno na: <https://www.srr-fbih.org/sites/default/files/standards/2021-12/Međunarodni%20standard%20finansijskog%20izvjestavanja%2016%20->.

2 Službene novine FBiH (2021). Zakon o računovodstvu i reviziji FBiH. Sarajevo: Službene novine FBiH, 15/21.

Službene novine FBiH (2021). Pravilnik o kontnom okviru i sadržaju konta za privredna društva. Sarajevo: Službene novine FBiH, 81/21.

3 Savez računovoda, revizora i finansijskih radnika FBiH (2017). Međunarodni računovodstveni standard 17- Najmovi. [internet] Dostupno na: <https://www.srr-fbih.org/sites/default/files/standards/2021-12/MRS%2017%20-%20Arhiva.pdf>.

izvještaja, novi model izvještavanja jasnije dokumentuje ekonomske efekte najam aranžmana i prikazuje iste na realnijoj osnovi. Tako primjena MSFI 16 doprinosi istinitijem i sveobuhvatnijem prikazu poslovanja, što je od posebne važnosti u industrijama u kojima najam predstavlja dominantan način pribavljanja ključne opreme.

IDENTIFIKOVANJE UGOVORA O NAJMU I RAČUNOVODSTVENI TRETMAN NAJMOVA

Odredbe MSFI 16 nalažu da najmoprimac od dana početka najma u svojim finansijskim izvještajima prizna imovinu s pravom korištenja i odgovarajuću obavezu po osnovu najma. Ovaj pristup izvještavanja o najmovima dovodi do napuštanja ranijeg modela priznavanja operativnih najмова te osigurava da svi relevantni najmovi budu prikazani u bilansu stanja najmoprimca. Imovina s pravom korištenja na početku trajanja najma mjeri se po trošku, koji u imovinu uključuje sve početne iznose mjerenja obaveze po osnovu najma, koje je određeno diskontovanjem budućih iznosa plaćanja po osnovu najma. Pored toga, u trošak ulaze i sva plaćanja koja je najmoprimac izvršio prije ili na dan početka najma, umanjena za eventualno primljene poticaje od najmodavca.

Trošak prava korištenja obuhvata i sve početne direktne troškove koje je najmoprimac imao tokom pregovaranja ili zaključenja ugovora o najmu, kao i procijenjene buduće izdatke povezane s demontažom ili uklanjanjem imovine, obnavljanjem lokacije na kojoj se imovina koristi ili vraćanjem imovine u prvobitno stanje ako je takva obaveza ugovorom predviđena. Ove procjene predstavljaju obaveze koje nastaju već na početku trajanja najma ili kao posljedica upotrebe imovine tokom vremena.

Obaveza po osnovu najma predstavlja ključni element novog modela računovodstvenog tretmana najмова, te se na dan početka najma mjeri kao sadašnja vrijednost budućih plaćanja najma za koja se najmoprimac obavezao na izvršenje tokom ugovorenog perioda najma. Buduća plaćanja obuhvataju fiksne naknade umanjene za eventualne poticaje najmodavca, varijabilna plaćanja koja zavise od indeksa ili kamatnih stopa, iznose koje je najmoprimac obavezan platiti po garanciji za preostalu vrijednost, kao i iznose povezane s opcijom kupovine ukoliko je razumno sigurno da će ta opcija biti iskorištena.

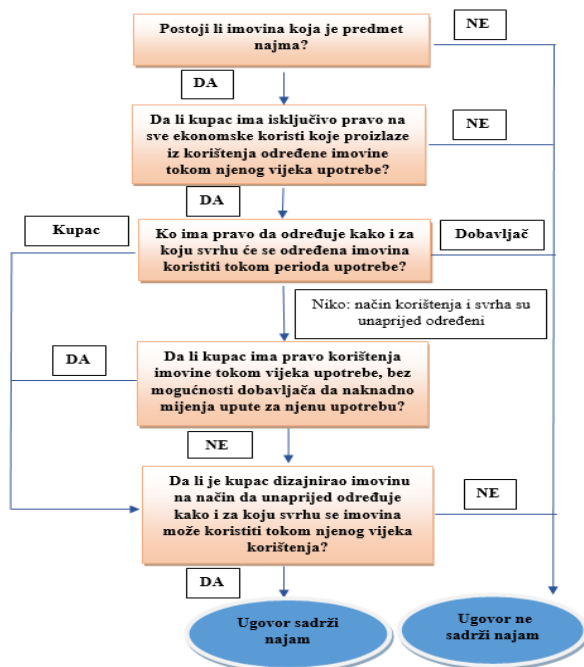
Diskontovanje budućih obaveza vrši se korištenjem kamatne stope implicitne u najmu. Ukoliko se implicitna stopa ne može odrediti s razumnom pouzdanošću, najmoprimac primjenjuje svoju graničnu (interkalarnu) kamatnu stopu (Incremental Borrowing Rate - IBR) zaduživanja, odnosno stopu koju bi platio da pozajmi sredstva za kupovinu slične imovine, u istom roku sa istim ili sličnim uslovima. Ovakav pristup nalaže priznavanje obaveza i osigurava njihovu realniju vrijednost. Odredbama ranijeg MRS 17 operativni najmovi računovodstveno su tretirani kao ugovori o uslugama, dok MSFI 16 nalaže

jedinstven tretman poslovnih i finansijskih najмова pri čemu primarna zadaća nije praviti razliku između različitih vrsta najмова nego identificirati da li određeni ugovor sadrži osobine najma ili ne. Sličnosti definicije najma u MSFI 16 i one u MRS 17 su značajne, te je stoga potrebno jasno odrediti kriterije prema kojima se procjenjuje postojanje najma. MSFI 16 zahtijeva da se ugovor smatra najmom ako ugovor:⁴

- obuhvata identifikovanu imovinu – fizički specificiranu odnosno tačno određenu;
- prenosi pravo korištenja te imovine tokom definisanog perioda;
- omogućava najmoprimcu kontrolu nad korištenjem imovine, što podrazumijeva (pravo donošenja odluka o tome kako i za koju svrhu se imovina koristi, pravo na značajne ekonomske koristi od korištenja imovine)

Najteži dio identifikacije ugovora o najmu jeste kontrola. Primjeri procjene kontrole ogledaju se u potencijalnom zadržavanju suštinske kontrole od strane dobavljača kao što su raspored rada, operativne odluke potencijalno upravljanje imovinom, u tom slučaju angažman više odgovara ugovoru o uslugama nego najmu. Imajući u vidu utjecaj identifikacije ugovora na finansijske izvještaja pri čemu ugovor o najmu djeluje na aktivu i pasivu bilansa stanja i značajno djeluje na stepen zaduženosti to je potrebno posebnu pažnju posvetiti jasnoj identifikaciji i klasifikaciji ugovora o najmu. Sljedeća slika pokazuje dijagram toka za identifikaciju ugovora o najmu:

4 Savez računovoda, revizora i finansijskih radnika FBiH (2017). Međunarodni standard finansijsko izvještavanje 16 - Najmovi. [internet] Dostupno na: <https://www.srr-fbih.org/sites/default/files/standards/2021-12/Međunarodni%20standard%20finansijskog%20izvjestavanja%2016%20-%20Najmovi.pdf>, prilagođeno.



Slika 1. Postupak identifikacije najma

Izvor: Prilagodba autora prema Mazars Cinotti (2016.) MSFI 16: Najmovi - ključne tačke novog standarda

Slika počinje pitanjem postoji li identifikovana imovina kao predmet najma? Zatim se procjenjuje ima li kupac pravo na ekonomske koristi od korištenja imovine? Slijedi procjena ko ima pravo odlučivanja o tome kako i u koju svrhu će se imovina koristiti, ako je to kupac, prelazi se na naredne korake, ako su odluke unaprijed određene i kupac ne odlučuje ugovor ne sadrži najam. Dodatno se procjenjuje ima li kupac pravo rukovanja imovinom bez utjecaja dobavljača? Na kraju se procjenjuje da li je imovina prilagođena kupcu na način koji ograničava mogućnost korištenja od strane drugih.

Ako su odgovori u većini koraka “DA”, zaključak je da ugovor sadrži najam. Ako ne, ugovor se klasifikuje kao aranžman koji ne uključuje najam. Ovakvi dijagrami pomažu odjelima računovodstva i revizorima da dosljedno primijene kriterije MSFI 16 i izbjegnu pogrešnu klasifikaciju ugovora.

KLJUČNE RAZLIKE IZMEĐU MRS 17 I MSFI 16 U PRIZNAVANJU, MJERENJU I PREZENTACIJI NAJMOVA

Kako bi se jasno razumjele metodološke, konceptualne i finansijske razlike u računovodstvenom tretmanu najмова, u nastavku se kroz tabelarni prikaz

prikazuju najvažnije razlike između MRS 17 i MSFI 16. Tabela pruža sveobuhvatan pregled ključnih promjena koje je donio novi standard, uključujući priznavanje i mjerenje imovine i obaveza, uticaj na finansijske izvještaje te implikacije na finansijske pokazatelje. Ovaj pregled omogućava dublje sagledavanje razloga za tranziciju na MSFI 16 i razumijevanje njegovog praktičnog značaja za korisnike finansijskih izvještaja.

Tabela 1. poređenja: MRS 17 vs. MSFI 16

Kategorija	MRS 17 – Najmovi	MSFI 16 – Najmovi
Model priznanja	Dvostruki model: • operativni najam • finansijski najam	Jedinstveni model: svi najmovi tretiraju se kao <u>finansijski najmovi</u> (osim izuzetaka).
Imovina u bilansu stanja	Finansijski najam → priznaje se imovina Operativni najam → ne priznaje se najam	Priznaje se imovina sa pravom korištenja (grupa 05).
Obaveze u bilansu stanja	Finansijski najam → priznaje se obaveza Operativni najam → nema obaveze	Priznaje se obaveza po osnovu najma za sve najmove.
Vanbilansni tretman	Operativni najam se vodi vanbilansnoj evidenciji.	Evidencija najma u vanbilansu ukinuta.
Početno mjerenje imovine	Fer vrijednost imovine (kod finansijskog najma).	Trošak najma + direktni troškovi + troškovi demontaže/obnove.
Početno mjerenje obaveze	Sadašnja vrijednost minimalnih plaćanja (finansijski najam)	Sadašnja vrijednost budućih plaćanja (fiksna + indeksirane naknade + opcije).
Rashodi u bilansu uspjeha	Operativni najam → trošak najma; Finansijski najam → amortizacija + kamata	Uvijek: amortizacija imovine s pravom korištenja + kamata na obavezu.
Uticaj na EBITDA	Operativni najam smanjuje EBITDA	EBITDA se povećava (trošak najma se eliminiše iz operativnih rashoda).
Izvještaj o novčanom toku	Operativni najam → operativne aktivnosti; Finansijski → kamata + otplata glavnice	Kamata i otplata glavnice → finansijske aktivnosti; Operativni cash flow se povećava.
Varijabilne naknade	Trošak perioda	U obavezu ulaze samo indeksirane/stope. Ostale varijabilne naknade su trošak perioda.

Trajanje najma	Obično samo ugovoreni period	Trajanje najma duže od godinu dana i najmovi velike vrijednosti. Uključuje opcije produženja/otkaza ako je vjerovatno da će se primijeniti.
Izuzeci	Nema posebnih izuzetaka	Izuzeci: • kratkoročni najmovi • imovina male vrijednosti.
Kompleksnost	Jednostavniji standard	Veća kompleksnost – zahtijeva diskontovanje, procjene i reproccjene.
Uticaj na finansijske pokazatelje	Manji uticaj na zaduženost	Povećava ukupnu imovinu, obaveze, zaduženost, EBITDA i ROA.

Izvor: MRS 17 – Najmovi, MSFI 16 – Najmovi: preuzeto i prilagođeno.

Uporedna analiza standarda MRS 17 i MSFI 16 jasno pokazuje da je prelazak na zahtjeve standarda MSFI 16 donio suštinsku promjenu u načinu priznavanja i prezentacije najмова u finansijskim izvještajima. Dok je standarda MRS 17 razlikovao operativne i finansijske najmove, što je omogućavalo značajan dio obaveza da ostane evidentirana u vanbilansnoj evidenciji, MSFI 16 uvodi jedinstveni model evidentiranja koji zahtijeva priznavanje prava korištenja imovine i pripadajuće obaveze za gotovo sve najmove.

Implementacija standarda MSFI 16 dovodi do povećanja ukupne imovine i zaduženosti, što utiče na strukturu bilansa stanja i ključne finansijske pokazatelje, uključujući EBITDA, ROA i pokazatelje zaduženosti (solventnosti). S druge strane, u izvještaju o novčanim tokovima standard MSFI 16 doprinosi povećanju operativnog novčanog toka, premještajući novčane odlive u finansijske aktivnosti.

Sumarno posmatrano, MSFI 16 pruža potpuniji i realističniji prikaz finansijskog položaja kompanija, posebno onih koje imaju značajne portfelje najмова. Iako standard zahtijeva složenije procjene, veći obim podataka i kontinuiranu revalorizaciju, njegova primjena rezultira većom transparentnošću, poboljšanom uporedivošću finansijskih informacija i jačom osnovom za donošenje poslovnih odluka.

DISKONTOVANJE NAJMOVA PREMA MSFI 16

Diskontovanje najмова predstavlja jedan od najkritičnijih (težih) elemenata MSFI 16, jer direktno utiče na početno mjerenje obaveze po osnovu najma i posredno na iznos prava korištenja imovine, kamatne troškove, amortizaciju i ukupne finansijske rezultate. Izbor odgovarajuće diskontne stope stoga ima značajan uticaj na finansijske izvještaje i finansijske pokazatelje. MSFI 16 zahtijeva da se obaveza po osnovu najma prizna u iznosu sadašnje vrijednosti budućih plaćanja, zbog:

- odražavanje ekonomske vrijednosti budućih novčanih tokova,
- realnijeg mjerenja obaveze,
- usklađivanja računovodstva najмова sa načelima finansijskog izvještavanja, te
- eliminaciju vanbilansnih obaveza i povećanje transparentnosti.

Jedan on načina diskontovanja najмова je primjenom diskontnog kalkulatora. Diskontni kalkulator je jednostavan alat (može biti Excel, online kalkulator ili finansijski softver) koji omogućava izračunavanje sadašnje vrijednosti budućih plaćanja koristeći odabranu diskontnu stopu. Kako je već navedeno, u kontekstu MSFI 16 za diskontovanje koristi se stopa implicitna stopa u ugovoru ili IBR koja se koristi kada se implicitna stopa ne može utvrditi. U ovom dijelu rada primjenom diskontnog excel kalkulatora najma bit će prikazano određivanje sadašnje vrijednosti buduće obaveze najma.

Za određivanje sadašnje vrijednosti obaveze na kraju perioda, potrebno je da evidentiramo informacije iz ugovora o najmu. Bazne informacije iz ugovora o najmu za određivanje sadašnje vrijednosti buduće obaveze su:

- Ugovor - naziv preduzeća: „XX“ d.o.o. Mostar;
- Kamatna stopa: 3,50%;
- Trajanje najma: 48 mjeseci;
- Period najma: 01.01.2023.-31.12.2026. godine;
- Mjesečna najamnina: 1.500,00 KM;
- Očekivani iznos imovine: 51.191 KM (iznos koji kalkulator izračuna).

Primjenom navedenih podataka izračunata je diskontna vrijednost obaveze po osnovu najma na kraju period. Kroz sljedeći tabelarni pregled prikazan je izračun diskontne vrijednosti najma po navedenom ugovoru „XX“ d.o.o. Mostar, prikaz se odnosi na prvu godinu najma (2023 godinu).

Tabela 2. Izračun diskontne vrijednosti najma – excel diskontni kalkulator

Godina	Diskontni period	Zakup	Diskontni faktor	Sadašnja vrijednost	Rashod amortizacije	Sadašnja vrijednost obaveze na početku perioda	Plaćanje	Kamata	Glavnica obaveze	Sadašnja vrijednost na kraju perioda
jan.23	1	1.500	0,997092	1.496	1.398	67.096	1.500	196	1.304	65.792
feb.23	2	1.500	0,994192	1.491	1.398	65.792	1.500	192	1.308	64.484
mar.23	3	1.500	0,991301	1.487	1.398	64.484	1.500	188	1.312	63.172
apr.23	4	1.500	0,988418	1.483	1.398	63.172	1.500	184	1.316	61.856
maj.23	5	1.500	0,985543	1.478	1.398	61.856	1.500	180	1.320	60.536

jun.23	6	1.500	0,982677	1.474	1.398	60.536	1.500	177	1.323	59.213
jul.23	7	1.500	0,979819	1.470	1.398	59.213	1.500	173	1.327	57.886
aug.23	8	1.500	0,976970	1.465	1.398	57.886	1.500	169	1.331	56.555
sep.23	9	1.500	0,974129	1.461	1.398	56.555	1.500	165	1.335	55.219
okt.23	10	1.500	0,971296	1.457	1.398	55.219	1.500	161	1.339	53.881
nov.23	11	1.500	0,968471	1.453	1.398	53.881	1.500	157	1.343	52.538
dec.23	12	1.500	0,965655	1.448	1.398	52.538	1.500	153	1.347	51.191

Izvor: Autori

Kako je već navedeno, ako je poznata implicitna stopa za diskontovanje ista se koristi, ako nije poznata koristi se interkalarna kamatna stopa zaduživanja.

Diskontni kalkulator najmovi sastoji se od sljedećih kolona podataka:

- Godina,
- Diskontni period,
- Zakup,
- Diskontni faktor,
- Sadašnja vrijednost,
- Rashod Amortizacije,
- Sadašnja vrijednost obaveze na početku perioda,
- Plaćanje,
- Kamata,
- Glavnica obaveze,
- Sadašnja vrijednost obaveze na kraju perioda.

Diskontovanje najmovi predstavlja ključni element primjene MSFI 16, budući da direktno utiče na početno priznavanje obaveze po najmu i prava korištenja imovine, kao i na kasnije finansijske rashode kroz kamatu i amortizaciju. Primjena diskontne stope omogućava da buduća plaćanja budu predstavljena u sadašnjoj vrijednosti, čime se postiže realan prikaz finansijskog položaja pravnog lica.

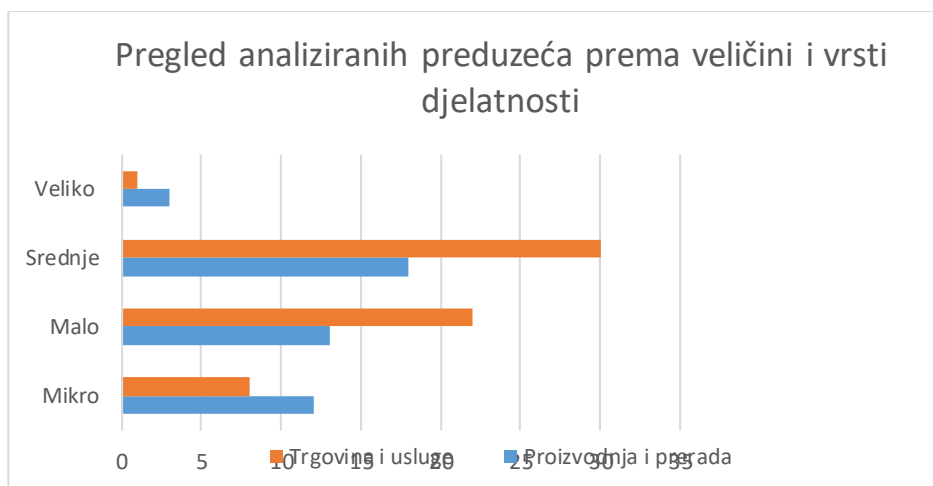
Izbor odgovarajuće diskontne stope, bilo implicitne stope u ugovoru ili IBR, zahtijeva profesionalnu procjenu i uzimanje u obzir faktora poput kreditnog rejtinga, ročnosti ugovora, vrste imovine i tržišnih uslova. Pravilno diskontovanje osigurava vjerodostojnu prezentaciju bilansa stanja i bilansa uspjeha, dok nepravilno određivanje stope može značajno uticati na ukupnu imovinu, obaveze, kamatne troškove i ključne pokazatelje zaduženosti. Važno je istaći da je diskontovanje osnovna procedura MSFI 16 koja povećava transparentnost, uporedivost i preciznost finansijskog izvještavanja o najmima, čineći finansijske informacije korisnijim za investitore, menadžment i druge korisnike izvještaja.

EMPIRIJSKO ISTRAŽIVANJE PRIMJENE MSFI 16 U BIH

Primarno istraživanje provedeno je anketnim upitnikom kojim su se istraživali stavovi računovođa koji su primarni kreatori finansijskih izvještaja i osobe koje najadekvatnije mogu procijeniti stepen primjene, način izvještavanja i u konačnici efekte primjene odredbi određenih standarda na finansijske izvještaje. U postupku sveobuhvatnog istraživanja kojeg su autori proveli s ciljem istraživanja adekvatnosti podloge za izvještavanje te kvaliteta finansijskih izvještaja i sistema finansijskog izvještavanja u BiH prikupljeno je ukupno 107 anketnih listića. Struktura anketnog upitnika obuhvatala je i segment istraživanja primjene MSFI 16 i utjecaj njegove primjene na kvalitet finansijskih izvještaja u BiH.

Primjena MSFI 16 u istraživanim kompanijama je adekvatna i statistički značajna što omogućava adekvatno donošenje zaključaka o kvaliteti izvještaja privrednih subjekata. Raspored ispitanika prema djelatnostima i prema veličini preduzeća prikazan je kako slijedi na sljedećem grafičkom prikazu:

Grafikon 1. Pregled analiziranih preduzeća prema veličini i vrsti djelatnosti



Izvor: Izračun autora prema provedenom istraživanju

Većina analiziranih subjekata iz skupine je malih preduzeća koji se bave tercijskom djelatnošću (trgovinom i uslugama).

Tabela 3. Ispis pregleda iz SPSS v.21 Primjena MSFI-16 i test statističke značajnosti

<i>Da</i>	95	53,5	41.5	<i>Chi-Square</i>	34.887^a
<i>Ne</i>	12	53.5	-41.5	<i>Df</i>	1
<i>Total</i>	107			<i>Asymp. Sig.</i>	.000

Izvor: Izračun autora prema provedenom istraživanju

Predstavljeno istraživanje pokazalo je da postoji statistički značajna razlika u odgovorima što vodi zaključku da većina preduzeća izabranih u uzorak primjenjuje značajno odredbe MSFI 16, i to na nivou značajnosti 99%.

Tabela 4. Usaglašenost stavova o utjecaju primjene MSFI-ja 16 na prikaz bilansa stanja i transparentnosti, tačnosti i realnosti finansijskih izvještaja

Crosstabulation					
Slažem se		<i>Izjava o tačnosti i realnosti podataka primjenom MSFI-ja 16</i>			Total
		Neutralan sam	Ne slažem se		
Utjecaj na bilans stanja i bilans uspjeha	Postoji značajan utjecaj na bilans stanja	64	8	7	79
	Postoji utjecaj koji nije značajan	7	3	2	12
	Ne postoji utjecaj	2	5	9	16
Total		73	16	18	107

Izvor: Rezultati testiranja na bazi podataka iz primarnog istraživanja-SPSS v.21

Tabela 5. Test međuzavisnosti prethodno predstavljenih stavova

Chi – Square Tests		
	Value	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	387.556 ^a	.000
Likelihood Ratio	262.893	.000
N of Valid Cases	107	

Izvor: Rezultati testiranja na bazi podataka iz primarnog istraživanja-SPSS v.21

Na osnovu prethodno predstavljenih rezultata evidentno je da postoji statistički značajan utjecaj promjene stavki bilansa stanja i bilansa uspjeha na tačnost i objektivnost predstavljenih podataka u finansijskim izvještajima. Prethodno je analiziran individualan i identifikovani utjecaj primjene MSFI 16 na bilans stanja i bilans uspjeha. Istraživanje je pokazalo da je statistički jednaka jačina utjecaja na bilans stanja kao i na bilans uspjeha.

Naredna tabela pokazuje da li primjena MSFI 16 u odnosu na raniju primjenu MRS 17 ima utjecaja na kvalitet finansijskih izvještaja.

Tabela 6. Raspored frekvencija odgovora na upit o utjecaju primjene MSFI 16 na kvalitet finansijskih izvještaja

		Observed N	Expected N	Residual
Poboljšava se kvalitet finansijskih izvještaja		85	35,6	59,4
Umanjuje se kvalitet finansijskih izvještaja		8	35,6	-27,6
Kvalitet ostao nepromijenjen		14	35,6	-21,6
Total		107		
Chi-Square	50.981a			
Df	2			
Asymp. Sig.	000			

Izvor: Izračun autora na osnovu provedenog istraživanja

Iz Tabele 6. je vidljivo da postoji statistički značajna razlika u odgovorima testirajući značajnost te se na osnovu provedenog istraživanja može donijeti zaključak da postoji statistički značajan utjecaj primjene MSFI 16 na poboljšanje kvaliteta finansijskih izvještaja. Na osnovu provedenog istraživanja može se zaključiti da primjena i kontinuirano usaglašavanje novih Međunarodnih standarda finansijskog izvještavanja može voditi ka transparentnijem, boljem i kvalitetnijem izvještavanju a zaključeno na osnovu detaljne analize efekata primjene MSFI 16 u odnosu na primjenu ranijeg MRS 17.

Istraživanjem je obuhvaćena analiza utjecaja izmjena donesenih kroz MSFI 16 na performantnost poslovanja kompanija. Pokazalo se da postoji statistički značajan pozitivan utjecaj ovih izmjena na pokazatelje profitabilnosti i pokazatelje zaduženosti. Zbog obima rada ovo istraživanje nije detaljno prikazano, ali ostavlja mogućnost dodatnih budućih analiza te mjerenja stepena ovih efekata na komparativnim izvještajima više razdoblja te komparativnoj analizi različitih sektora npr. privrednih subjekata i bankarskog sektora.

U konačnici bitno je navesti i činjenice proizišle iz sekundarnog dijela istraživanja a koje se odnosilo na segment objavljivanja. Pokazalo se kroz sekundarnu analizu izvještaja da su objavljivanja koja nisu obavezni dio zvaničnog seta finansijskih izvještaja su na veoma niskom nivou tj. da se mogu pronaći u skraćenom obliku. Kroz ovaj segment istraživanja pokazalo se da analizirane kompanije nedovoljno izvještavaju o ključnim elementima ugovora o najmu te o elementima koji su relevantni za priznavanje, vrednovanje i diskontovanje najмова. Generalni zaključak jeste da su pozitivni efekti primjene standarda evidentni i dokazani a da je nužno podsticati objavljivanja nefinansijskih i onih informacija koje bi bile vidljive iz zabilježki i računovodstvenih politika.

ZAKLJUČAK

Primjena MSFI 16 predstavlja jednu od značajnijih transformacija u savremenom finansijskom izvještavanju, posebno u načinu priznavanja i prezentiranja najмова. Novi model izvještavanja u skladu sa MSFI 16 mijenja strukturu bilansa stanja i bilansa uspjeha kroz priznavanje imovine s pravom korištenja i odgovarajućih obaveza, čime se realnije prikazuje zaduženost i profitabilnost ali ovakvo izvještavanje dovodi do boljeg razumijevanja ekonomskih koristi i obaveza iz najмова. Evidentiranje najмова u skladu sa MSFI 16 u odnosu na ranije odredbe MRS 17 omogućava transparentnije identificiranje rizika i kvalitetnije identificiranje performansi preduzeća. Primjena MSFI 16 zahtjeva prethodno jasno identificiranje elemenata ugovora o najmu. Razgraničenje između ugovora o uslugama i ugovora o najmu traži detaljnu analizu prava korištenja, načina upravljanja imovinom, operativnih odluka i suštinske kontrole, jer svaka pogrešna klasifikacija direktno utiče na finansijske izvještaje i performantnost privrednog subjekta. Pravilno razumijevanje ovih koncepata je ključno za tačno i objektivno izvještavanje. Nakon provedenih detaljnih analiza odredbi, te sličnosti i razlika, kao i dodatnih obaveza u pogledu primjene MSFI 16 provedeno je primarno i sekundarno empirijsko istraživanje stepena primjene MSFI 16 te utjecaja te primjene na tačnost, realnost, objektivnost i u konačnici na kvalitet finansijskih izvještaja. Rezultati provedenog primarnog istraživanja među računovođama potvrđuju da primjena MSFI 16 ima statistički značajan utjecaj na kvalitet finansijskog izvještavanja u Bosni i Hercegovini. Učesnici su prepoznali poboljšanje objektivnosti i vjerodostojnosti podataka, pri čemu je jednak intenzitet utjecaja primijećen i na bilansu stanja i na bilansu uspjeha. Dodatno, istraživanje je potvrdilo da novi model izvještavanja doprinosi jasnijem dokumentovanju ekonomskih efekata najam aranžmana i omogućava boljim korisnicima finansijskih izvještaja donošenje informisanih odluka. Sekundarno istraživanje ukazuje na postojanje značajnog prostora za unapređenje u segmentu objavljivanja informacija o najmovima. Ovaj nedostatak smanjuje korisnost finansijskih izvještaja i može otežati procjenu rizika i budućih obaveza preduzeća.

Na osnovu sveobuhvatne analize može se zaključiti da primjena MSFI 16 donosi jasne i mjerljive koristi u pogledu kvaliteta finansijskog izvještavanja. Njegova implementacija povećava transparentnost, smanjuje mogućnosti za vanbilansno finansiranje, doprinosi vjerodostojnosti prikazanih obaveza te pruža precizniji uvid u finansijski položaj i performanse preduzeća. Kontinuirano usaglašavanje sa Međunarodnim standardima finansijskog izvještavanja predstavlja važan korak ka stabilnijem, pouzdanijem i kvalitetnijem finansijskom izvještavanju u Bosni i Hercegovini.

LITERATURA

1. Demko Rihter Jelena, Conić Nevena (2022.) „Značajne izmjene u računovodstvenom evidentiranju zakupa u skladu sa MSFI 16“, Računovodstvena znanja 2022., Univerzitet u Kragujevcu, Ekonomski fakultet.
2. Hladika Mirjana, Mužević Antonija (2020.) „Izazovi u implementaciji i učinci primjene MSFI-ja 16 najmovi u bankama“ Zbornik Ekonomskog fakulteta u Zagrebu, god. 18., br. 2.
3. Jahić H., Isaković-Kaplan Š., Demirović L., Proho M., Boloban E., Smječanin S, Šehić E (2024). Finansijsko računovodstvo i finansijsko izvještavanje kroz računovodstveni informacioni sistem PANTHEON. Univerzitet u Sarajevu-Ekonomski fakultet.
URI: <http://ebiblioteka.efsa.unsa.ba/xmlui/handle/EFSA/730>.
4. Mazars Cinotti (2016.) MSFI 16: Najmovi - ključne točke novog standarda. [internet] Dostupno na: <https://www.forvismazars.com/hr/hr/content/download/1223661/file/MSFI%2016.pdf>
5. Savez računovođa, revizora i finansijskih radnika FBiH (2017). Međunarodni standard finansijsko izvještavanje 16 - Najmovi. [internet] Dostupno na: <https://www.srr-fbih.org/sites/default/files/standards/2021-12/Medunarodni%20standard%20finansijskog%20izvjestavanja%2016%20->
6. Savez računovođa, revizora i finansijskih radnika FBiH (2017). Međunarodni računovodstveni standard 17- Najmovi. [internet] Dostupno na: <https://www.srr-fbih.org/sites/default/files/standards/2021-12/MRS%2017%20-%20Arhiva.pdf>.
7. Službene novine FBiH (2021). Zakon o računovodstvu i reviziji FBiH. Sarajevo: Službene novine FBiH, 15/21.
8. Službene novine FBiH (2021). Pravilnik o kontnom okviru i sadržaju konta za privredna društva . Sarajevo: Službene novine FBiH, 81/21.

KOMPARATIVNA ANALIZA VAR METODA S OSVRTOM NA IZAZOVE PRIMJENE U BANKARSKOM SEKTORU ZEMLJAMA U RAZVOJU I TRANZICIJI

COMPARATIVE ANALYSIS OF VAR METHODS WITH REFERENCE TO THE CHALLENGES OF THEIR AP- PLICATION WITHIN THE BANKING SECTOR IN DE- VELOPING AND TRANSITION COUNTRIES

DR. SC. ARMINA HUBANA, VANREDNI PROFESOR
Univerzitet „Džemal Bijedić u Mostaru“- Ekonomski fakultet

EDNA VOLODER, MA
Univerzitet “Džemal Bijedić” u Mostaru

DR. SC. AZRA BAJRAMOVIĆ, VANREDNI PROFESOR
Univerzitet „Džemal Bijedić u Mostaru“- Ekonomski fakultet

DR. SC. GORAN ĆURIĆ, VANREDNI PROFESOR
Univerzitet „Džemal Bijedić u Mostaru“- Ekonomski fakultet

Sažetak: Cilj ovog rada je analizirati i uporediti glavne value at risk (var) metode, s naglaskom na izazove primjene u finansijskom sektoru zemalja u razvoju i tranziciji, kakva je i bosna i hercegovina. U radu se razmatraju tri najčešće korištene metode: historijska simulacija, parametarska metoda i monte carlo simulacija, njihove prednosti i nedostaci te mogućnosti primjene. Komparativna analiza pokazuje da performanse metoda u nerazvijenim ili „emerging“ tržištima često odstupaju od standardnih pretpostavki.

Ključne riječi: tržišni rizik, rizična vrijednost, value at risk, var, historijska simulacija, monte carlo simulacija, parametarska metoda, riskmetrics

Abstract: The aim of this paper is to analyze and compare the main Value at Risk (VaR) methods, with an emphasis on the challenges of application within the financial sector of developing and transition countries such as Bosnia and Herzegovina. The paper focuses on the three most commonly used methods: historical simulation, parametric method and Monte Carlo simulation, their advantages and disadvantages, and their application possibilities. Comparative

analysis shows that the performance of methods in underdeveloped or “emerging” markets often deviates from standard assumptions.

Key words: Market risk, Value at Risk, historical simulation, Monte Carlo simulation, Parametric VaR, RiskMetrics

UVOD

Stabilnost bankarskog sistema jedan je od ključnih preduvjeta za održivi ekonomski razvoj. Globalna finansijska kriza iz 2008. godine pokazala je značaj adekvatnog upravljanja rizicima, a naročito tržišnim rizikom, koji nastaje uslijed promjena kamatnih stopa, deviznih kurseva i cijena finansijskih instrumenata. Upravo iz tog razloga međunarodni regulatorni okvir, kroz Bazelske sporazume, postavlja standarde za mjerenje i kontrolu rizika u bankama. U okviru tih standarda razvijene su brojne kvantitativne metode, od kojih se posebno ističe Value at Risk (VaR) metoda. Ona omogućava procjenu maksimalnog očekivanog gubitka u datom vremenskom horizontu i na određenom nivou pouzdanosti, čime pruža bankama i regulatorima praktičan alat za planiranje kapitala potrebnog za pokriće tržišnog rizika. Jorion (2007) navodi da VaR sažima najgori gubitak tokom ciljanog perioda posmatranja koji neće biti premašen s datim nivoom pouzdanosti.¹

Uz pojednostavljene pretpostavke korištene u izračunu, VaR agregira sve rizike u portfoliju u jedan broj pogodan za izvještavanje.² Taj broj može biti netačan, ali u situacijama koje zahtijevaju barem procjenu reda veličine potencijalnog gubitka portfolija ili u kojima se mora napraviti brza komparacija koji je od dva portfolija rizičniji, teško je izbjeći korištenje neke vrste VaR procjene.³

Iako je primjena VaR modela razvijena u finansijskim institucijama u stabilnim i visokolikvidnim tržištima, njihova upotreba u zemljama u razvoju i tranziciji suočava se s brojnim izazovima. Ove zemlje karakterišu niska likvidnost, ograničena dostupnost i kvalitet podataka, te sporija implementacija međunarodnih regulatornih standarda, što sve zajedno može smanjiti pouzdanost i efektivnost VaR metoda.

U radu se daje pregled i komparativna analiza tri najčešće korištene VaR metode – parametarske metode, historijske simulacije i Monte Carlo simulacije. Cilj je ukazati na njihove teorijske osnove, prednosti i ograničenja, te posebno naglasiti kako se navedene metode primjenjuju u bankarskom sektoru manje razvijenih zemalja, odnosno zemalja u razvoju i tranziciji.

1 Jorion, P., (2007), „Value at Risk: The New Benchmark for Managing Financial Risk“, 3rd edition, McGraw-Hill Education, SAD, str. 17

2 Linsmeier, T.J., Pearson N.D, (1996), “Risk Measurement: An Introduction to Value at Risk”, Mimeo, University of Illionis at Urbana-Champaign, str. 3

3 Malz, Allan M., (2011), „Financial Risk Management: Models, History, and Institution“, John Wiley & Sons, New Jersey str. 93

MODELI IZRAČUNA RIZIČNE VRIJEDNOSTI

Modeli za izračunavanje rizične vrijednosti mogu se razvrstati, s obzirom na pretpostavku vjerovatnoće distribucije faktora rizika na kojoj se zasniva i s obzirom na način vrednovanja. S obzirom na vjerovatnoću, u prvu grupu spadaju modeli koji su zasnovani na pretpostavci da su vrijednosti faktora rizika normalno distribuirane, a u drugu grupu metode koje proizilaze iz drugih vrsta distribucije.⁴

Postoje tri glavna pristupa izračunavanju VaR-a: analitični pristup, također poznat kao matrica varijanse-kovarijanse ili korelacijska matrica, i dvije tehnike simulacije, historijska simulacija i Monte Carlo simulacija. Svaka ima posebne snage i slabosti, te ih treba ispravno promatrati, ne kao konkurentne metodologije, već kao alternative koje bi mogle biti prikladne u određenim okolnostima.⁵

Historijska simulacija

Ideja metode historijske simulacije je procjena rizične vrijednosti bez stvaranja ozbiljnih pretpostavki o raspodjeli prinosa. Za procjenu VaR vrijednosti koristi se nedavna empirijska raspodjela prinosa. Zasniva se na pretpostavci da se historija uvijek ponavlja s aspekta rizika, te da će bliska budućnost biti veoma slična nedavnoj prošlosti. Stoga se u ovaj model mogu uključiti i rijetki događaji i finansijske krize.⁶

Ova metoda je konceptualno jednostavna, pružajući rezultate koje je lahko prenijeti višim menadžerima ili regulatorima, te agencijama za rejting. Koristi podatke koji su dostupni, bilo iz javnih izvora ili iz internih skupova podataka.⁷

Historijska simulacija zasniva se na naknadnom vrednovanju trenutnog portfolija uz pomoć historijskih mjera i cijena. Prvo se određuje trenutna vrijednost izabranog portfolija koja se potom vrednuje na izabrane datume u prošlosti po važećim tržišnim cijenama. Zatim se računa razlika između trenutne vrijednosti portfolija i njegove ocijenjene vrijednosti na svaki izabrani datum u prošlosti. Tako se dobiju promjene njegove vrijednosti. Sve te promjene se rangiraju od najvećeg gubitka do najvećeg dobitka. Rizična vrijednost je jednaka onoj promjeni (najvećem gubitku) koja odgovara izabranoj signifikanci.⁸

Pri korištenju historijske simulacije javlja se problem izbora optimalnog

4 Obradović, B., Aureo, B., Miljković, M. (2018), „VaR analiza u cilju identifikovanja finansijskih rizika“, *Oditor*, godina 4, broj 3, str. 49

5 Stambaugh, F., (1996), „Risk and Value at Risk“, *European Management Journal*, Vol. 14., No. 6, Elsevier Science Ltd, str. 614

6 Abdić, Adem, Abdić, Ademir, (2010), „Value-at-Risk metoda za upravljanje tržišnim rizicima“, *Zbornik radova-Sarajevo Business and Economics Review (SBER)*, 30, str. 23

7 Obadović M., Maksimović R., Obadović M., (2010), „The Estimate of the Market Risk by the Application of Historical Simulation Method in the Period of Growth of Stock Exchange Indices on Belgrade Stock Exchange“, *Ekonomika istraživanja*, Vol. 23, No 3., str. 84

8 Obradović, Aureo, Miljković, (2018), „VaR analiza u cilju identifikovanja finansijskih rizika“, *Oditor*, god. 4, br. 3, 41-61

vremenskog perioda. Ako se vrijednosti određenog faktora promatraju daleko u prošlost, postavlja se pitanje kako vrlo staro zapažanje može biti relevantno za trenutno mjerenje izloženosti rizicima. Ako je izabrani period prekratak, postavlja se pitanje da li broj izmjerenih vrijednosti predstavlja dovoljno reprezentativnu vremensku seriju podataka na osnovu koje se prognoziraju potencijalni gubici zauzete pozicije.

Osnovna prednost historijske metode je jednostavnost izračuna, pa su rezultati pogodni za daljnja modifikiranja i usavršavanja. Prednost je i u tome što je metoda potpuno neparametarska i ne ovisi ni o kakvim pretpostavkama o raspodjeli faktora rizika.

Važni nedostaci su nepostojanje dovoljno bogate baze podataka kao i činjenica da ova metoda daje podjednaku važnost historijskim podacima od prošle sedmice i prošle godine. Također, metoda pretpostavlja da se historija ponavlja, odnosno da će budućnost biti podjednako volatilna. Međutim, historijski promatrani period može obuhvatati događaje, poput pada tržišta ili, obrnuto, periode iznimno niske volatilnosti cijena, koji se vjerovatno neće ponoviti u budućnosti.

Korištenje malih uzoraka historijskih podataka neizbježno ostavlja praznine u distribucijama faktora rizika i obično potcenjuje repove distribucija - tj. pojavu malo vjerovatnih, ali ekstremnih događaja.⁹

Parametarska metoda

Parametarska metoda izračuna VaR-a u literaturi se nalazi pod brojnim nazivima, od kojih su najčešći: metoda varijanse-kovarijanse, „delta-normal“ metoda, analitični VaR ili RiskMetrics. Zasniva se na pojednostavljenim pretpostavkama kretanja tržišnih cijena i karakteristika portfolija.¹⁰

Pretpostavka primjene ove metode je da tržišni faktori imaju normalnu distribuciju.¹¹ Ovaj pristup je relativno jednostavan i široko se koristi i uključuje dijelove moderne teorije portfolija Harryja Markowitza, uzimajući u obzir koeficijente korelacije između imovine.¹²

Rizična vrijednost može se izračunati za portfolio procjenjujući očekivane vrijednosti i standardne devijacije svake dionice (na osnovu historijskih podataka), ali pri tome uvažavajući korelaciju dobitaka ili povrata među dionicama procjenom matrice korelacije ili matrice varijansi/kovarijansi.¹³

9 Crouhy, M., Galai D., Mark, R. (2014), „The Essentials of Risk Management“, 2nd, McGraw-Hill Education, eBook, str. 250-254

10 Miloš Sprčić, D., Radić, D., (2011), „Kvantifikacija izloženosti rizicima – usporedba i ocjena meoda VaR i CfaR“, Zbornik radova Ekonomskog fakulteta u Zagrebu, god. 9, br. 1, str. 55

11 Megla, I., Kurnoga, N., Dolinar, D., (2017), „Primjena Value-at-Risk metode u analizi sastavnica indeksa CROBEX10, Zbornik Ekonomskog fakulteta u Zagrebu, godina 15, br. 2, str. 19

12 Čorkalo, Š. (2011), „Comparison of Value at Risk Approaches on a Stock Portfolio“, Croatian Operational Research Review (CRORR), Vol. 2, str. 82

13 Mundar, D., Zemljak, A., (2016), „Izračun rizične vrijednosti – VaR“, Poučak: časopis za metodiku i nastavu matematike, Vol. 17, No. 68, str. 72-73

Opća formula za izračunavanje VaR-a portfolija ovom metodom glasi:

$$VaR_p = \sqrt{\sum_{i=1}^n w_i^2 \sigma_i^2 + \sum_{i=1}^n \sum_{\substack{j=1 \\ i \neq j}}^n w_i w_j \sigma_i \sigma_j \rho_{i,j}}$$

gdje je:

- i – vrijednost stavki pozicije portfolija
- i – promjenljivost stavki pozicije portfolija
- koeficijent korelacije između stavki portfolija

Komercijalizirani programi poput J.P. Morganovog RiskMetricsa pojednostavljaju proces mapiranja rizika jer koriste vlastite skupove korelacija i volatilnosti. Stoga, menadžeri moraju jednostavno identificirati relevantne faktore rizika koje će uključiti u model.

RiskMetrics model u praksi pokazuje i neke slabosti. Prvo, pretpostavka o normalnosti distribucije dnevnih dobitaka i gubitaka portfolija za neke je finansijske instrumente veoma diskutabilna. Istraživanja pokazuju da tržišna kretanja često odstupaju od matematičkog ideala normalne distribucije. Drugo, problematična je i pretpostavka o linearnosti portfolija koja podrazumijeva linearnu povezanost stopa instrumenata i promjene vrijednosti portfolija. Ova pretpostavka vrijedi u slučaju portfolija s jednostavnijim finansijskim instrumentima, a gubi vrijednost za portfolio koji uključuje opcije i/ili druge finansijske derivate, te neke vrste finansijskih instrumenata zbog toga što cijene tih instrumenata linearno ne prate promjene kamatnih stopa ili deviznih kurseva.

Zbog toga se kaže da RiskMetrics (RM) model neadekvatno mjeri rizik kompleksnih, nelinearnih finansijskih instrumenata. Dalje, RM model pretpostavlja strukturalnu nepromijenjenost portfolija u toku promatranog perioda, najčešće jednog radnog dana, te pokazuje slabost funkcioniranja u trenucima finansijskih kriza i na nelikvidnim tržištima.

Uprkos svim nedostacima, RM model je relativno jednostavna i brza metoda izračunavanja VaR, a samim tim i brza aproksimacija dnevnog tržišnog rizika pojedinog portfolija.¹⁴

Monte Carlo simulacija

Temeljna pretpostavka RiskMetrics modela jeste da se dobiti i gubici portfolija distribuiraju normalnom krivom. Pođe li se od toga da ovakva pretpostavka nije realna, može se razviti historijski model, koji se zasniva na historijskim podacima, tj. na pretpostavci da će se buduće promjene kretati baš kao u prošlosti. Međutim, ako se uzme da ni to predviđanje nije dovoljno

¹⁴ Šverko, I., (2002), „Rizična vrijednost (Value at Risk) kao metoda upravljanja rizicima”, Ekonomski pregled 53, str. 651

realno, dolazi se do Monte Carlo simulacije čiji je zadatak statističko generiranje slučajnih scenarija na osnovu kojih se može odrediti VaR.

Kod Monte Carlo simulacije za VaR korisnik sam bira teorijsku statističku distribuciju koja prema njegovim spoznajama najbolje opisuje kretanja temeljnih faktora rizika, ili, pak kreira tu distribuciju na osnovu podataka o historijskoj volatilnosti temeljnih faktora rizika. Zatim, korištenjem generatora „pseudo-slučajnih“ brojeva vrši pseudo slučajno uzorkovanje iz te distribucije, odnosno simulira stotine ili hiljade promjena temeljnih faktora rizika.

Na osnovu realizacija tih promjena utvrđuje simulirane buduće vrijednosti, a kada od njih oduzme sadašnje tržišne vrijednosti, kreira jedan broj hipotetičkih dobitaka ili gubitaka portfolija, odnosno njihovim rangiranjem distribuciju dobitaka i gubitaka. Konačno, na osnovu analize ovako dobivene distribucije korisnik može doći do VaR mjere.¹⁵ Pristup Monte Carlo zahtijeva izradu pretpostavki o strukturi tržišta, stohastičke procese kretanja cijena, korelaciju između faktora rizika i volatilnost tih faktora.¹⁶

Metodologija Monte Carlo sastoji se od tri glavna koraka:¹⁷

1. Generiranje scenarija, korištenjem procjena volatilnosti i korelacije za osnovnu imovinu u portfoliju, izrađuje se veliki broj scenarija budućih cijena u skladu s log normalnim modelima.
2. Za svaki scenarij izračunava se vrijednost portfolija.
3. Izvještavanje o rezultatima simulacije, bilo kao distribuciju portfolija ili kao određenu mjeru rizika.

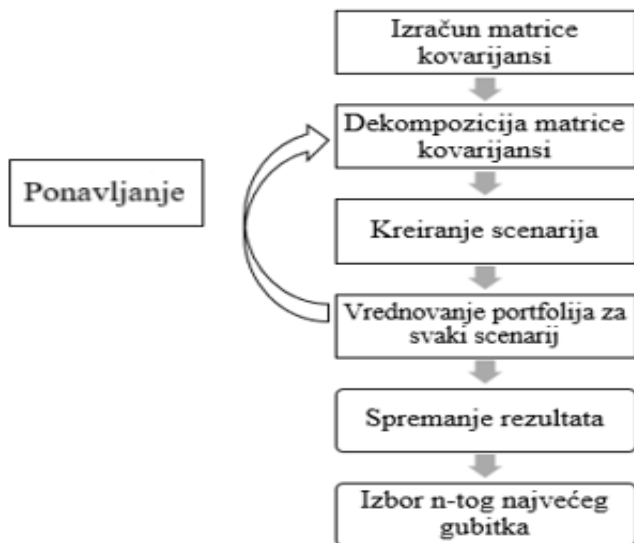
U slučaju da u portfoliju ima više faktora rizika, potrebno je kreirati matricu kovarijansi. Dekompozicija matrice se radi da bi faktori rizika bili međusobno korelirani u svakom generiranom scenariju. Slika prikazuje postupak Monte Carlo simulacije u ovom slučaju.

15 Kozarević, E., (2009), „Analiza i upravljanje finansijskim rizicima“, CPA, Tojšići str. 219

16 Miloš Sprčić, D., Radić, D., (2011), op. cit., str. 58

17 Bohdalova, M., (2007), „A Comparison of Value at Risk Methods for Measurement of the Financial Risk“, Faculty of Management, Comenius University, Bratislava, Slovakia, vol. 10, str. 5

Slika 1. Postupak izračuna VaR-a pomoću Monte Carlo simulacije



Izvor: Marrison, C. (2002), „*The Fundamentals of Risk Measurement*“, McGraw Hill, New York, str: 119

Monte Carlo simulacija, poput historijske simulacije, omogućuje analitičaru izračun intervala pouzdanosti VaR-a, tj. raspona vjerovatnih vrijednosti koje bi VaR mogao poprimiti ako bismo simulaciju ponovili više puta. Što je ovaj interval pouzdanosti uži, to je procjena VaR-a preciznija. Monte Carlo simulacija ovdje ima posebnu prednost: lahko je provesti analize osjetljivosti promjenom tržišnih parametara korištenih u analizi, kao što je struktura ročnosti kamatnih stopa.

Jedan nedostatak Monte Carlo pristupa je taj što analitičar mora biti u mogućnosti procijeniti parametre distribucija, kao što su srednje vrijednosti, varijanse i kovarijanse. Glavno ograničenje pristupa, međutim, je pragmatičnije: količina resursa koje troši. Monte Carlo simulacija ostaje vrlo kalkulatorski intenzivna i ne može se koristiti za izračun VaR-a vrlo velikih i složenih portfolija.¹⁸

Ovaj model je najzahtjevniji u pogledu potrebnog hardvera i intelektualnog know-how-a. Nedostatak proizilazi i iz toga što se ona oslanja na specifičan slučajni proces koji definira buduća kretanja faktora rizika, kao i na modele za određivanje cijena takvih vrsta finansijskih instrumenata kao što su opcije ili pak hipotekarni finansijski instrumenti, pa je podložna ozbiljnom riziku modela. Ako je odabran neadekvatan slučajni model kojim bi trebala biti opisana dinamika osnovnih faktora rizika, to znači da će biti pogrešna i procjena VaR.¹⁹

¹⁸ Crouhy, M., Galai D., Mark, R., (2014), op. cit., str. 254-256

¹⁹ Kozarević, E., (2009), op. cit., str. 221

KOMPARACIJA VAR MODELA

S obzirom na tri metode koje se mogu koristiti, postavlja se pitanje koja je metoda izračuna rizične vrijednosti najbolja, a za to nema jednostavnog odgovora. Metode se razlikuju po svojoj sposobnosti da obuhvate rizike opcija i instrumenata sličnih opcijama, jednostavnosti implementacije, jednostavnosti objašnjenja višem menadžmentu, fleksibilnosti u analizi učinka promjena u pretpostavkama i pouzdanosti rezultata. Najbolji izbor odredit će se prema tome koje dimenzije menadžer rizika smatra najvažnijima.²⁰

Dvije metode simulacije dobro funkcioniraju bez obzira na prisutnost opcija i instrumenata sličnih opcijama u portfoliju. Nasuprot tome, standardna parametarska metoda dobro funkcionira za instrumente i portfolija s malim sadržajem opcija, ali ne tako dobro kao dvije metode simulacije kada su opcije i instrumenti slični opcijama značajni u portfoliju.

Osnovna razlika između historijske i Monte Carlo simulacije je u tome što historijska simulacija pristupa generiranju distribucije dobitaka i gubitaka portfolija na temelju historijskih podataka, npr. podataka o tržišnim cijenama dijelova portfolija u n posljednjih radnih dana (obično se n kreće u rasponu od 100 do 500), a Monte Carlo simulacija na temelju slučajnog izvlačenja iz slučajnog (stohastičkog) procesa za finansijske varijable.²¹

Što se tiče jednostavnosti primjene, historijska simulacija lahko se implementira za portfolije za koje su dostupni podaci o prošlim vrijednostima temeljnih tržišnih faktora. Glavna poteškoća u implementaciji historijske simulacije je ta što zahtijeva od korisnika da posjeduje vremenski niz relevantnih tržišnih faktora koji pokrivaju posljednjih N dana, što može predstavljati problem.

Za Monte Carlo simulaciju i parametarsku metodu dostupan je i odgovarajući softver, tako da je ovu metodu lahko implementirati za portfolija s tržišnim faktorima i vrstama instrumenata koje pokrivaju dostupni sistemi. Međutim, navedene metode mogu biti teške za implementaciju u portfolijima koji uključuju tržišne faktore i vrste instrumenata koje ne pokrivaju dostupni sistemi.

Konceptualna jednostavnost historijske simulacije olakšava prezentiranje podataka višim menadžerima. Parametarsku metodu teško je objasniti onima kojima nedostaje tehnička obuka jer je ključni korak, matematika normalne distribucije u izračunavanju standardne devijacije portfolija i VaR-a. Monte Carlo simulaciju još je teže objasniti. Odabir statističke distribucije za predstavljanje promjena tržišnih faktora i korištenje pseudo-slučajnog uzorkovanja iz te distribucije jednostavno su strani većini ljudi.²²

²⁰ Ibidem, 222

²¹ Kozarević, E., (2009), op. cit., str. 214

²² Linsmeier, Thomas J., Pearson, Neil D., (2000), op. cit., str. 57-59

Glavna razlika u odnosu na historijsku simulaciju je u tome što se umjesto provođenja simulacije korištenjem opaženih promjena tržišnih faktora tokom posljednjih N razdoblja za generiranje N hipotetskih dobitaka ili gubitaka portfolija, odabire statistička distribucija za koju se vjeruje da adekvatno obuhvata ili aproksimira moguće promjene tržišnih faktora. Zatim se koristi generator pseudoslučajnih brojeva za generiranje hiljada ili možda desetaka hiljada hipotetskih promjena tržišnih faktora.

One se zatim koriste za konstruiranje hiljada hipotetskih dobitaka i gubitaka portfolija na trenutnom portfoliju i distribucije moguće dobiti ili gubitka portfolija. Konačno, rizična vrijednost se zatim određuje iz ove distribucije.²³

Prednost parametarske metode je u jednostavnoj implementaciji, te niskim troškovima implementacije, što je važno za banke, odnosno finansijske institucije s ograničenim resursima. Glavni nedostatak ove metode je u pretpostavci o normalnosti distribucije podataka, koja često adekvatno ne odražava realne tržišne uvjete karakteristične za volatilna i slabo likvidna tržišta zemalja u razvoju i tranziciji.

IZAZOVI PRIMJENE VAR METODA U BANKARSKOM SEKTORU ZEMALJA U RAZVOJU – PRIMJER BIH

Primjena VaR metoda u bankarskom sektoru nerazvijenih zemalja suočava se sa nizom specifičnih izazova koji utječu na pouzdanost i efektivnost ovih modela. Dok razvijene zemlje imaju stabilne, diverzificirane i digitalizirane bankarske sektore koji su povezani sa globalnim finansijama, u zemljama u razvoju bankarstvo ostaje tradicionalnije, oslonjeno na kredite i depozite, sa većim rizicima i slabijom digitalnom infrastrukturom.

Poseban izazov predstavlja mogućnost primjene VaR-a na finansijskim tržištima u zemljama u razvoju. Primjena VaR metoda na tržištima u nastajanju zahtijeva posebnu pažnju, posebno u pogledu nedovoljne likvidnosti, malog obima trgovanja i historijski gledano, asimetričnog i malog broja dana trgovanja s određenim vrijednosnim papirima.

Finansijska teorija ukazuje na činjenicu da veća volatilnost koja je karakteristična za prinose tržišta u razvoju odgovara većim očekivanjima prinosa na tim tržištima. Također, u poređenju s razvijenim tržištima, tržišta u razvoju karakteriziraju reforme finansijskog tržišta, česti unutarnji i vanjski finansijski šokovi, visok nivo rizika zemlje (tj. politički rizik, ekonomski rizik i finansijski rizik), promjene kreditnog rejtinga, nivo trgovanja povlaštenim informacijama itd.

Navedeni faktori utječu na rast volatilnosti tržišta u nastajanju i posljedično na rast odstupanja od normalne distribucije, što rezultira nemogućnošću adekvatnog predviđanja tržišnog rizika u investicijskim procesima. Također,

²³ Ibidem, str. 15

metode kvantifikacije tržišnog rizika koje kao temelj imaju pretpostavku normalne distribucije manje su pouzdane na tržištima u nastajanju.²⁴

Parametarska metoda kao što je ranije naglašeno se oslanja na normalnu raspodjelu prinosa i korelacije između finansijskih instrumenata. Tržišta zemalja u razvoju su često nelikvidna, dok prinosi imaju asimetričnu raspodjelu i debele repove, iz kojeg razloga ova metoda ima potencijal potcjenjivanja rizika, iako je s aspekta primjene vrlo jednostavna.

Historijska simulacija je zbog jednostavnosti primjene metoda koja bi bila primjerena tržištima zemalja u razvoju, zbog toga što ne zahtijeva pretpostavke o distribuciji niti koeficijente korelacije između finansijskih instrumenata. Također i njena primjena na tržištu može biti otežana zbog niskog obima trgovanja i nepostojanja dovoljno kontinuirane serije podataka koja bi bila javno dostupna.

Monte Carlo simulacija se smatra tehnički najnaprednijom VaR metodom iz razloga što omogućava da se u izračun VaR-a uključe volatilnosti na tržištu, specifični stres scenariji i debeli repovi distribucije. Dakle, ova metoda može kreirati scenarije koji u historiji nisu zabilježeni, što je značajno u ekonomskim sistemima koji prolaze kroz tranziciju i strukturalne promjene. Međutim, za većinu finansijskih institucija zemalja u razvoju primjena ove metode je izazovna zbog zahtjevnije informacijsko-tehničke infrastrukture i potrebe za specijaliziranim kadrom, odnosno zahtijeva resurse koji nisu uvijek na raspolaganju.

U kontekstu analize domaćeg bankarskog sektora treba istaći da je isti u 2024. godini ostao stabilan i otporan na rizike u nešto povoljnijem makroekonomskom okruženju u odnosu na prethodnu godinu. Sveukupna ocjena indikatora finansijskog zdravlja ukazuje da je otpornost bankarskog sektora povećana u odnosu na prethodnu godinu budući da su vrijednosti indikatora kapitaliziranosti zabilježile rast, zadržan je trend postepenog poboljšanja kvaliteta aktive, indikator u segmentima profitabilnosti su poboljšani, te je očuvana visoka likvidnost. Ukupna izloženost riziku svih banaka u sistemu na kraju 2024. godine iznosi 25,6 milijardi KM, što predstavlja rast od 3,6 milijardi KM ili 16,2%. Na nivou sistema, struktura ukupne izloženosti riziku se nije značajnije promijenila u odnosu na kraj prethodne godine, te su banke najviše izložene kreditnom riziku (91,5%), dok izloženosti operativnom i tržišnom riziku čine 7,8% i 0,7% ukupne izloženosti riziku.²⁵ Banke u BiH kao važan dio u procesu upravljanja tržišnim rizikom izdvajaju testiranje otpornosti na stres portfolija banke u odnosu na ekstremne promjene tržišnih uvjeta i izračun osjetljivosti portfolija prema kriznim scenarijima, kao i eventualni utjecaj istih na finansijski rezultat.²⁶

24 Anđelić, G., Đaković, V., Radišić, S., (2017), Application of VaR in Emerging Markets: A Case of Selected Central and Eastern European Countries, International Journal of Management and Business Studies, Vol 7, str. 2

25 Izvještaj o finansijskoj stabilnosti, (2024), Centralna banka CBBIH, str. 49

26 Raiffeisen Bank BiH d.d., Godišnji izvještaj za 2024. Godinu., str. 85, dostupno na: <https://www.raiffeisenbank.ba/bs/o-nama/publikacije-izvjestaji/finansijski-izvjestaji/finansijski-izvje-taji.html>

Historijska simulacija, kao jedna od metoda izračuna VaR-a, je odabrana za vrednovanje deviznog rizika u ovom radu zbog jednostavnosti primjene, te zbog činjenice da se ne zasniva na koeficijentima korelacije koji nisu dostupni na bh. tržištu kapitala.

Izračun VaR-a za potrebe empirijskog dijela rada baziran je na metodologiji prema kojoj model historijske simulacije prolazi kroz četiri koraka²⁷:

1. Izračun ekvivalenta,
2. Izračun delta pozicije,
3. Izračun ukupnog rizika,
4. Rangiranje rizika, te pronalaženje rizične vrijednosti.

Primjenom historijske simulacije za izračun VaR-a na tržištu kapitala Bosne i Hercegovine, odnosno na primjeru Raiffiesen Bank BiH d.d. analizirati će se vrednovanje deviznog rizika. Na dan 31.12.2024. godine Raiffeisen Bank d.d. BiH ima kratku deviznu poziciju u vrijednosti od -5.019.000 USD (američki dolar).²⁸ Navedeni iznos je dobiven kao razlika imovine i obaveza denominiranih u američkom dolaru.

Korak 1:

Ako se uzme u obzir kurs USD u odnosu na BAM (konvertibilna marka) na dan 31.12.2024. godine, prema srednjem kursu Centralne banke Bosne i Hercegovine²⁹, može se dobiti ekvivalent pozicije na način kako je prikazano u tabeli:

Tabela 1. Izračun ekvivalenta pozicije u BAM

Valuta	Nominalni iznos pozicije na dan 31.12.2024.	Kurs BAM prema USD na dan 31.12.2024.	Ekvivalent u BAM na dan 31.12.2024.
USD	-5.019.000,00	0,533993	-9.398.999,61

Izvor: Izračun autora

Dakle, -5.019.000,00 USD na dan 31.12.2024. godine vrijedilo je -9.398.999,61 BAM, odnosno banka ima kratku deviznu poziciju u navedenom iznosu.

Korak 2:

U drugom koraku računa se delta pozicija, uz pretpostavljenu jednopostotnu deprecijaciju dolara u odnosu na BAM. Delta pozicija se dobije kao razlika

²⁷ Šverko, I., (2001), „Moguća primjena povijesne metode rizične vrijednosti (value at risk) pri upravljanju rizicima financijskih institucija u Republici Hrvatskoj“, Financijska teorija i praksa, 25, (4), str. 611-615, a prema Saunders A., Cornett, M.M., “Financial Institutions Management: A Risk Management Approach”, fourth edition, McGraw-Hill/Irwin, 2003, New York, str. 244-246

²⁸ Ibidem, str. 86

²⁹ Dostupno na: <https://www.cbbh.ba/currencyexchange/?lang=bs>

originalne vrijednosti u BAM i pretpostavljene vrijednosti u BAM.

Tabela 2. Izračun delta pozicije u BAM

Datum	Nominalni iznos pozicije u USD na dan 31.12.2024.	Kurs BAM prema USD	Ekvivalent u BAM na dan 31.12.2024.	1,01*kurs	Pretpostavljeni iznos uz deprecijaciju dolara	Delta (razlika)
31.12.2024	-5.019.000,00	0,533993	-9.398.999,61	0,539333	-9.305.936,61	93.059,37

Izvor: Izračun autora

Izračun delta pozicije je potrebno ponoviti za svaki od promatranih dana.

Korak 3:

Treći korak podrazumijeva izračun deviznog rizika. Za ovu analizu uzet je uzorak od 366 dana, odnosno period od 01.01.2024. do 31.12.2024. godine, za koji su postojali javno objavljeni i dostupni podaci o promjenama kursa USD prema BAM. Potrebno je utvrditi dnevne promjene deviznog kursa USD u odnosu na BAM i pomnožiti te promjene deltama koje su već ranije izračunate u prethodnoj fazi.

Tabela 3. Izračun ukupnog rizika u BAM

Datum	Kurs BAM/USD	Promjena kursa	Delta	Rizik (delta * promjena)
31.12.2024	0,533993	0,086166%	93.059,37	8.018,52
30.12.2024	0,533533	0,000000%	85.033,94	0,00
29.12.2024	0,533533	0,000000%	85.033,94	0,00
28.12.2024	0,533533	0,383309%	85.033,94	32.594,29
27.12.2024	0,531488	0,000000%	49.195,29	0,00
26.12.2024	0,531488	0,000000%	49.195,29	0,00
25.12.2024	0,531488	0,019236%	49.195,29	946,33
24.12.2024	0,531386	0,028899%	47.396,40	1.369,71
23.12.2024	0,531232	0,000000%	44.693,10	0,00
22.12.2024	0,531232	0,000000%	44.693,10	0,00
21.12.2024	0,531232	-0,048153%	44.693,10	-2.152,10
20.12.2024	0,531488	-0,971608%	49.195,29	-47.798,56
19.12.2024	0,536652	-0,009500%	139.164,60	-1.322,01
...	...	...	...	...
...	...	...	...	...
...	...	...	...	...

Izvor: Izračun autora

Ako je 31.12.2024. godine USD deprecirao u odnosu na BAM za 0,086166%, te ako je delta pozicije BAM 93.059,37, tada je ukupan rizik na promatrani datum 8.018,52 BAM. Radi ograničenosti prostora i preglednosti podataka, u tabeli nisu dati izračuni za svaki od navedenih dana promatranja, ali metoda izračuna je ista.

Korak 4:

Završni korak podrazumijeva redanje rizika i pronalaženje rizične vrijednosti odnosno VaR-a. U promatranom uzorku potrebno je poredati rizik od najvećeg gubitka prema najvećoj dobiti. Rizik se reda za sve dane iz uzorka, a redanje rizika prikazano je u tabeli samo za prvih 15 dana poredanih po najvećem gubitku:

Tabela 4. Redanje rizika u BAM

Rb.	Datum	Rizik (delta * promjena)
1.	02.10.2024	-627.055,30
2.	04.01.2024	-597.332,14
3.	07.11.2024	-588.272,43
4.	11.6.2024	-479.224,30
5.	06.02.2024	-452.070,21
6.	12.04.2024	-415.462,48
7.	23.03.2024	-325.138,26
8.	10.09.2024	-324.824,69
9.	12.11.2024	-311.186,50
10.	15.06.2024	-278.606,91
11.	24.09.2024	-278.134,95
12.	17.01.2024	-270.715,85
13.	29.08.2024	-265.718,92
14.	15.02.2024	-243.985,25
15.	27.9.2024	-239.887,46

Izvor: Izračun autora

Ukoliko se na promatrani uzorak od 366 radnih dana primijeni interval povjerenja od 99%, odnosno 1% najgoreg scenarija (1% od 366 dana) dobije se iznos od 3,66 što zaokruživanjem predstavlja četvrti najveći gubitak.

Iznos od -479.224,30 KM je iznos VaR-a za naredni radni dan pri 99% nivou pouzdanosti. U prevodu, devizne pozicije u banci u 99% slučajeva neće premašiti iznos gubitka od 479.224,30 KM (četvrti najveći gubitak).

Uvidom u Godišnji izvještaj Raiffeisen banke d.d. BiH za 2024. godinu, ukupni regulatorni kapital iznosi 601.679.000,00 KM³⁰, dok je sama banka na kraju 2024. godine imala kapitaliziranost od 17,3% što je značajno iznad minimalnih zakonskih zahtjeva. Za utvrđivanje internog kapitalnog zahtjeva za devizni rizik, Raiffeisen bank d.d. BiH koristi regulatornu metodu koja se koristi

30 Raiffeisen BANK d.d. Bosna i Hercegovina, Godišnji izvještaj za 2024. godinu, str. 88

za utvrđivanje minimalnih kapitalnih zahtjeva za valutni rizik, bez modifikacija regulatorne metode. Kapitalni zahtjev za devizni rizik Raiffeisen bank d.d. BiH postavljen je u iznosu od 11.948.000 KM.³¹

Primjenom VaR metode historijskom simulacijom za navedenu banku izračunat je iznos VaR-a od 479.224,30 KM uz nivo pouzdanosti od 99%, što znači da devizne pozicije u banci u 99% slučajeva neće premašiti iznos gubitka od 479.224,30 KM. To znači da iznos CaR-a (Capital at Risk)³² mora biti na nivou od najmanje 479.224,30, odnosno biti najmanje na nivou mjere VaR-a. CaR je samo jedan od dijelova ili slojeva regulatornog kapitala. Na primjeru promatrane banke, a na osnovu kvantifikacije tržišnog rizika korištenjem historijske simulacije kao VaR koncepta, moguće je zaključiti da je postavljeni kapitalni zahtjev za devizni rizik u iznosu od 11.948.000 KM i više nego dovoljan.

Na osnovu analize rezultata može se zaključiti da metoda historijske simulacije pruža stabilne i realne procjene mogućih gubitaka uslijed promjena kretanja deviznih kurseva, te je pouzdana metoda pri procjeni deviznog rizika. Rezultati analize promatrane banke pokazuju da primjena VaR metode može dati korisnu kvantifikaciju tržišnog rizika i pomoći u procjeni kapitalne potrebe, ali pouzdanost procjene zavisi o izboru metode, vremenskom horizontu i backtestingu.

ZAKLJUČAK

U savremenom finansijskom okruženju, adekvatno upravljanje finansijskim rizicima je temelj stabilnosti bankarskog sektora, a pogotovo u ekonomijama zemalja u razvoju koje su izložene volatilnosti, slaboj likvidnosti i ograničenosti dostupnih podataka. Banke su izložene tržišnim rizicima, te je primjena pouzdanih savremenih kvantitativnih metoda za ocjenu rizika od ključne važnosti kako bi se osigurala stabilnost i profitabilnost. U tom kontekstu Value at Risk (VaR), odnosno metoda rizične vrijednosti je pronašla svoje mjesto kao najrasprostranjeniji i najjednostavniji alat za kvantifikaciju potencijalnih gubitaka u definiranom vremenskom periodu uz utvrđen nivo pouzdanosti, te je također osnova regulatornih i internih procesa upravljanja rizikom. Komparativna analiza VaR metoda pokazuje da svaka ima svoje prednosti i nedostatke, te mogućnosti primjene.

Parametarska metoda ostaje privlačna zbog jednostavnosti primjene i niskih troškova, ali pretpostavka metode o normalnoj raspodjeli prinosa i stabilnih tržišnih uvjeta često nije ispunjena u plitkim i nelikvidnim tržištima. Historijska

31 Objavljivanje podataka i informacija banke, Raiffeisen BANK d.d. BiH na izvještajni datum 31.12.2024. godine, str. 102

32 CaR (Capital at Risk – kapital pod rizikom) je vrlo značajan koncept koji definiše iznos kapitala banke koji je potreban da bi banka pokrila iznos potencijalnih gubitaka u narednom periodu pri odabranom nivou tolerancije

simulacija može ponuditi realniji prikaz tržišnih kretanja, međutim ograničena dostupnost podataka umanjuje njenu pouzdanost. Monte Carlo simulacija pruža najveću sposobnost modeliranja ekstremnih scenarija, ali zahtijeva visoku tehničku obučenosť i naprednu infrastrukturu što mnoge banke na tržištima zemalja u razvoju još uvijek nemaju.

Empirijska analiza ukazuje da VaR omogućava adekvatnu kvantifikaciju tržišnog rizika i pruža relativno preciznu osnovu za predviđanje potrebnog kapitala. Rezultati su pokazali da su procijenjeni gubici u skladu sa regulatornim zahtjevima. Istraživanje, međutim, ima određena ograničenja. VaR ne daje informacije o veličini gubitaka izvan praga pouzdanosti, pa se njegova primjena preporučuje uz dopunu drugim metodama poput stres testiranja i mjere očekivanog gubitka (Expected Shortfall).

Optimalan pristup pri upravljanju tržišnim rizikom na tržištima poput BiH bi bio kombinacija više VaR metoda, uz testiranje otpornosti na stres i backtesting, uz stalno unapređenje podataka, modela i regulatornog okvira. Jačanje kapaciteta bankarskog sektora i harmonizacija s međunarodnim standardima ključni su koraci ka pouzdanijem upravljanju tržišnim rizikom u zemljama u razvoju.

LITERATURA

1. Abdić, Adem, Abdić, Ademir, (2010), „Value-at-Risk metoda za upravljanje tržišnim rizicima“, Zbornik radova-Sarajevo Business and Economics Review (SBER), 30
2. Anđelić, G., Đaković, V., Radišić, S., (2017), Application of VaR in Emerging Markets: A Case of Selected Central and Eastern European Countries, International Journal of Management and Business Studies, Vol 7
3. Bohdalova, M., (2007), „A Comparison of Value at Risk Methods for Measurement of the Financial Risk“, Faculty of Management, Comenius University, Bratislava, Slovakia, vol. 10
4. Crouhy, M., Galai D., Mark, R. (2014), „The Essentials of Risk Management“, 2nd, McGraw-Hill Education, eBook
5. Čorkalo, Š. (2011), „Comparison of Value at Risk Approaches on a Stock Portfolio“, Croatian Operational Research Review (CRORR), Vol. 2
6. <https://www.cbbh.ba/currencyexchange/?lang=bs>
7. Izvještaj o finansijskoj stabilnosti (2024), Centralna banka CBBiH
8. Jorion, P., (2007), „Value at Risk: The New Benchmark for Managing Financial Risk“, 3rd edition, McGraw-Hill Education, SAD
9. Kozarević, E., (2009), „Analiza i upravljanje finansijskim rizicima“, CPA, Tojšići
10. Linsmeier, T.J., Pearson N.D, (1996), “Risk Measurement: An Introduction to Value at Risk”, Mimeo, University of Illinois at Urbana-Champaign

11. Linsmeier, Thomas J., Pearson, Neil D., (2000), Value at Risk, Financial Analysts Journal, Vol 56, No. 2
12. Malz, Allan M., (2011), „Financial Risk Management: Models, History, and Institution“, John Wiley & Sons, New Jersey
13. Marrison, C. (2002), „The Fundamentals of Risk Measurement“, McGraw Hill, New York
14. Megla, I., Kurnoga, N., Dolinar, D., (2017), „Primjena Value-at-Risk metode u analizi sastavnica indeksa CROBEX10, Zbornik Ekonomskog fakulteta u Zagrebu, godina 15, br. 2
15. Miloš Sprčić, D., Radić, D., (2011), „Kvantifikacija izloženosti rizicima – usporedba i ocjena meoda VaR i CfaR“, Zbornik radova Ekonomskog fakulteta u Zagrebu, god. 9, br. 1
16. Munđar, D., Zemljak, A., (2016), „Izračun rizične vrijednosti – VaR“, Poučak: časopis za metodiku i nastavu matematike, Vol. 17, No. 68
17. Obadović M., Maksimović R., Obadović M., (2010), „The Estimate of the Market Risk by the Application of Historical Simulation Method in the Period of Growth of Stock Exchange Indices on Belgrade Stock Exchange“, Ekonomska istraživanja, Vol. 23, No 3
18. Obradović, B., Aureo, B., Miljković, M. (2018), „VaR analiza u cilju identifikovanja finansijskih rizika“, Odtor, godina 4, broj 3
19. Raiffeisen Bank BIH d.d., Godišnji izvještaj za 2024. godinu, dostupno na: <https://www.raiffeisenbank.ba/bs/o-nama/publikacije-izvjestaji/finansijski-izvjestaji/finansijski-izvje-taji.html>
20. Stambaugh, F., (1996), „Risk and Value at Risk“, European Management Journal, Vol. 14., No. 6, Elsevier Science Ltd
21. Šverko, I., (2002), „Rizična vrijednost (Value at Risk) kao metoda upravljanja rizicima“, Ekonomski pregled 53
22. Stambaugh, F., (1996), „Risk and Value at Risk“, European Management Journal, Vol. 14., No. 6, Elsevier Science Ltd
23. Šverko, I., (2002), „Rizična vrijednost (Value at Risk) kao metoda upravljanja rizicima“, Ekonomski pregled 53

EKONOMSKA ANALIZA OPRAVDANOSTI VISINE NAKNADE ZA IZDAVANJE LIJEKOVA NA RECEPT U KANTONU SARAJEVO: TROŠKOVNI PRISTUP U PERIODU 2008-2020

ECONOMIC ASSESSMENT OF THE JUSTIFICATION OF THE PRESCRIPTION DISPENSING FEE IN CANTON SARAJEVO: A COST-BASED APPROACH, 2008-2020

DR.SC. MIRZA KRŠO, VANREDNI PROFESOR
Univerzitet u Sarajevu – Ekonomski fakultet

Sažetak: Svrha rada je procijeniti da li je jedinstvena naknada za izdavanje lijekova na recept u Kantonu Sarajevo ekonomski utemeljena u odnosu na normativno definisan proces izdavanja recepta te identificirati glavne determinante agregatnih izdataka po ovom osnovu u periodu 2008-2020. S tim ciljem, primijenjen je kombinovani pristup koji obuhvata institucionalni pregled relevantnih normativa i ugovornih aranžmana, deskriptivnu analizu tržišne strukture (javne i privatne apoteke) i kretanja povezanih izdataka prema administrativnim serijama iz izvještaja ZZO KS za 2008-2020, kao i troškovnu procjenu naknade (micro-costing) kroz tri scenarija zasnovana na normativu vremena i alternativnim pretpostavkama o trošku rada i režijskim dodacima. Analiza je ograničena na posmatrani period radi očuvanja uporedivosti podataka i izbjegavanja post-2020 strukturnih lomova (covid-19 i naknadni inflatorni šokovi). Rezultati ukazuju da troškovne kalkulacije daju raspon procijenjene naknade od 1,0866 do 1,8378 KM bez PDV-a (1,27-2,15 KM sa PDV-om), dok važeća naknada iznosi 1,90 KM sa PDV-om (1,6239 KM bez PDV-a). Pored toga, agregatni izdaci po osnovu naknade u većoj mjeri odražavaju obim izdatih receptata i dinamiku propisivanja nego promjene nominalne visine naknade u kratkom roku, što usmjerava pažnju na faktore koji generišu volumen i strukturu propisivanja kao primarne determinante rashoda. Ograničenja proizlaze iz oslanjanja na normativ vremena i standardizovane dodatke za režijske troškove, bez time-and-motion mjerenja i bez diferencijacije prema kompleksnosti recepta ili heterogenosti pružalaca, te se nalazi ne mogu mehanički prenijeti na post-2020 period bez rekalkibracije parametara. Praktično, rezultati upućuju na potrebu

periodične revizije parametara naknade, uz fokus upravljanja rashodima na obim i strukturu propisivanja. Doprinos rada je u operacionalizaciji provjerljivog, scenarijskog okvira za procjenu jedinstvene naknade u kantonalnom sistemu.

Ključne riječi: naknada za izdavanje recepta, remuneracija (plaćanje) apotekarskih usluga, mikro-troškovna analiza, zdravstveno osiguranje, regulacija farmaceutskih usluga

Abstract: The purpose of this paper is to assess whether the uniform prescription dispensing fee in Canton Sarajevo is economically grounded in relation to the normatively defined dispensing process, and to identify the main determinants of aggregate expenditures under this item over the 2008-2020 period. To this end, the study applies a combined approach encompassing an institutional review of the relevant standards and contracting arrangements, a descriptive analysis of market structure (public and private pharmacies) and expenditure trends based on administrative series from the Canton Sarajevo Health Insurance Fund (ZZO KS) reports for 2008-2020, and a cost-based assessment (micro-costing) of the fee through three scenarios grounded in the time norm and alternative assumptions on labor costs and overhead mark-ups. The analysis is restricted to the observed period to preserve data comparability and to avoid post-2020 structural breaks (COVID-19 and subsequent inflation shocks). The results indicate that the cost-based calculations yield an estimated fee range of BAM 1.0866 to BAM 1.8378 excluding VAT (BAM 1.27-2.15 including VAT), while the prevailing fee is BAM 1.90 including VAT (BAM 1.6239 excluding VAT). Moreover, aggregate expenditures on the fee largely reflect prescription volumes and prescribing dynamics rather than short-run changes in the nominal fee level, directing attention to the factors that generate prescription volume and prescribing mix as the primary drivers of spending. Limitations stem from reliance on a time norm and standardized overhead add-ons, without time-and-motion measurement and without differentiation by prescription complexity or provider heterogeneity; therefore, the findings cannot be mechanically extrapolated to the post-2020 period without parameter recalibration. From a practical perspective, the results point to the need for periodic review of the fee parameters, while expenditure management should primarily focus on prescription volume and prescribing structure. The paper contributes by operationalizing a verifiable, scenario-based framework for assessing a uniform dispensing fee within a cantonal system.

Key words: prescription dispensing fee, remuneration (payment) of community pharmacy services, micro-costing analysis, health insurance, regulation of pharmaceutical services

UVOD

Naknada za izdavanje lijekova na recept predstavlja standardni instrument finansiranja farmaceutske usluge izdavanja i administrativne obrade recepta u sistemima obaveznog zdravstvenog osiguranja. Funkcionalno, ovim instrumentom se nastoji odvojiti “cijena proizvoda” (lijeka) od “cijene usluge” (izdavanja i pripadajućih aktivnosti), uz ciljeve transparentnosti, predvidivosti finansiranja i upravljanja podsticajima unutar distribucijskog lanca. U KS je naknada definisana kao jedinstveni iznos po receptu (sa PDV-om), uz povremene promjene i duže intervale bez nominalnog usklađivanja.

Zdravstveni sistem u (F)BiH funkcioniše u uslovima izrazite fragmentacije nadležnosti i finansiranja, gdje se pravila i standardi postavljaju na višim nivoima vlasti, dok je implementacija prepuštena nižim nivoima uz ograničene mehanizme nadzora i korekcije. Posljedica su razlike u obimu i kvalitetu usluga među kantonima, kao i heterogenost u praksi ugovaranja i provođenja pravila, što nužno utiče i na način na koji se naknada za izdavanje recepta operacionalizira u KS.

Istovremeno, opšti troškovni i demografski trendovi u zdravstvu (rast jediničnih troškova, terapijske i tehničke inovacije, starenje stanovništva), dodatno pojačani šokovima poput pandemije COVID-19, povećavaju pritiske na finansijsku održivost i zahtijevaju veći stepen mjerljivosti i provjerljivosti u definisanju ugovornih parametara. U tom smislu, rasprava o visini naknade nije samo pitanje “cijene usluge”, već dio šire potrebe da se ugovorni parametri zasnivaju na mjerljivim pretpostavkama i provjerljivim obračunima, posebno u segmentu koji direktno utiče na volumen i strukturu potrošnje lijekova¹.

Apotekarska djelatnost u KS odvija se u takvom okruženju, pa se i pitanje visine naknade posmatra kroz potrebu za formalnim, provjerljivim obračunom koji povezuje normativno definisan proces rada sa troškovnim parametrima. U interpretaciji visine naknade u KS nužno je uvažiti da se ona formira unutar specifičnog institucionalnog okvira u kojem su pravila ulaska/izlaska, ugovaranja i nadzora nad pružaocima usluge postavljena na način koji otežava poređenja sa drugim kantonima ili regionalnim sistemima. U uporednoj praksi, naknade i modeli plaćanja imaju smisao tek kao dio cjelokupnog paketa pravila (mreža apoteka, obaveze pružalaca, režim marži, dežurstva, kontrolni mehanizmi), dok su javno dostupne metodologije obračuna u okruženju u pravilu ograničene na navođenje iznosa, bez transparentnog prikaza kriterija i parametara.

Historijski, finansiranje apotekarske usluge u KS prošlo je kroz faze u kojima su se kombinovali različiti instrumenti (direktno finansiranje plata i paušalne naknade, marže i takse), da bi od 2006. godine uspostavljen model jedinstvene naknade po receptu (uz posebna pravila za određene kategorije lijekova i naknade za dežurstva). Nakon tumačenja UIO BiH, naknada je iskazana kao

¹ Halilbašić M., Selimović J. i Kršo M. (2023). *Fiskalna održivost sistema zdravstvene zaštite u Bosni i Hercegovini: finalni izvještaj*. Ekonomski institut Sarajevo.

iznos sa uključenim PDV-om, a uz povremene korekcije (uključivo smanjenje od 1.7.2016. na 1,65 KM i kasniji povratak na 1,90 KM). Paralelno, u FBiH je uočljiv trend prelaska kantonalnih zavoda na modele bazirane na naknadama, pri čemu raspon iznosa odražava fiskalni kapacitet zavoda i razlike u obuhvatu i praksi finansiranja.

Budući da se naknada obračunava po izdatom receptu, ona u praksi nije samo parametar “cijene usluge”, već i mehanizam raspodjele sredstava među pružaočima, zavisno od volumena i strukture recepata. Kako se ugovaranje i poslovni podsticaji u KS operacionalizuju kroz dva dominantna segmenta pružalaca usluge (javni i privatni), relevantno je pratiti kako se volumen recepata i tržišni udjeli raspoređuju između njih.

Grafik 1. Broj apoteka u KS, javni i privatni sektor (2008-2020)



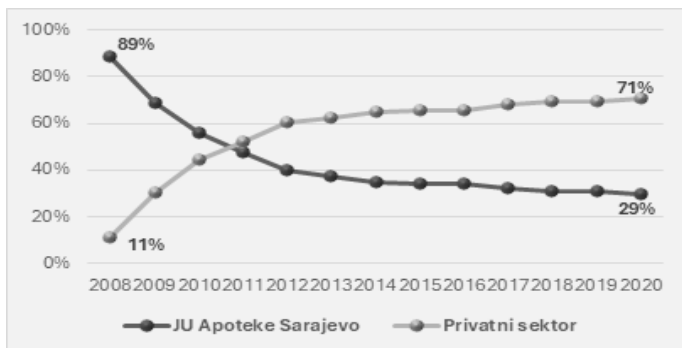
Izvor: ZZO KS, godišnji izvještaji (konsolidacija u izvornom dokumentu).

U 2020 u apotekarskoj djelatnosti KS je poslovaio 21 privredni subjekt, od čega njih 20 su bili u privatnom vlasništvu. Na nivou apoteka, u datom periodu je poslovalo 177 apoteka od čega je njih 40 u javnom, a 137 u privatnom vlasništvu.

U posmatranom periodu evidentiran je značajan rast privatne mreže (Grafik 1), dok javni segment ostaje približno stabilan u broju objekata.

Rast mreže privatnih apoteka se reflektuje u promjeni udjela po broju objekata, ali je posebno relevantno da se promjene udjela po broju recepata (Grafik 2) ne poklapaju mehanički sa promjenama udjela po broju apoteka, što ukazuje na razliku između ekstenzije mreže i intenziteta korištenja.

Grafik 2. Učešće privatnog i javnog sektora po broju izdatih recepata u KS

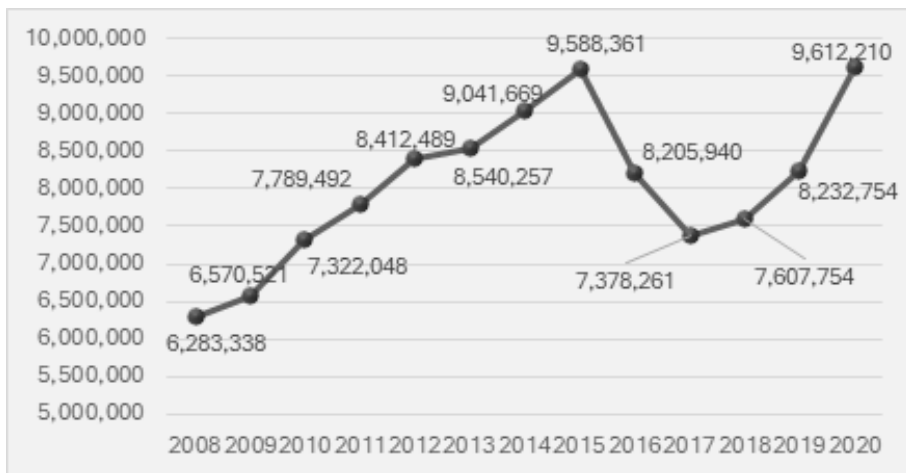


Izvor: ZZO KS, godišnji izvještaji.

Navedeno sugerije da jedinstvena naknada “po receptu” djeluje kao uniformna cijena usluge za sve pružaoce, ali da distribucijski efekti (raspodjela prihoda po segmentima) zavise od obima recepata i tržišnih udjela, što je važno za razumijevanje interesnih pozicija i pritiska u procesu ugovaranja.

Deskriptivni trendovi za KS upućuju da se dinamika agregatnih izdataka po osnovu naknade teško može objasniti isključivo promjenama nominalne visine naknade u kratkom roku. Kako se naknada obračunava po receptu, ukupni izdaci su mehanički snažno vezani za obim i strukturu propisivanja. Kretanja prikazana na Grafiku 3 sugeriju da se, nakon početnog pada, ukupni izdaci po osnovu naknade ponovo povećavaju i pri nepromijenjenoj visini naknade, što je konzistentno sa dominacijom volumena nad “cjenovnim” efektom u okviru promjena od približno $\pm 20\%$.

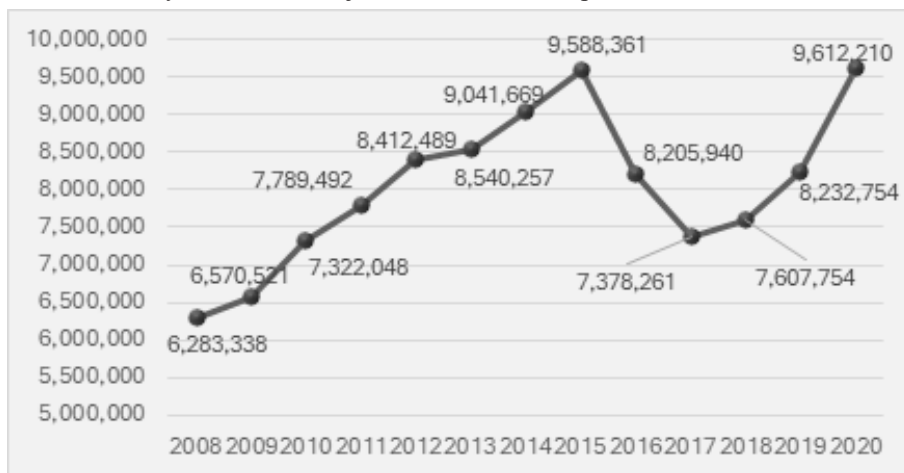
Grafik 3. Ukupni iznosi po osnovu naknade za izdate recepte u KS, 2008- 2020



Izvor: ZZO KS

Usporedno posmatranje sa kretanjem ukupnih troškova lijekova (Grafik 4) pokazuje da obje serije često dijele sličan smjer, ali i da postoje epizode odstupanja, što je kompatibilno s pretpostavkom da se radi o ishodima na koje primarno djeluju zajednički faktori (lista lijekova, prakse propisivanja, upravljanje potrošnjom i regulatorne intervencije), a ne o jednostavnoj, jednosmjernoj vezi u kojoj promjena naknade “proizvodi” proporcionalne uštede.

Grafik 4. Troškovi lijekova izdatih na recept u KS, 2008-2020



Izvor: ZZO KS

Prema podacima ZZO KS, u periodu 2008-2020, ukupni troškovi lijekova činili su približno 18-24% ukupnih rashoda ZZO KS, s postepenim rastom do vrhunca od 24% u 2016., nakon čega se u 2018-2020 stabilizuju na oko 20%. Prosječna cijena lijeka po izdatom receptu bila je vrlo stabilna (oko 16-17 KM) u periodu 2008-2016.

Uzevši prikaze zajedno, poređenje s kretanjima ukupnih troškova gotovih lijekova, kao i stabilnost udjela i prosječne cijene po receptu, sugerišu da visina naknade u marginalnom rasponu nije ključna determinanta troškova, već broj i struktura izdatih recepata te širi sistemski faktori (liste, propisivanje, regulativa); stoga mjere racionalizacije treba usmjeriti na te generatore, a ne na administrativno podešavanje naknade

Uskladusadostupnim podacima ciljem rada, analiza je usmjerena na dva pitanja:

- (i) Da li je važeća jedinstvena naknada u KS (1,90 KM sa PDV-om) troškovno utemeljena u odnosu na normativno definisan proces izdavanja recepta i pripadajuće troškove rada i režije, posmatrano kroz scenarije?
- (ii) Da li dinamiku agregatnih izdataka po osnovu naknade dominantno određuju visina naknade ili obim izdatih recepata i tržišna struktura (širenje privatne mreže i udjela javnog i privatnog segmenta)?

Doprinos rada je operativan: dostupni administrativni podaci se povezuju sa normativnim parametrima i transparentnim troškovnim izračunom kako bi se dobila provjerljiva osnova za evaluaciju naknade i razmatranje buduće rekalkulacije.

PREGLED LITERATURE

Literatura o naknadi za izdavanje recepata pozicionira temu na sjecište ekonomike zdravstva, regulatorne ekonomije i farmaceutske politike. U okviru ekonomike zdravstva, mehanizmi plaćanja pružalaca usluga posmatraju se kao ključni kanal kojim se oblikuju podsticaji za efikasnost, kvalitet i dostupnost, uz raspodjelu rizika između kupca (osiguravača) i pružaoca usluge.² U farmaceutskom segmentu, specifičnost dodatno proizlazi iz regulisanih cijena i/ili marži lijekova, zbog čega se u praksi naglašava potreba da se remuneracija apoteka ne oslanja isključivo na procentualne marže (vezane za cijenu lijeka), nego da se dio kompenzacije eksplicitno veže za uslugu izdavanja (dispensing fee).³

Regulatorna ekonomika pruža osnovu za razumijevanje zašto se cijene i naknade u ovakvim sektorima često ne prepuštaju tržišnom mehanizmu. Tržišne nesavršenosti (asimetrija informacija, nesavršena konkurencija, eksternalije i institucionalna ograničenja) opravdavaju intervenciju kroz različite režime regulacije, uključujući cost-plus pristupe, price-cap ograničenja, kao i benchmark/yardstick elemente.⁴ U decentralizovanim sistemima, dodatni sloj kompleksnosti nastaje zbog fragmentacije nadležnosti i slabije koordinacije, što može voditi heterogenim pravilima i slabijoj uporedivosti parametara među jurisdikcijama.⁵

U ekonomici cijena, posebno kod javnih dobara i usluga, najčešće se razlikuju tri opšta pristupa određivanju cijene: (1) “troškovi-plus”, (2) “vrijednost za kupce”, i (3) analiza konkurencije.⁶ Kod javnih dobara i usluga poput izdavanja lijekova sa esencijalne liste, “troškovi-plus” pristup je problematičan jer (i) profit nije primarni cilj javne usluge, (ii) zahtijeva precizno razgraničavanje inkrementalnih i nataloženih troškova u apotekarskoj djelatnosti, te (iii) nosi značajan regulatorni teret kontrole i rizik manipulacije ulazima.

Pristup zasnovan na “vrijednosti za kupce” dodatno je ograničen karakterom usluge kao javnog dobra i monopsonskom strukturom tržišta, dok je “analiza

2 Aday, L. A., Begley, C. E., Lairson, D. R., & Balkrishnan, R. (2004). *Evaluating the Healthcare System: Effectiveness, Efficiency, and Equity*. Chicago: Health Administration Press

3 OECD. (2008). *Pharmaceutical Pricing Policies in a Global Market*. Paris: OECD

4 Viscusi, W. K., Harrington, J. E., & Vernon, J. M. (2005). *Economics of Regulation and Antitrust* (4th ed.).

5 Rosen, H. S., & Gayer, T. (2009). *Javne financije*. Beograd: Datastatus.

6 Simon, H., & Fassnacht, M. (2018). *Price Management: Strategy, Analysis, Decision, Implementation*. Springer

konkurencije” teško primjenjiva zbog specifičnosti regulisanog tržišta lijekova na recept u KS.

Stoga se kao praktično izvodivo rješenje nameće “hibridni pristup”, da se umjesto potpunog mapiranja svih realnih troškova (što često nije moguće u uslovima ograničenih mikro-podataka), koriste proxy-i iz pravno-regulativnog okvira (normativi kadra i vremena, kolektivni ugovor i sl.) kako bi se procijenila break-even naknada pri kojoj apoteke ne bi imale dodatni trošak po osnovu izdavanja recepta.

Usporedna praksa pokazuje da sistemi remuneracije apoteka u Evropi često imaju mješovitu strukturu: fiksni dio (po receptu ili po stavci) i varijabilni dio (marža vezana za cijenu), uz korekcije i ograničenja. U literaturi se naglašava da preveliko oslanjanje na procentualne marže može stvarati neželjene podsticaje (npr. slabiji interes za generičku supstituciju i racionalizaciju), dok je fiksna naknada transparentnija, ali zahtijeva redovno ažuriranje kako bi ostala usklađena sa troškovima rada i poslovanja.⁷ Upravo zato se u komparativnim analizama insistira na mehanizmima periodične revizije i rekalkulacije parametara (normativa vremena, troškova rada, režije), posebno u uslovima šokova i promjena u strukturi tržišta.⁸

Metodološki, određivanje “troškovno utemeljene” naknade najčešće se oslanja na mikro-troškovne pristupe (micro-costing): normiranje vremena i resursa potrebnih za izdavanje recepta, vrednovanje radne minute (bruto trošak), te dodavanje standardizovanih opštih troškova (overhead) i drugih povezanih troškova.⁹ Savremeni okvir za precizniju alokaciju opštih troškova često se oslanja na varijante activity-based costing, uključujući time-driven pristupe, posebno kada se želi razlikovati trošak rutinskih i kompleksnijih usluga.¹⁰ Međutim, u sistemima bez time-and-motion mjerenja i sa ograničenim mikro-podacima, scenarijski izračuni zasnovani na normativima predstavljaju praktičan kompromis: transparentnost se zadržava, a senzitivnost rezultata se eksplicitno pokazuje kroz alternativne ulazne pretpostavke.¹¹

Konačno, literatura o determinanti farmaceutskih rashoda naglašava da agregatni izdaci rijetko zavise od jednog parametra. U sistemima refundacije, obim propisivanja, dizajn lista (pozitivna/esencijalna), referentno određivanje

7 Dylst, P., Vulto, A., & Simoens, S. (2012). How can pharmacist remuneration systems in Europe contribute to generic medicine dispensing? *Pharmacy Practice*

8 Vogler, S. (2012). *Medicines Prices and Reimbursement Policies in Europe*. Copenhagen: WHO Regional Office for Europe.

9 Drummond, M. F., Sculpher, M. J., Claxton, K., Stoddart, G. L., & Torrance, G. W. (2015). *Methods for the Economic Evaluation of Health Care Programmes* (4th ed.). Oxford: Oxford University Press

10 Kaplan, R. S., & Anderson, S. R. (2007). *Time-Driven Activity-Based Costing: A Simpler and More Powerful Path to Higher Profits*. Boston: Harvard Business School Press

11 Jacobs, R., Smith, P. C., & Street, A. (2006). *Measuring Efficiency in Health Care: Analytic Techniques and Health Policy*. Cambridge: Cambridge University Press

cijena, kontrolni mehanizmi i obrasci korištenja usluga često imaju veći uticaj na ukupne izdatke od marginalnih promjena jediničnih naknada.¹² Pored toga, tržišna struktura (mreža apoteka, udjeli javnog i privatnog segmenta) utiče na raspodjelu prihoda od naknade i operativno ponašanje pružalaca, što je relevantno pri interpretaciji jedinstvenog iznosa po receptu.¹³

U skladu sa navedenim uvidima, ovaj rad se oslanja na dva uporišta: (i) troškovno-normativnu procjenu naknade radi odgovora na pitanje troškovne utemeljenosti, i (ii) deskriptivnu analizu obima i tržišne strukture radi odgovora na pitanje šta dominantno pokreće agregatne izdatke.

PODACI I METODOLOGIJA

Empirijska osnova rada zasniva se na sljedećim izvorima:

1. Administrativni podaci iz izvještaja ZZO KS (2008-2020): broj ugovornih apoteka (javne i privatne), udjeli po broju apoteka i po broju izdatih recepata, agregatni izdaci po osnovu naknade za izdavanje recepata, te agregatni troškovi lijekova izdatih na recept. Serije su korištene deskriptivno, sa fokusom na trendove i strukturne promjene (obim mreže i udjeli).
2. Konsolidovani finansijski pokazatelji apotekarske djelatnosti (2018-2020) iz podataka Finansijsko informatičke agencije FBiH (FIA): agregirani pokazatelji finansijskog položaja i rezultata poslovanja za privredna društva koja obavljaju apotekarsku djelatnost u KS, korišteni kao kontekst za interpretaciju troškovnih pretpostavki i sektorske održivosti.

Analiza je ograničena na period 2008-2020, iz dva osnovna razloga. Prvo, za navedeni period su raspoložive konzistentne administrativne serije iz izvještaja Zavoda zdravstvenog osiguranja Kantona Sarajevo (ZZO KS) koje omogućavaju uporedivu deskriptivnu analizu tržišne strukture i kretanja izdataka. Drugo, nakon 2020. godine nastupaju višestruki strukturni lomovi (COVID-19 povezani poremećaji, te naknadni inflatorni šokovi) koji mijenjaju realne troškove rada i režijske troškove apoteka. Stoga bi ekstrapolacija nalaza na post-2020 period zahtijevala novu rekalkulaciju parametara.

Radi jasnoće analitičkog obuhvata posmatranja, odnosno relevantnog tržišta na koje se odnose deskriptivni pokazatelji i troškovni izračun, relevantno tržište se u ovom radu definiše kao tržište pružanja ugovorene farmaceutske usluge izdavanja lijekova na recept za osigurana lica ZZO KS, u okviru pozitivne/

12 Kanavos, P., & Costa-Font, J. (2005). Pharmaceutical policies in transition economies: issues and evidence

13 WHO Regional Office for Europe. (2019). *Dokumenti o regulatornom okviru community pharmacy i farmaceutskoj politici u evropskim zdravstvenim sistemima*. Copenhagen: WHO Regional Office for Europe

esencijalne liste i pripadajućih pravila refundacije. Proizvodni obuhvat uključuje obradu i izdavanje recepta (provjeru, izdavanje, savjetovanje u mjeri normativno propisanoj procesom i administriranje ugovorne dokumentacije), dok geografski obuhvat obuhvata teritoriju Kantona Sarajevo, posredstvom mreže ugovornih apoteka i dostupnosti usluge u okviru kantonalnog sistema.

Metodologija je strukturisana iz dva komplementarna dijela.

Prvo, deskriptivna analiza tržišne strukture i izdataka, gdje se tržišna struktura posmatra kroz: (a) broj apoteka po vlasničkom segmentu, (b) udio po broju apoteka i (c) udio po broju izdatih recepata. Kretanja ovih pokazatelja predstavljaju ključni kontekst za razumijevanje raspodjele prihoda od naknade i potencijalnih promjena u ponašanju tržišnih aktera.

Agregatni izdaci po osnovu naknade posmatraju se i u odnosu na ukupne troškove lijekova izdatih na recept, kako bi se procijenilo da li se kretanja izdataka za naknadu uklapaju u širi trend receptne potrošnje ili pokazuju epizode odstupanja.

Polazna veza agregatnih izdataka je:

$$Izdaci_t^{Naknada} = Naknada_t * Broj_receptata_t \quad (1)$$

S obzirom da je naknada tokom većeg dijela perioda nominalno rigidna (osim definisanih korekcija), očekuje se da promjene ukupnih izdataka dominantno reflektuju promjene u obimu recepata i faktore koji utiču na volumen i strukturu propisivanja (lista lijekova i obrasci propisivanja), što se provjerava vizuelno i interpretativno kroz prikazane serije.

Drugo, troškovna procjena jedinične naknade kroz scenarije. Troškovna procjena jedinične naknade izvedena je kao transparentan izračun zasnovan na normativno definisanom procesu rada, strukturi radnog tima, bruto trošku minute rada, te standardizovanim dodacima za povezane troškove rada i režijske/povezane troškove.

Polazna tačka je da se izdavanje lijekova na recept (pozitivna/esencijalna lista) tretira kao regulatorno definisana javna usluga: naknada je administrativno određena, a proces rada normativno definisan (radni tim magistar farmacije + farmaceutske tehničar, uz normativ vremena 3,5 min po receptu). Potpuni "troškovni" model nije izvodiv bez detaljne i verifikovane alokacije zajedničkih troškova po aktivnostima i uz visok regulatorni teret kontrole, pa se primjenjuje hibridni normativno-troškovni pristup zasnovan na provjerljivim ulazima (normativi vremena/kadra + kolektivni ugovor kao izvor jediničnih bruto troškova rada).

Troškovna procjena je zasnovana na monetizaciji normativa vremena rada minimalnog tima (magistar farmacije i farmaceutske tehničar) kroz izračun bruto vrijednosti minute rada. Kako su platni parametri definisani kolektivnim ugovorima i mijenjali su se kroz vrijeme, procjena se prikazuje scenarijski, radi testiranja osjetljivosti rezultata na alternativne pretpostavke o trošku rada.

Normativi minimalnog radnog tima i vremena (Tabela 1) preuzeti su iz federalnog okvira standarda i normativa, parametri troška rada iz važećih kolektivnih ugovora za oblast zdravstva u KS, a nominalna visina naknade iz Odluke Vlade KS (2009). Posebno važan korak je izbor benchmarka troška rada: kao konzervativniji i transparentniji benchmark uzet je javni sektor (JU Apoteke Sarajevo/kolektivni ugovor), dok se privatni sektor tretira kao alternativni benchmark kroz Scenarij C.

Naknada za izdavanje lijekova na recept u KS dio je ugovornog aranžmana ZZO KS sa ugovornim apotekama. U posmatranom periodu zabilježene su promjene iznosa naknade (uključujući period smanjenja), pri čemu se u pravilu primjenjuje jedinstveni iznos po receptu, uz posebna pravila za ampulirane lijekove.

Tabela 1. Normativi i historijski iznosi naknade za izdavanje recepta u KS

Element	Opis	Kvantitativni izraz
Normativ kadrova	Minimalni radni tim	1 magistar farmacije + 1 farmaceutske tehničar
Normativ vremena	Izdavanje jedne vrste gotovog lijeka + račun + dokumentacija	3,5 minuta po radnom timu
Naknada (historijski)	Lijekovi sa pozitivne/esencijalne liste	1,80 KM po receptu (2006); 1,90 KM sa PDV-om (2009); 1,65 KM sa PDV-om (1.7.2016 - 2020)
Posebno	Ampulirani lijekovi	6% na cijenu lijeka sa PDV-om

Izvor: Federalni standardi i normativi; ugovorni i normativni okvir ZZO KS; Odluka Vlade KS (2009); sistematizacija autora

Troškovna procjena se zasniva na normativu ukupnog vremena od 3,5 minuta za radni tim, uz raspodjelu od 2,5 minute za magistra farmacije i 1 minut za farmaceutske tehničara. Trošak rada po minuti vrednuje se bruto vrijednošću radne minute (KM/min), nakon čega se dodaju: (a) dodatni troškovi rada α i (b) ostali povezani troškovi/režija β .

Opšta forma izračuna je:

$$Naknada_{bez\ PDV} = (t_{mf} * c_{mf} + t_{ft} * c_{ft}) * (1 + \alpha) * (1 + \beta) \quad (2)$$

gdje su: t_{mf} i t_{ft} normativna vremena (minute) za magistra farmacije i tehničara, c_{mf} i c_{ft} bruto trošak minute rada (KM/min), α dodatni troškovi rada (u kalkulaciji 35%: nemedicinsko osoblje 20%, posebni uslovi 5%, permanentna edukacija 10%), a β ostali povezani troškovi/režija (u izračunu 50%: materijalni troškovi 20%, amortizacija 10%, ostalo 20%). PDV (17%) se zatim primjenjuje radi dobijanja iznosa "sa PDV-om" i poređenja sa važećom naknadom.

Tri scenarija se koriste radi testiranja osjetljivosti rezultata na ulazne

troškovne pretpostavke (vrijednosti bruto minute rada):

Scenarij A (normativna baza): $c_{mf}=0,197$, $c_{ft}=0,118$ KM/min

Scenarij B (ažurirani ulazi): $c_{mf}=0,29$, $c_{ft}=0,18$ KM/min

Scenarij C (benchmark privatnog sektora): $c_{mf}=0,17$, $c_{ft}=0,11$ KM/min

Vrijednosti c_{mf} i c_{ft} predstavljaju bruto trošak minute rada magistra farmacije i farmaceutskog tehničara (KM/min). Dobijene su tako što se za svaku kategoriju najprije odredi bruto satnica na osnovu relevantnih platnih parametara (bruto plata i mjesečni fond sati), a zatim se satnica transformiše u minute.

U Scenariju A (normativna baza) satnice su konstruisane iz platnih parametara koji proizlaze iz tada važećih kolektivnih/platnih okvira za oblast zdravstva u KS (osnovica i koeficijenti složenosti).

U Scenariju B (ažurirani ulazi) primijenjena je ista metoda, ali uz ažurirane platne parametre (satnica 2,60 KM, 37,5 sati sedmično, osnovica 424,13 KM, koeficijenti složenosti 3,8 i 2,4, te pripadajući dodaci), pa su dobijene više vrijednosti minute rada.

U Scenariju C (benchmark privatnog sektora) kao proxy su korištene prosječne bruto plate u privatnim apotekama u KS iz raspoloživih sektorskih/konsolidovanih finansijskih pokazatelja, koje su analogno prevedene u satnicu i KM/min.

REZULTATI

Rezultati troškovne procjene jedinične naknade za izdavanje lijekova na recept u KS prikazani su kroz tri scenarija i poređenje sa važećim iznosom naknade. Najprije se prezentuju ulazni obračuni vrijednosti bruto minute rada, a zatim izvedeni izračuni naknade po receptu.

Scenarij A - obračun u trenutku uvođenja modela (2006)

U Tabeli 2 objedinjeni su ključni elementi za izračun bruto vrijednosti minute rada magistra farmacije i farmaceutskog tehničara prema tada važećem kolektivnom ugovoru, u momentu prelaska na model finansiranja zasnovan na jedinstvenoj naknadi po receptu.

Tabela 2. Obračun bitnih elemenata za kalkulaciju visine naknade (2006)

	Obračun za farmaceuta	Obračun za tehničara
Osnovica neto	325 KM	325 KM
Doprinosi	1,6897	1,6897
Bruto plata mjesečno	1 922,03 KM	1 153,22 KM
Sati mjesečno	162,50	162,50
Satnica bruto	11,83 KM	7,10 KM
Minuta bruto	0,197 KM	0,118 KM

Koeficijent složenosti	3,5	2,1
Neto satnica	2,00	2,00
Bruto satnica	3,38	3,38
Po minuti, bruto	0,06	0,06
Po minuti u odnosu na kvalifikaciju, bruto	0,197	0,118

Izvor: obračun prema kolektivnom ugovoru i ulaznim parametrima za 2006; konsolidacija autora

Na osnovu navedenih ulaznih parametara i standardizovanih dodataka (α i β) izvodi se obračun visine naknade po receptu za 2006. godinu (Tabela 3).

U poređenju s naknadom koju je ZZO KS plaćao do 2016. godine (1,63 KM bez PDV-a), procijenjeni iznos iz Tabele 3 niži je za 0,394 KM, što znači da je historijski priznata naknada bila oko 32% iznad procijenjene vrijednosti (izraženo u odnosu na procjenu). U odnosu na naknadu u periodu 2016-2017 (bez PDV-a), procijenjeni iznos niži je za oko 0,174 KM, odnosno historijski priznata naknada bila je oko 14% iznad procijenjene vrijednosti (izraženo u odnosu na procjenu). Za period 2018-2020 relevantan je obračun prema izmijenjenim parametrima kolektivnog ugovora (Scenarij B).

Tabela 3. Obračun visine naknade za 2006. godinu

	<i>Normativ vremena</i>	<i>Bruto vrijednost minute rada</i>	<i>Ostali troškovi rada</i>	<i>Dodatak na ukupne troškove %</i>	<i>Ukupno</i>
	<i>(min)</i>	<i>(KM)</i>	<i>%</i>		<i>(KM)</i>
Magistar farmacije	2,5	0,197			0,4925
Farmaceutski tehničar	1	0,118			0,118
Ukupno radni tim					0,6105
Ostali troškovi rada			35%		0,2137
Ukupno bazni troškovi rada					0,8242
Ostali povezani troškovi				50%	0,4121
Ukupno (bez PDV-a)					1,2363

Izvor: obračun autora.

Scenarij B - obračun prema važećem kolektivnom ugovoru (2018)

Izmjenama kolektivnog ugovora u 2017. godini i dopunama iz 2018. godine redefinisani su ključni parametri obračuna plata i pripadajućih dodataka, što se neposredno odražava na bruto vrijednost minute rada i ukupnu troškovnu kalkulaciju naknade. Tabela 4 prikazuje izračun visine naknade po izdatom receptu u KS na istim principima kao u Scenariju A, uz ažurirane ulazne parametre.

Tabela 4. Obračun visine naknade za 2018. godinu

	Normativ vremena	Bruto vrijednost minute	Ostali troškovi rada	Dodatak na ukupne troškove %	Ukupno
	(min)	(KM)	%		(KM)
Magistar farmacije	2,5	0,29			0,7245
Farmaceutski tehničar	1	0,18			0,1830
Ukupno radni tim					0,9076
Ostali troškovi rada			35%		0,3176
Ukupno bazni troškovi rada					1,2252
Ostali povezani troškovi				50%	0,6126
Ukupno (bez PDV-a)					1,8378

Izvor: obračun autora prema ulaznim parametrima kolektivnog ugovora za 2018.

U poređenju s naknadom koja je priznavana do 2020. godine (1,41 KM bez PDV-a), procijenjeni iznos iz Tabele 4 je viši za oko 30%, dok je u odnosu na trenutno priznatu naknadu (bez PDV-a) viši za oko 13%.

Scenarij C - obračun prema procijenjenim troškovima rada privatnog sektora

Radi provjere osjetljivosti rezultata na izbor benchmarka troška rada, prikazan je i obračun prema procijenjenim troškovima rada privatnog sektora (Tabela 5).

Tabela 5. Obračun visine naknade prema procijenjenim troškovima rada privatnog sektora

	Normativ vremena	Bruto vrijednost minute	Ostali troškovi rada	Dodatak na ukupne troškove %	Ukupno
	(min)	(KM)	%		(KM)
Magistar farmacije	2,5	0,17			0,4256
Farmaceutski tehničar	1	0,11			0,1110
Ukupno radni tim					0,5366
Ostali troškovi rada			35%		0,1878
Ukupno bazni troškovi rada					0,7244
Ostali povezani troškovi				50%	0,3622
Ukupno (bez PDV-a)					1,0866

Izvor: obračun autora prema ulaznim parametrima privatnog sektora.

Rezultati po scenarijima potvrđuju da procijenjena visina naknade u najvećoj mjeri zavisi od izbora benchmarka troška rada, pa se odnos procijenjene i važeće naknade interpretira kao raspon pod različitim, transparentno definisanim ulaznim pretpostavkama.

DISKUSIJA

Troškovni izračuni po scenarijima daju jasan raspon procijenjene jedinične naknade za izdavanje lijeka na recept, pri čemu se razlike među scenarijima prvenstveno generišu izborom benchmarka troška rada. U Scenariju A, koji reflektuje platne parametre u trenutku uvođenja modela (2006), procijenjena naknada bez PDV-a (Tabela 3) nalazi se ispod historijski priznatog iznosa u dužem periodu do 2016. godine. Nasuprot tome, u Scenariju B, koji koristi ulazne parametre važećeg kolektivnog ugovora (2018), procijenjena naknada bez PDV-a (Tabela 4) prelazi nivo naknade priznate do 2020. godine i ostaje iznad trenutno priznate naknade. Scenarij C, koji koristi privatni sektor kao alternativni benchmark, daje nižu procjenu u odnosu na Scenarij B, ali i dalje potvrđuje da je izbor platnog okvira dominantan kanal kroz koji se formira rezultujuća “troškovno utemeljena” naknada.

Ovakav obrazac ukazuje na dvije važne implikacije. Prvo, nominalna stabilnost naknade kroz vrijeme, uz istovremene promjene platnih parametara i troškova poslovanja, nužno proizvodi rastući jaz između administrativno priznatog iznosa i troškovno utemeljene vrijednosti usluge kada se procjena zasnjuje na aktuelnim kolektivnim parametrima. Drugo, budući da se dodatni troškovi rada (α) i povezani režijski troškovi (β) u izračunu tretiraju standardizovano, oni djeluju kao multiplikatori osnovnog troška rada; to znači da se svaka promjena u trošku rada proporcionalno prenosi u ukupnu procijenjenu vrijednost naknade. Time se potvrđuje da su eventualne debate o “sitnim” korekcijama naknade ograničenog dometa ukoliko prethodno nije razjašnjeno pitanje referentnog platnog okvira i metodoloških pravila za priznavanje i alokaciju režijskih troškova.

Konačno, scenarijski pristup pokazuje da se troškovna procjena ne može tumačiti kao jedna “tačna” vrijednost, već kao raspon koji zavisi od transparentno definisanih pretpostavki. Upravo zbog toga, nalazi su najkorisniji kao osnova za strukturiran dijalog o metodologiji obračuna i benchmarku, a ne kao neposredan argument za automatsko povećanje ili smanjenje nominalne naknade.

Rezultati sugerišu da odgovor na prvo istraživačko pitanje nije jednoznačan bez prethodnog dogovora o referentnom platnom okviru. U scenariju zasnovanom na ulazima iz 2006. godine, procjena je niža od historijski priznatih iznosa, dok je u scenariju zasnovanom na ulazima iz 2018. godine procjena viša od naknade koja je priznavana do 2020. godine i od trenutno priznate naknade bez PDV-a. To znači da “troškovna utemeljenost” važećeg iznosa zavisi od toga da li se naknada tretira kao instrument koji prati aktuelne kolektivne parametre javnog sektora, ili kao administrativno fiksiran iznos koji se kroz vrijeme koriguje diskreciono i povremeno. S obzirom na raspon procjena i ograničenja podataka, nalazi više podržavaju zaključak da je metodološki prioritet standardizacija pravila obračuna i dogovor o benchmarku, nego intervencija u iznos naknade na osnovu parcijalnih parametara.

U kontekstu drugog istraživačkog pitanja, deskriptivni prikazi iz prethodnih sekcija upućuju da su agregatni izdaci mehanički vezani za broj recepata, dok promjene nominalne naknade u razmatranom rasponu ne mogu same po sebi objasniti srednjoročna kretanja ukupnih izdataka. Epizode u kojima se izdaci po osnovu naknade povećavaju i pri nepromijenjenoj nominalnoj naknadi dodatno podupiru interpretaciju da su volumen i struktura recepata, kao i širi sistemski faktori (liste, prakse propisivanja i upravljanje potrošnjom), relevantniji determinanti agregatnog iznosa od samog "cjenovnog" parametra naknade. To implicira da potencijalne mjere racionalizacije, ako je cilj kontrola izdataka, treba prvenstveno vezivati za upravljanje volumenom i strukturom propisivanja i potrošnje, a tek sekundarno za administrativno podešavanje jediničnog iznosa naknade.

Nalaze je potrebno tumačiti uz nekoliko važnih ograničenja. Prvo, troškovna procjena je hibridna i oslanja se na normativni proces rada i standardizovane udjele dodataka, dok potpuna mikro-troškovna procjena nije moguća bez detaljne, verifikovane alokacije zajedničkih i režijskih troškova po aktivnostima na nivou apoteke. Zbog toga su udjeli dodatnih troškova rada i ostalih povezanih troškova aproksimirani na osnovu intervjua i dostupnih finansijskih izvještaja/DAP-a, što uvodi element arbitrarne specifikacije koji bi trebalo unaprijediti kada budu dostupni granularniji podaci.

Drugo, analiza troška rada zavisi od izbora benchmarka. Iako je javni sektor tretiran kao konzervativniji i transparentniji izbor, različiti modeli ugovaranja, produktivnosti i organizacije rada između javnog i privatnog segmenta mogu implicirati različite realne jedinične troškove po receptu. Scenarij C zato treba posmatrati kao test osjetljivosti, a ne kao normativnu preporuku.

Treće, rezultati se odnose na period 2008-2020, uz dodatno obrazloženje da post-2020 period obilježavaju strukturni šokovi (pandemija i inflacija) koji mijenjaju realne troškove i otežavaju jednostavnu ekstrapolaciju procjena bez nove rekalkulacije parametara.

Četvrto, deskriptivni dio rada ne uspostavlja kauzalne veze između naknade, volumena recepata i ukupnih troškova lijekova, već identifikuje obrasce kretanja i epizode odstupanja koje su relevantne za procjenu dominantnih narativa i za formulisanje hipoteza i budućih, dubljih empirijskih testova.

U kratkom roku, nalazi sugerišu da intervencije u nominalni iznos naknade imaju ograničenu analitičku osnovu ukoliko prethodno nije usaglašen referentni platni okvir i unaprijeđena podatkovna osnova za alokaciju režijskih troškova. Racionalniji pristup je formalizovati standardizovanu metodologiju obračuna, definisati pravila ažuriranja ulaznih parametara i uspostaviti minimalni skup podataka koji omogućava periodičnu, provjerljivu rekalkulaciju naknade. U srednjem roku, težište mjera kontrole izdataka treba usmjeriti na upravljanje volumenom i strukturom recepata i na sistemske determinante potrošnje, uz veću transparentnost ugovornih parametara i nadzornih mehanizama.

ZAKLJUČAK

Ovaj rad donosi transparentan, scenarijski troškovni izračun jedinične naknade za izdavanje lijekova na recept u Kantonu Sarajevo, oslanjajući se na normativno definisan proces rada i provjerljive platne parametre. Nalazi pokazuju da procijenjena “troškovno utemeljena” naknada nije jedinstvena vrijednost, već raspon koji u najvećoj mjeri zavisi od izbora referentnog platnog okvira, dok standardizovani dodaci za povezane troškove djeluju kao multiplikatori osnovnog troška rada. Zbog toga administrativno podešavanje iznosa bez prethodnog usaglašavanja benchmarka troška rada i bez unapređenja podataka o alokaciji režijskih troškova nosi rizik parcijalno utemeljenih i kratkoročnih efekata; prioritet bi trebalo da bude standardizacija metodologije, jasna pravila ažuriranja ulaza i minimalni skup podataka za periodičnu, provjerljivu rekalkulaciju.

Uporedo, deskriptivni uvidi upućuju da dinamika agregatnih izdataka po osnovu naknade dominantno prati volumen i strukturu recepta i šire sistemske faktore (liste, prakse propisivanja i upravljanje potrošnjom), dok promjene jediničnog iznosa u marginalnom rasponu same po sebi ne predstavljaju pouzdan instrument kontrole ukupnih izdataka. Zbog toga se mjere racionalizacije trebaju usmjeriti na stvarne generatore potrošnje i na unapređenje upravljačkih i nadzornih mehanizama, uz istovremeno jačanje transparentnosti ugovornih parametara.

Konačno, preporučuje se da ZZO KS, kroz strukturiran dijalog sa relevantnim akterima, evaluira dosadašnju primjenu modela naknade i razmotri ciljne modifikacije ili alternativne modele finansiranja farmaceutske usluge, pri čemu bi svaka promjena trebala biti zasnovana na provjerljivim pretpostavkama i jasno definisanim kriterijima.

LITERATURA

1. Aday, L. A., Begley, C. E., Lairson, D. R., & Balkrishnan, R. (2004). *Evaluating the Healthcare System: Effectiveness, Efficiency, and Equity*. Chicago: Health Administration Press.
2. Drummond, M. F., Sculpher, M. J., Claxton, K., Stoddart, G. L., & Torrance, G. W. (2015). *Methods for the Economic Evaluation of Health Care Programmes* (4th ed.). Oxford: Oxford University Press.
3. Dylst, P., Vulto, A., & Simoens, S. (2012). How can pharmacist remuneration systems in Europe contribute to generic medicine dispensing? *Pharmacy Practice*.
4. Gruber, J. (2007). *Public Finance and Public Policy*. New York, NY: Worth Publishers
5. Halilbašić M., Selimović J. i Kršo M. (2023). *Fiskalna održivost sistema zdravstvene zaštite u Bosni i Hercegovini: finalni izvještaj*. Ekonomski institut Sarajevo. Dostupno na: www.eis.ba/wp-content/uploads/2024/04/Fiskalna-odrzivost-sistema-zdravstvene-zastite-180424.pdf. Posljednji pristup 14.01.2026.
6. International Bank for Reconstruction and Development (IBRD). (2017). *Program Document for a Proposed Development Policy Loan*. Report No. 110967-BA
7. Jacobs, R., Smith, P. C., & Street, A. (2006). *Measuring Efficiency in Health Care: Analytic Techniques and Health Policy*. Cambridge: Cambridge University Press
8. Kaplan, R. S., & Anderson, S. R. (2007). *Time-Driven Activity-Based Costing: A Simpler and More Powerful Path to Higher Profits*. Boston: Harvard Business School Press
9. Kanavos, P., & Costa-Font, J. (2005). Pharmaceutical policies in transition economies: issues and evidence
10. OECD. (2008). *Pharmaceutical Pricing Policies in a Global Market*. Paris: OECD
11. Rosen, H. S., & Gayer, T. (2009). *Javne financije*. Beograd: Datastatus.
12. Simon, H., & Fassnacht, M. (2018). *Price Management: Strategy, Analysis, Decision, Implementation*. Springer
13. Vehovec, M. (2016). *O zdravstvu iz ekonomske perspektive*. Zagreb: Ekonomski institut
14. Viscusi, W. K., Harrington, J. E., & Vernon, J. M. (2005). *Economics of Regulation and Antitrust* (4th ed.). Cambridge, MA: MIT Press.
15. Vogler, S. (2012). *Medicines Prices and Reimbursement Policies in Europe*. Copenhagen: WHO Regional Office for Europe

- 16.WHO Regional Office for Europe. (2019). *Dokumenti o regulatornom okviru community pharmacy i farmaceutskoj politici u evropskim zdravstvenim sistemima*. Copenhagen: WHO Regional Office for Europe
- 17.Kanton Sarajevo. (2009). Odluka o utvrđivanju većeg obima zdravstvenih prava, kao i osnovama, kriterijima i mjerilima za ugovaranje po osnovu obaveznog zdravstvenog osiguranja sa zdravstvenim ustanovama sa područja KS. *Službene novine Kantona Sarajevo*, br. 37/09
- 18.Standardi i normativi zdravstvene zaštite u SR BiH (“Plava knjiga”). (1986)
- 19.Zavod zdravstvenog osiguranja Kantona Sarajevo (ZZO KS). (2009-2020) *Izveštaji o radu i finansijskom poslovanju*
- 20.Finansijsko-informatička agencija Federacije BiH (FIA). (2018-2020) *Agregati finansijskih izvještaja za apotekarsku djelatnost u Kantonu Sarajevo* (prema izvornom dokumentu)

ETIČNOST UMJETNE INTELIGENCIJE U MARKETINGU I SPOSOBNOST PREPOZNAVANJA AI- GENERISANOG SADRŽAJA

ETHICS OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE IN MARKETING AND THE ABILITY TO RECOGNIZE AI- GENERATED CONTENT

MA, SARA KLJAJIĆ, ASISTENT

Ekonomski fakultet Univerziteta "Džemal Bijedić" u Mostaru

DR. SC. SANDRA SOČE KRALJEVIĆ, IZVANREDNI PROFESOR

Ekonomski fakultet Sveučilišta u Mostaru

DR. SC. VELDIN OVČINA, VANREDNI PROFESOR

Ekonomski fakultet Univerziteta "Džemal Bijedić" u Mostaru

Sažetak: Ovo istraživanje ispituje uticaj etičkih razmatranja na stavove prema primjeni umjetne inteligencije (AI) u marketingu i prodaji, s posebnim fokusom na percepciju pouzdanosti AI i sposobnost prepoznavanja AI-generisanog sadržaja. Polazi se od pretpostavke da se interes za informacijske i komunikacijske tehnologije, nivo razumijevanja AI sistema i stavovi prema njegovoj upotrebi razlikuju u zavisnosti od etičkog stajališta ispitanika. Dodatno, analizirana je sposobnost razlikovanja originalnog i AI-generisanog sadržaja među različitim dobnim skupinama. Rezultati ukazuju na povezanost pozitivnih etičkih stavova prema AI s većim povjerenjem u njegove mogućnosti, višim interesom za ICT sektor i boljim razumijevanjem tehnologije, dok dob ispitanika ima značajnu ulogu u prepoznavanju AI-generisanog sadržaja. Istraživanje pruža uvid u način na koji etička uvjerenja, znanje i demografske karakteristike oblikuju percepciju i prihvatanje AI tehnologija u marketingu. Općenito, istraživanje rasvjetljava složenu međusobnu povezanost između etičkih uvjerenja i percepcija AI-a, nudeći uvide u to kako pojedinci percipiraju, prepoznaju i komuniciraju s AI tehnologijom ovisno o njihovoj pozadini, interesima i znanju.

Cljučne riječi: Umjetna inteligencija, etika, IKT, marketing

Abstract: This research examines the impact of ethical considerations on attitudes toward the use of artificial intelligence (AI) in marketing and sales, with a particular focus on perceptions of AI reliability and the ability to recognize AI-generated content. It is assumed that interest in information and communication

technologies, the level of understanding of AI systems, and attitudes toward their use vary depending on respondents' ethical viewpoints. Additionally, the ability to distinguish between original and AI-generated content across different age groups is analyzed. The results indicate that positive ethical attitudes toward AI are associated with greater trust in its capabilities, higher interest in the ICT sector, and a deeper understanding of technology, while respondents' age plays a significant role in the recognition of AI-generated content. Overall, the research highlights the complex interrelationship between ethical beliefs and perceptions of AI, offering insights into how individuals perceive, recognize, and interact with AI technologies based on their background, interests, and knowledge.

Keywords: Artificial intelligence, ethics, ICT, marketing

UVOD

Umjetna inteligencija (AI – Artificial intelligence) postala je gotovo neizostavan alat u savremenom marketingu, transformišući način na koji kompanije komuniciraju, analiziraju podatke i prilagođavaju svoje strategije. Primjena AI u marketingu omogućuje sofisticirano profiliranje ciljnih skupina, personalizovano targetiranje putem oglasa, automatizovano testiranje kampanja te brzu i preciznu analizu rezultata. Kroz mašinsko učenje, marketinške strategije postaju dinamične i prilagođene promjenama ponašanja potrošača u stvarnom vremenu. Još neke od koristi uključuju smanjenje ljudskog faktora greške u analizama podataka, optimizaciju marketinških ulaganja i sposobnost jako brze obrade ogromnih količina podataka. Ipak, pored brojnih prednosti, primjena AI u marketingu nosi i određene izazove. Pitanja privatnosti, etičkih standarda u korištenju podataka i potreba za transparentnošću u algoritmima postaju sve važnija. Još jedan rizik je degradiranje kreativnosti kod ljudi, smanjenje motivacije za radom, a ukoliko dođe do velikog napretka AI u određenim branšama, čak i gubitak radnih mjesta. Brzi napredak AI izazvao je značajne etičke dileme i izazove po pitanju prepoznavanja generisanog sadržaja naspram onog originalnog. Ovaj rad istražuje te aspekte da bi se razumjelo kako različite demografske skupine percipiraju i komuniciraju s AI tehnologijama.

Na osnovu razmatranja savremenih trendova i izazova primjene umjetne inteligencije u marketingu, predmet istraživanja su uspostavljeni odnosi između marketinških strategija koje uključuju AI tehnologije i percepcije ciljne skupine, s posebnim fokusom na sposobnost raspoznavanja AI generisanog sadržaja i etička razmatranja njegove upotrebe. Cilj istraživanja je razumijevanje stavova, znanja i preferencija ispitanika u vezi s navedenim pitanjima. Polazeći od toga, pretpostavlja se da postoje statistički značajne razlike među ispitanicima u sposobnosti prepoznavanja AI generisanog sadržaja u zavisnosti od dobi (H1),

kao i da se etički stavovi prema korištenju AI u marketingu razlikuju u zavisnosti od nivoa znanja, vještina i ličnih stavova ispitanika (H2).

TEORIJSKI OKVIR

U nastavku slijedi pregled dosadašnjih istraživanja važnih za svrhu i ciljeve ovoga rada, uključujući uticaj AI na potrošača i proces donošenja odluke o kupovini, etičnost AI u marketinškim i prodajnim strategijama te uticaj AI na različite demografske skupine.

Uticaj AI na potrošača i proces donošenja odluke o kupovini

Marketing kombinuje tehnologiju i ljudsku kreativnost kako bi učio, razumio i komunicirao s potrošačima na individualnoj razini putem hiperpersonalizovanih, relevantnih i pravovremenih komunikacija, čineći ih prisiljenima da ostanu angažovani.¹ Pet glavnih načina na koje će AI mijenjati ponašanje potrošača u maloprodaji su: personalizacija iskustva kupovine, predviđanje potreba potrošača, novi oblici interakcije i automatizacija odluka o kupovini, kao i kreiranje emocionalne povezanosti.²

Za uspjeh u modernom marketingu ključno je stvarati personalizovana iskustva koja odgovaraju individualnim potrebama i željama potrošača.³ Za moderni marketing prednost mašinskog učenja je što omogućuje računarima da sami uče i poboljšavaju svoje performanse, čineći ih sposobnima za rješavanje kompleksnih problema iz stvarnog svijeta. Na primjer, Chatbotovi i virtualni asistenti daju trenutne (real-time) odgovore o proizvodima dok AI analizira recenzije i prikazuje najrelevantnije informacije. Kupci su mjerilo kvalitete – oni biraju kakav proizvod ili uslugu žele. Upravo zato, važan je pristup prema kupcima kako bi im se pokazalo da je baš ta kompanija, taj proizvod i usluga namijenjena za njih.⁴

Kroz godine razvoja AI, društveni mediji su uveliko promijenili način razmišljanja potrošača te važnost njihove uloge u cjelokupnom procesu, kroz recenzije, chatbotove, online nagradne kupovine i slično. Digitalni kanali i društveni mediji su promijenili ponašanje potrošača i način poslovanja kompanije, te pojačali potrebu za istraživanjem u području personalizacije, automatizacije

1 Alford, J., No date: AI marketing: What does the future hold? SAS Marketing, 2019.

2 Szatylowicz, K., 5 Ways Retail AI Will Influence Consumer Behavior, Crobox, 2019.

3 Lemon, N., K., The Art of Creating Attractive Consumer Experiences at the Right Time: Skills Marketers Will Need to Survive and Thrive NIM Marketing Intelligence Review, Vol. 8, No. 2, 2016., str. 44 – 49.

4 Čmarec, J., E-mail marketing kao element promotivnog spleta internetskog marketinga, Završni rad, Sveučilište u Zagrebu, Fakultet organizacije i informatike, Varaždin, 2019.

marketinga, analitike podataka, AI i ponašanja potrošača u digitalnom kontekstu.⁵ Unatoč kontinuiranom napretku u brzini računarske obrade i kapacitetu memorije, još uvijek ne postoje programi, koji mogu parirati punoj ljudskoj fleksibilnosti u širim područjima i zadacima.⁶ Sistemi AI rade na način da procesiraju velike količine podataka prikupljenih tokom faze učenja i zatim analiziraju te podatke za kreiranje obrazaca koje na posljetku koriste u predviđanju budućih stanja.⁷ AI sistemi mogu značajno unaprijediti korisničko iskustvo na digitalnim platformama kroz personalizaciju i automatizaciju sadržaja.⁸

U marketingu, razumijevanje ponašanja potrošača ključno je za uspješno poslovanje. Proces donošenja odluke o kupovini sastoji se od pet faza.⁹ Integracija AI u **proces donošenja odluke o kupovini**, danas je jedno od ključnih područja u modernom marketingu i ponašanju potrošača. AI pomaže potrošačima *prepoznati potrebe i pokrenuti proces kupovine, putem algoritama preporuka i pametnih asistenata (npr. Siri).*

Etičnost AI u marketinškim i prodajnim strategijama

AI sistemi u marketingu često prikupljaju ogromne količine podataka o korisnicima: demografske podatke, ponašanje na mreži, preferencije i lokaciju. Postavlja se pitanje: Kako koristiti podatke bez narušavanja privatnosti i bez manipulacije korisnicima? Potrošači trebaju razumjeti **zašto AI sistem predlaže određeni proizvod ili donosi odluku**. Granica između personalizovane ponude i manipulacije je tanka. AI podržane aplikacije mogu imati značajne koristi za kompanije, ali istovremeno mogu izazvati i neželjene negativne posljedice ako se ne implementiraju pažljivo. To uključuje rizike poput narušavanja privatnosti korisnika, pogrešnih ili pristranih preporuka, gubitka povjerenja potrošača te finansijskih ili reputacijskih gubitaka za kompanije.¹⁰

Prekomjerna personalizacija i ciljno oglašavanje mogu stvoriti negativne efekte kod potrošača. Iz toga razloga brojni autori¹¹ su se bavili tehničkim i pravnim posljedicama prikupljanja i korištenja podataka unutar marketinških

5 Dwivedi, K., Y. et al., Setting the future of digital and social media marketing research: Perspectives and research propositions, International Journal of Information Management, Vol. 59, 2021., str. 2.

6 Coperland, B.J., Artificial intelligence, Encyclopaedia Britannica, Britannica Inc., 2022.

7 Lucić, M., Uticaj umjetne inteligencije na potrošače u marketingu, Diplomski rad, Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku, Osijek, 2022.

8 Burns, E., Laskowski, N., Tucci, L., What is artificial intelligence (AI)? TechTarget (Enterprise AI), 2022.

9 Kesić, T., Ponašanje potrošača, Opinio, Zagreb, 2006., str. 13 – 15.

10 Porter, E. Ray, Beyond the promise: implementing ethical AI, AI and Ethics, Vol. 1., Issue 1., 2021., str. 74.

11 Stephen, L., Vaghefi Sharif, M., Kazandjian, B., Who Owns the data? A Systematic Review at the Boundary of Information Systems and Marketing, Mississippi State University, University of Texas at Arlington, Towson University, 2021., str. 15.

informatijskih sistema. Kompanije trebaju upotrijebiti etička načela za usmjeravanje, nametnuti hijerarhiju tih načela, učiti od eksperata za etiku i ta znanja prenijeti na sisteme AI koji mogu pomoći u marketinškim aktivnostima.¹² Najlakši načini kojima brendovi pokušavaju izgraditi i steći povjerenje svojih potrošača jest nudeći velike količine vrijednosti (kuponi, bodovi) u zamjenu za detalje i lične podatke svojih kupaca. U ovom procesu nastupa AI, koja se mora graditi na etičkim normama koje štite potrošače.¹³ Istraživanja pokazuju i da oni koji AI smatraju etičkim ili uglavnom etičkim alatom za korištenje u marketingu i prodaji, pokazuju veće razumijevanje i povjerenje u njezine mogućnosti bez izražavanja straha od gotovo potpune automatske zamjene ljudskih zadataka i inteligencije u bliskoj budućnosti, za razliku od ostalih.¹⁴

Brzi napredak AI i automatizacije uvodi novu eru koja se često naziva "Četvrtom industrijskom revolucijom".¹⁵ Ovu revoluciju karakterizuje brisanje granica između digitalnog i fizičkog svijeta, budući da se napredne tehnologije sve više koriste u raznim sferama života. Identifikovani su glavni etički problemi u području AI i robotike, na primjer: privatnost i zaštita podataka, vlasništvo nad rezultatima AI sistema, autonomija i odgovornost robotskih sistema.¹⁶ AI može pomoći u marketinškim i prodajnim strategijama preko Sprout Soci, koji je jedan je od najrasprostranjenijih alata za upravljanje društvenim mrežama, koji sadrži sve ključne elemente, od kvalitetnog vizualnog sadržaja do opisa, oznake lokacije i označenih korisnika.¹⁷ AI i mašinsko učenje će revolucionirati marketinšku strategiju svake kompanije i naučiti ih kako da komuniciraju sa potrošačima na najučinkovitiji način, što ujedno predstavlja i preuzimanje marketinga od strane AI.¹⁸

12 Leigh Anderson, S., Anderson, M., AI and Ethics, AI and Ethics, Vol 1, 2020.

13 Lucić, M., Uticaj umjetne inteligencije na potrošače u marketingu, Diplomski rad, Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku, Osijek, 2022., str. 27.

14 Kljajić, S., Ovčina V., Soče Kraljević, S., Ethical Considerations and Recognition; Understanding attitudes towards artificial intelligence across diverse demographics, 29. International Scientific Conference Society and technology 2024 – creative industries and artificial intelligence, Zagreb, 2024., str. 90.

15 Galić, V., Nove industrijske revolucije u kontekstu globalizacije AI i poslovne etike, Doktorska disertacija, Sveučilište u Zadru i Libertas međunarodno sveučilište, Zadar, 2025., str. 4.

16 Yadav, N., Independent Researcher: Ethics of Artificial Intelligence and Robotics: Key Issues and Modern Ways to Solve Them, Journal of Digital Technologies and Law, New Delhi, India, 2023.

17 Bubalo, F., Analiza upravljanja marketingom u IT industriji, Diplomski rad, Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku. 2022., str. 30.

18 Sterne, J., Artificial Intelligence for Marketing, Rixing Media, 2017., str. 19.

Uticaj AI na različite demografske skupine

Uticaj AI na različite demografske skupine može značajno varirati zbog razlike u digitalnoj pismenosti, iskustvu i navikama korištenja tehnologije. AI ima uticaj i na sferu obrazovanja, pri čemu otvara mogućnost stvaranja dinamičkog i prilagodljivog okruženja za učenje i poučavanje, samo ako se koristi na odgovoran način, uz pronalaženje rješenja uz pomoć AI.¹⁹ Mladi studenti imaju pozitivan stav prema korištenju AI u obrazovanju, što uključuje i stvaranje videomaterijala, koji pomažu u raznim sferama života, od prodaje, oglašavanja, obrazovanja i slično.²⁰ Poznate su platforme HeyGen, Synthesia itd. AI snažno utiče na ponašanje mladih, pogotovo kada je riječ o kupovini. AI tehnologije, uz personalizovane preporuke i analize podataka, pomažu mladima da brže donose informisane odluke o kupovini.²¹

U istraživanju uticaja AI chatbota na ponašanje mladih potrošača u etrgovini, rezultati su pokazali da socio-demografski faktori (dob, nivo obrazovanja) značajno utiču na prihvatanje chatbota, kao i faktori poput digitalne pismenosti i pristupa podacima.²² AI sistemi imaju veliki potencijal za oblikovanje ponašanja mladih potrošača, a ta moć zavisi od stepena personalizacije i nivoa zabrinutosti za sopstvenu privatnost.²³

U vrijeme modernih tehnologija i društvenih mreža, mladi ljudi više nego oni starijih dobnih skupina, iskorištavaju moć AI na društvenim mrežama te na taj način prezentuju svoja znanja i vještine. Virtualni influenseri imaju sve veći uticaj na ponašanje potrošača neovisno o dobnoj skupini.²⁴ Starije osobe često osjećaju da AI proizvodi ne zadovoljavaju njihove funkcionalne potrebe ili da ne zadovoljavaju njihova socio-emocionalna očekivanja.²⁵ S toga često pristupaju

19 Kralj L, at al., Umjetna inteligencija u obrazovanju. Edukativni priručnik o primjeni umjetne inteligencije u učenju i poučavanju za učitelje, nastavnike i stručne suradnike u školama, Agencija za elektroničke medije & UNICEF, Zagreb, 2024., str. 11.

20 Pellas N., The influence of sociodemographic factors on student s attitudes toward AI generated video content creation, *Smart Learning Environments*, Vol.10., Čl. 57., 2023.

21 Lata, S., Krishma, R., Evaluating the Influence of YouTube Vlogs on Hotel Booking Decisions, *IGI Global*, 2024., str. 259.

22 Timothy, T. O., at al., Impact of AI chatbots on youth consumer behavior in ecommerce: Evidence from Southwest Nigeria, *International Journal of Multidisciplinary Research Updates (IJMRU)*, 2024., str. 1.

23 Alsiehem, A., Beyond the algorithm: How artificial intelligence – driven consumer insights shape young consumers' purchasing behaviour in the age of privacy paradox, *International Journal of Innovative Research and Scientific Studies*, Vol. 8, br. 7, *IJRSS*, 2025.

24 Gerlich, M., The Power of Virtual Influencers: Impact on Consumer Behaviour and Attitudes in the Age of AI, *Administrative Sciences*, Vol 13., MDPI AG, Basel/Switzerland, 2023.

25 Li, H., Wu, J., Chen, J., *Why Do Older Adults Feel Negatively about Artificial Intelligence Products? An Empirical Study Based on the Perspectives of Mismatches, Systems* (MDPI), Basel, Švicarska, Vol. 11, čl. 551., 2023.

korištenju AI sa oprezom i nevjericom te izbjegavaju kupovinu određenih proizvoda. Potrebno je ulagati u obrazovanje osoba starije životne dobi da bi se mogli upoznati sa prednostima AI i proizvodima koji je koriste (na primjer pametni uređaji za mjerenje tlaka, Siri asistent kao podsjetnik za obavljanje poslova i slično). Korištenje raznih vizualnih materijala i video vodiča kroz radionice za starije može biti od velike pomoći. Uticaj AI na društvo uvelike se posmatra kroz prizmu mašinskog učenja, optimizacije poslovnih procesa, i pružanja personalizovanih usluga. Starija populacija ima strah da će roboti zamijeniti ljude te ističu važnost etičkog i odgovornog razvoja umjetne inteligencije kako bi se zaštitila ljudska prava.²⁶

METODOLOGIJA EMPIRIJSKOG ISTRAŽIVANJA

Empirijsko istraživanje provedeno je na uzorku od ukupno 400 ispitanika sa područja Mostara i šire regije Hercegovine. Uzorak je formiran primjenom namjernog i prigodnog uzorkovanja, s ciljem obuhvatanja ispitanika različitih demografskih i profesionalnih karakteristika. U istraživanje su uključeni ispitanici različitog spola, starosnih grupa i pripadnosti različitim industrijama i sektorima djelovanja, kako bi se osigurala raznolikost perspektiva u percepciji umjetne inteligencije i AI generisanog sadržaja. Ispitanici su kontaktirani putem više kanala, uključujući profesionalnu mrežu LinkedIn, obrazovne institucije u Mostaru, kao i druge društvene mreže. Ovakav pristup omogućio je pristup široj populaciji ispitanika, uz nastojanje da budu zastupljene različite dobne i profesionalne skupine relevantne za predmet istraživanja.

Kao instrument prikupljanja podataka korišten je strukturirani online anketni upitnik. Upitnik je sadržavao pitanja zatvorenog tipa, osmišljena s ciljem ispitivanja sposobnosti ispitanika da prepoznaju AI generisani sadržaj, kao i njihovih stavova i etičkih razmatranja u vezi s korištenjem umjetne inteligencije u marketingu i prodaji. Anketni upitnik je distribuiran elektronskim putem, a popunjavanje je bilo anonimno i dobrovoljno. Prikupljeni podaci obrađeni su i analizirani korištenjem softverskog paketa IBM SPSS. U analizi su primijenjene deskriptivne statističke metode radi prikaza osnovnih karakteristika uzorka, kao i inferencijalne statističke metode u svrhu testiranja postavljenih istraživačkih hipoteza.

REZULTATI ISTRAŽIVANJA

Na uzorku od 400 ispitanika analizirani su rezultati. Anketni upitnik je imao ukupno 42 pitanja. U prvom dijelu anketnog upitnika postavljena su pitanja koja se tiču demografskih karakteristika ispitanika, kao što su spol, dob, zanimanje i

²⁶ Čurek, M., Uticaj umjetne inteligencije na društvo, Diplomski rad, Sveučilište u Zagrebu, Ekonomski fakultet, Zagreb, 2023.

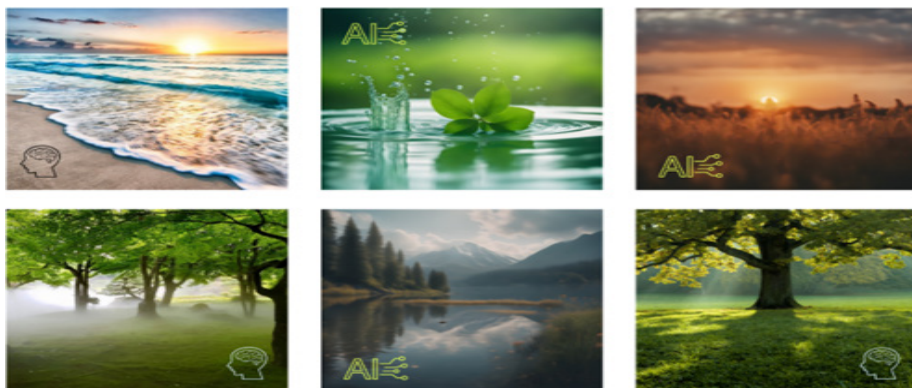
slično. Struktura uzorka prema spolu pokazuje dominantnu zastupljenost žena, koje čine 67% uzorka (268 ispitanica), dok muškarci čine 33% (132 ispitanika). S obzirom na dobnu strukturu, ispitanici su raspoređeni u više starosnih grupa. Najzastupljenija je grupa od 15 do 24 godine sa 33,3% ispitanika, zatim grupa od 25 do 34 godine sa 25%, dok 22,3% ispitanika pripada starosnoj skupini od 45 do 54 godine. Ispitanici u dobi od 35 do 44 godine čine 11,3% uzorka, dok skupina 55 i više čini 8,1% uzorka.

Prema radnom statusu, najveći udio ispitanika čine zaposleni (54,5%), dok studenti čine 30,5% uzorka. U manjem broju zastupljeni su đaci (5%), nezaposleni (7,5%) te penzioneri (2%). Analiza strukture uzorka prema djelatnosti pokazuje da je najveći broj ispitanika zaposlen u sektoru obrazovanja (29,8%), zatim u oblasti informacija i komunikacija (18,8%), finansijskim djelatnostima i osiguranju (9,3%) te zdravstvu, farmaciji i medicinskim djelatnostima (7,5%). Manji udio ispitanika dolazi iz trgovine (5,5%), proizvodne i prerađivačke industrije (4,8%), umjetnosti, zabave i rekreacije (3,8%), građevinarstva i arhitekture (3,5%), ugostiteljstva (2%) te transporta i skladištenja (1,8%), dok 11% ispitanika pripada ostalim djelatnostima. Ostale varijable od značaja za istraživanje bit će detaljnije analizirane u okviru testiranja postavljenih hipoteza.

H1: Dob ispitanika igra ulogu u sposobnosti razlikovanja između originalnog i AI generisanog sadržaja.

U okviru anketnog upitnika postavljena su tri pitanja čiji je cilj bio ispitati stepen prepoznavanja originalnog i AI-generisanog sadržaja kod ispitanika. Dva pitanja odnosila su se na vizuelni sadržaj i obuhvatala su po šest slika, dok se treće pitanje odnosilo na prepoznavanje AI-generisanog teksta kroz set od četiri kratka teksta. Zadatak ispitanika bio je da označe one slike i tekstove za koje smatraju da su generisani upotrebom umjetne inteligencije. Na osnovu datih odgovora izračunat je broj tačnih pogodaka po svakom setu pojedinačno, kao i ukupan broj bodova za svakog ispitanika.

Slika 1 - Prikaz prvog seta slika predstavljenih u anketi sa bilješkom da li su originalne ili generirane umjetnom inteligencijom



Izvor: Kljajić, S., Istraživanje učinaka i praktična primjena suvremenog marketinga u IT sektoru, Diplomski rad, Sveučilište u Mostaru, Ekonomski fakultet, Mostar, 2024., str. 117.

Na prvo pitanje sa setom od šest slika odgovorilo je 384 ispitanika. Rezultati ukazuju na izraženu nesigurnost u prepoznavanju porijekla vizuelnog sadržaja, budući da su ispitanici u značajnom broju slučajeva kao AI-generisane označavali fotografije koje su zapravo originalne, dok su stvarno generisane slike često ostajale neprepoznate. Sličan obrazac uočen je i u drugom pitanju, na koje je odgovorilo 377 ispitanika, s tim da su rezultati u ovom slučaju bili nešto bliži stvarnom stanju. Ipak, i dalje su zabilježena odstupanja u procjenama, naročito kod vizuelno vrlo realističnih sadržaja, kao i kod pojedinih originalnih fotografija koje su ispitanici percipirali kao vještački generisane.

Slika 2. Prikaz drugog seta slika predstavljenih u anketi sa bilješkom da li su originalne ili generisane umjetnom inteligencijom

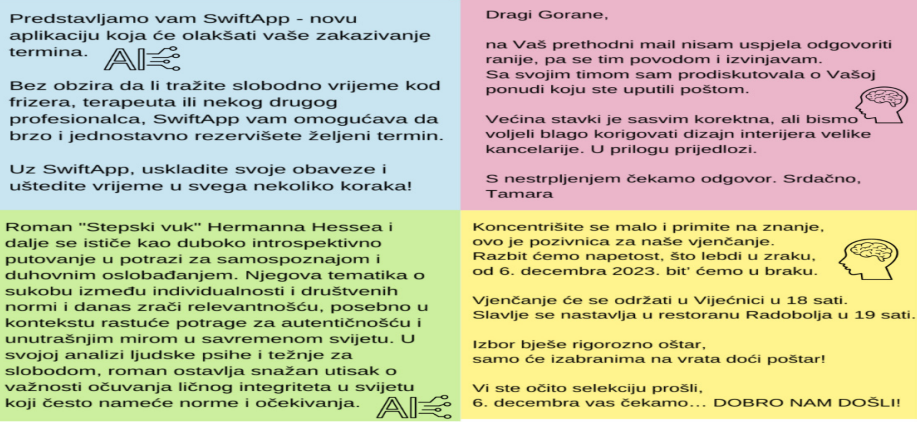


Izvor: Kljajić, S., op. cit., str. 118.

Prosječan broj tačnih odgovora u prvom setu slika iznosio je 2,5 boda od mogućih 6, dok se u drugom setu prosjek povećao na 3,1 bod. Time je u drugom pitanju zabilježen blagi porast tačnosti, ali i dalje ispod praga koji bi ukazivao na pouzdano prepoznavanje porijekla vizuelnog sadržaja. Maksimalan broj bodova u drugom setu ostvarila je samo jedna osoba, dok u prvom setu nijedan ispitanik nije tačno identifikovao svih šest slika.

U trećem pitanju, koje se odnosilo na prepoznavanje AI-generisanog teksta, ispitanici su pokazali bolji ukupni rezultat. Prosječna tačnost iznosila je 2,2 boda od moguća 4, a 52 ispitanika su tačno identifikovala sva četiri teksta. Iako su i ovdje zabilježene pogrešne procjene, naročito kod tekstova koji su stilistički neutralni i formalno napisani, ukupni rezultati ukazuju na veću sposobnost prepoznavanja AI-generisanog teksta u odnosu na slike. Ovakav nalaz se može dovesti u vezu s činjenicom da modeli umjetne inteligencije još uvijek imaju određena ograničenja u generisanju prirodnog i stilski uvjerljivog teksta na lokalnim jezicima.

Slika 3. Prikaz tekstova predstavljenih u anketi sa bilješkom da li su autentični ili generisani umjetnom inteligencijom



Izvor: Kljajić, S., op. cit., str. 120.

Ukupan broj bodova za prepoznavanje AI-generisanog sadržaja formiran je sabiranjem tačnih odgovora iz sva tri pitanja, pri čemu je maksimalan mogući broj bodova iznosio 16 (6 bodova iz prvog seta slika, 6 iz drugog i 4 iz seta tekstova). Prosječan ukupan rezultat ispitanika iznosio je 7,8 bodova, dok je najveći zabilježeni rezultat bio 14 bodova, koji su ostvarila dva ispitanika.

Zavisna varijabla, definisana kao ukupan broj bodova ostvarenih na zadacima prepoznavanja originalnog i AI-generisanog sadržaja, ispitana je u kontekstu normalnosti raspodjele, pri čemu je utvrđeno da pretpostavka normalnosti ne može biti donesena. Shodno tome, za testiranje razlika između više nezavisnih uzoraka primijenjen je neparametrijski Kruskal–Wallis test.

Tabela 1. Test normalnosti raspodjele varijable sa ukupnim brojem bodova

Tests of Normality						
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistic	Df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Ukupno bodovi	.131	400	.000	.969	400	.000

Izvor: Kljajić, S., op. cit., str. 125.

Tabele 2. i 3. Rezultat Kruskal – Wallis testa za prvu hipotezu

Ranks					
	Odaberite vašu dob	N	Mean Rank	Mean	Test Statistics ^{a,b}

Ukupni bodovi	15-24	132	206.98	7.97		Ukupno bodovi
	25-34	98	222.33	8.16	Kruskal-Wallis H	11.612
	35-44	45	189.16	7.72	df	4
	45-54	88	170.52	7.28	Asymp. Sig.	.020
	55 and above	33	181.18	7.36	a. Kruskal Wallis Test	
	Total	396		7.79	b. Grouping Variable: Odaberite Vašu dob	

Izvor: Kljajić, S., op. cit., str. 125.

Rezultati Kruskal–Wallis testa ukazuju na postojanje statistički značajnih razlika u stepenu prepoznavanja AI-generisanog sadržaja u zavisnosti od dobne skupine ispitanika ($p = 0,02$). Ovi nalazi potvrđuju da dob ispitanika igra značajnu ulogu u sposobnosti raspoznavanja porijekla sadržaja. Analizom rangova može se zaključiti da najviši stepen uspjehnosti u prepoznavanju ostvaruje dobna skupina od 25 do 34 godine, zatim slijede ispitanici u dobi od 15 do 24 godine, potom skupina od 35 do 44 godine, ispitanici od 55 i više godina, dok najniži prosječni rezultat bilježi dobna skupina od 45 do 54 godine.

H2: Stavovi, znanja i vještine ispitanika igraju ulogu u njihovim etičkim razmatranjima o korištenju AI alata u marketingu i prodaji.

Hipoteza H2 ispituje da li se razni stavovi, znanja i vještine ispitanika razlikuju u zavisnosti od njihovih etičkih razmatranja o korištenju AI alata u marketingu i prodaji. Etičnost AI alata je varijabla koja je u upitniku imala 5 modaliteta (Apsolutno je neetično, U više slučajeva nije etično, Nisam siguran/a, U više slučajeva jeste etično i Uvijek je etično). Za potrebe testiranja ove hipoteze varijabla je svedena na tri kategorije: Uglavnom ili potpuno je neetično (neetično), Uglavnom ili potpuno je etično (etično) i Nisam siguran/a. Primjenjuje se Kruskal-Wallis H test.

Tabela 4. Rangovi zavisnih varijabli

	Etičnost	N	Mean Rank	Prosjek
Zainteresovanost za kategorije sadržaja koje se tiču IT industrije?	Nisam siguran/a	136	172.11	2.74
	Etično	183	235.69	3.35
	Neetično	81	168.67	2.69
	Total	400		

Koliko sadržaj IT kompanija pratiteljima približava svrhu svog poslovanja?	Nisam siguran/a	136	183.45	3.08
	Etično	181	222.96	3.40
	Neetično	81	174.03	3.00
	Total	398		
U kojoj mjeri Internet smatrate pouzdanim izvorom informacija?	Nisam siguran/a	136	193.73	3.01
	Etično	183	215.97	3.20
	Neetično	81	176.91	2.85
	Total	400		
Kako ocjenjujete svoja trenutna znanja o marketingu?	Nisam siguran/a	136	171.90	2.74
	Etično	183	224.44	3.21
	Neetično	81	194.43	2.91
	Total	400		
U kojoj mjeri smatrate da IT doprinosi razvoju drugih industrija?	Nisam siguran/a	136	190.62	4.17
	Etično	183	226.14	4.45
	Neetično	81	159.17	3.95
	Total	400		
Ocijenite uticaj koji ima napredak tehnologije na čovječanstvo.	Nisam siguran/a	136	194.82	3.77
	Etično	183	219.24	3.96
	Neetično	81	167.70	3.54
	Total	400		
Ocijenite svoje znanje o programiranju.	Nisam siguran/a	136	175.32	1.85
	Etično	183	229.14	2.48
	Neetično	81	178.07	1.89
	Total	400		

Izvor: Kljajić, S., op. cit., str. 125.

Zavisne varijable u ovom testu su numeričke i obuhvataju različite aspekte znanja, stavova i vještina ispitanika u vezi s digitalnim sadržajem, marketingom i tehnologijom. One uključuju stepen zainteresiranosti za sadržaje vezane za IT industriju na društvenim mrežama (X1), percepciju uticaja takvog sadržaja na način na koji se kompanije predstavljaju i približavaju potrošačima (X2), nivo povjerenja u internet kao izvor informacija (X3), kao i samoprocjenu znanja iz oblasti marketinga i njegovih osnovnih koncepata (X4). Pored toga, analizirani su stavovi ispitanika o doprinosu informacionih tehnologija razvoju drugih industrija (X5), mišljenja o uticaju tehnološkog napretka na čovječanstvo (X6) te samoprocijenjeni nivo znanja o programiranju (X7). Sve navedene varijable mjerene su pomoću Likertovih skala, što omogućava kvantifikaciju subjektivnih procjena ispitanika.

Tabela 5. Rezultati Kruskal – Wallis testa za drugu hipotezu

Test Statistics							
	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7
Kruskal-Wallis H	34.357	16.442	8.436	17.905	23.979	16.533	22.663
Df	2	2	2	2	2	2	2
Asymp. Sig.	.000	.000	.015	.000	.000	.000	.000
Izvor: Kljajić, S., op. cit., str. 125.							

Rezultati testa, prikazani u tabeli, ukazuju na to da su za sve posmatrane varijable dobijene statistički značajne razlike, s p-vrijednostima manjim od 0,05. Time se potvrđuje da se stavovi, znanja i vještine ispitanika sistematski razlikuju u zavisnosti od njihove percepcije etičnosti AI alata. Analiza rang srednjih vrijednosti pokazuje konzistentan obrazac. Ispitanici koji AI alate smatraju uglavnom ili potpuno etičnim imaju značajno više rangove kod gotovo svih posmatranih varijabli. Ova grupa ispitanika u prosjeku iskazuje veći stepen zainteresiranosti za IT sadržaje, veće povjerenje u digitalne izvore informacija, bolje samoprocijenjeno znanje iz oblasti marketinga i tehnologije, kao i izraženije pozitivne stavove o ulozi informacionih tehnologija i tehnološkog napretka u savremenom društvu. Nasuprot tome, ispitanici koji AI alate percipiraju kao uglavnom ili potpuno neetične, češće iskazuju niže rangove, što ukazuje na niži nivo samo-procijenjenog znanja, slabiju uključenost u digitalne i tehnološke teme te opreznije ili negativnije stavove prema tehnologiji. Grupa ispitanika koji su se izjasnili kao nesigurni u pogledu etičnosti AI alata u pravilu zauzima srednje pozicije između ove dvije krajnosti, što sugerise ambivalentan odnos prema tehnologiji, često povezan s ograničenim iskustvom ili nedovoljno jasnim razumijevanjem njenih mogućnosti i ograničenja. U realnom kontekstu, ovakvi rezultati ukazuju na to da ispitanici s većim znanjem i razvijenijim vještinama češće AI alate doživljavaju kao podršku ljudskom radu i misaonom procesu, a ne kao zamjenu za ljudsku inteligenciju, što se reflektuje i u njihovim etičkim stavovima. Na osnovu navedenih rezultata, H2 se prihvata na nivou >99% statističke pouzdanosti.

ZAKLJUČAK

Na osnovu provedenog istraživanja može se zaključiti da zaista postoje statistički značajne razlike u sposobnosti raspoznavanja originalnog i AI generisanog sadržaja među različitim dobnim skupinama, pri čemu mlađe osobe pokazuju najveću sklonost ka njegovom prepoznavanju. Ovo saznanje ukazuje na potrebu dodatne edukacije osoba srednje i starije životne dobi, ali i na značaj daljnjih istraživanja usmjerenih na načine raspoznavanja, odnosno na karakteristike sadržaja koje mogu ukazivati na njegovo porijeklo. Rezultati

također potvrđuju da se stavovi, znanja i vještine ispitanika značajno razlikuju u zavisnosti od njihovog mišljenja o etičnosti korištenja AI tehnologija u marketingu i prodaji. Takvi nalazi ukazuju na mogućnost unapređenja općeg interesa i pozitivnog stava prema IT industriji, marketingu, programiranju, tehnološkom napretku i pouzdanosti interneta, kroz fokusiranje upravo na pitanje etičnosti primjene umjetne inteligencije. Edukacija o etičkim aspektima korištenja AI tehnologija, kao i o postojećim i potencijalnim regulativama, ograničenjima i izazovima, može potaknuti ispitanike da preispitaju vlastite stavove, unaprijede vještine i prodube znanja u navedenim oblastima. Pri interpretaciji rezultata potrebno je uzeti u obzir i određena ograničenja istraživanja, poput geografskog obuhvata uzorka, korištenja online anketnog upitnika kao jedinog instrumenta prikupljanja podataka, kao i mogućeg uticaja subjektivnih procjena ispitanika. Ipak, s obzirom na brzinu razvoja i nepredvidivost IT industrije, ovo istraživanje naglašava potrebu za kontinuiranim praćenjem promjena u percepciji i stavovima korisnika. Preporučuje se provođenje sličnih istraživanja, barem na godišnjem nivou, te njihovo proširenje na veće i raznovrsnije uzorke kako bi se uočili vremenski trendovi i jasnije sagledao nivo svijesti i stavova populacije prema AI.

LITERATURA

1. Alford, J., No date: AI marketing: What does the future hold? SAS Marketing, 2019.
2. Alsiehem, A., Beyond the algorithm: How artificial intelligence driven consumer insights shape young consumers' purchasing behaviour in the age of privacy paradox, *International Journal of Innovative Research and Scientific Studies*, Vol. 8, br. 7. 2025.
3. Bubalo, F., Analiza upravljanja marketingom u IT industriji, Diplomski rad, Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku. 2022.
4. Burns, E., Laskowski, N., Tucci, L., What is artificial intelligence (AI)? TechTarget (Enterprise AI), 2022.
5. Coperland, B.J., Artificial intelligence, *Encyclopaedia Britannica*, Britannica Inc., 2022.
6. Čmarec, J., E-mail marketing kao element promotivnog spleta internetskog marketinga, Završni rad, Sveučilište u Zagrebu, Fakultet organizacije i informatike, Varaždin, 2019.
7. Čurek, M., Uticaj umjetne inteligencije na društvo, Diplomski rad, Sveučilište u Zagrebu, Ekonomski fakultet, Zagreb, 2023.
8. Dwivedi, K., Y. et al., Setting the future of digital and social media marketing research: Perspectives and research propositions, *International Journal of Information Management*, Vol. 59, 2021.

9. Galić, V., Nove industrijske revolucije u kontekstu globalizacije AI i poslovne etike, Doktorska disertacija, Sveučilište u Zadru i Libertas međunarodno sveučilište, Zadar, 2025.
10. Gerlich, M., The Power of Virtual Influencers: Impact on Consumer Behaviour and Attitudes in the Age of AI, Administrative Sciences, Vol 13., MDPI AG, Basel/Switzerland, 2023.
11. Kesić, T., Ponašanje potrošača, Opinio, Zagreb, 2006.
12. Kljajić, S., Istraživanje učinaka i praktična primjena suvremenog marketinga u IT sektoru, Diplomski rad, Sveučilište u Mostaru, Ekonomski fakultet, Mostar, 2024.
13. Kljajić, S., Ovčina V., Soče Kraljević, S., Ethical Considerations and Recognition; Understanding attitudes towards artificial intelligence across diverse demographics, 29. International Scientific Conference Society and technology 2024 – creative industries and artificial intelligence, Zagreb, 2024.
14. Kralj L, et al., Umjetna inteligencija u obrazovanju. Edukativni priručnik o primjeni umjetne inteligencije u učenju i poučavanju za učitelje, nastavnike i stručne suradnike u školama, Agencija za elektroničke medije & UNICEF, Zagreb, 2024.
15. Lata, S., Krishma, R., Evaluating the Influence of YouTube Vlogs on Hotel Booking Decisions, IGI Global, 2024.
16. Leigh Anderson, S., Anderson, M., AI and Ethics, AI and Ethics, Vol 1, 2020.
17. Lemon, N., K., The Art of Creating Attractive Consumer Experiences at the Right Time: Skills Marketers Will Need to Survive and Thrive NIM Marketing Intelligence Review, Vol. 8, No. 2, 2016.
18. Li, H., Wu, J., Chen, J., *Why Do Older Adults Feel Negatively about Artificial Intelligence Products? An Empirical Study Based on the Perspectives of Mismatches, Systems* (MDPI), Basel, Švicarska, **Vol. 11**, čl. 551., 2023.
19. Lucić, M., Uticaj umjetne inteligencije na potrošače u marketingu, Diplomski rad, Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku, Osijek, 2022.
20. Pellas N., The influence of sociodemographic factors on student s attitudes toward AI generated video content creation, Smart Learning Environments, Vol.10., Čl. 57., 2023.
21. Porter, E. Ray, Beyond the promise: implementing ethical AI, AI and Ethics, Vol. 1., Issue 1., 2021.
22. Stephen, L., Vaghefi Sharif, M., Kazandjian, B., Who Owns the data? A Systematic Review at the Boundary of Information Systems and Marketing, Mississippi State University, University of Texas at Arlington, Towson University, 2021.

23. Sterne, J., Artificial Intelligence for Marketing, Rixing Media, 2017.
24. Suman, L., Krishma R., AI's influence on young consumer behaviour: fostering sustainable consumption, Young Consumers (Insight and Ideas for Responsible Marketers) Emerald Publishing, 2024.
25. Szatyłowicz, K., 5 Ways Retail AI Will Influence Consumer Behavior, Crobox, 2019.
26. Timothy, T. O., et al., Impact of AI chatbots on youth consumer behavior in ecommerce: Evidence from Southwest Nigeria, International Journal of Multidisciplinary Research Updates (IJMRU), 2024.
27. Yadav, N., Independent Researcher: Ethics of Artificial Intelligence and Robotics: Key Issues and Modern Ways to Solve Them, Journal of Digital Technologies and Law, New Delhi, India, 2023.

CLOUD TEHNOLOGIJA I EFIKASNOST PRUŽANJA USLUGA RAČUNOVODSTVENIH AGENCIJA

CLOUD TECHNOLOGY AND THE EFFICIENCY OF ACCOUNTING SERVICE PROVISION

ANADINA KOVAČEVIĆ, BACC. OEC.

Ekonomski fakultet Univerziteta u Tuzli

DR.SC. MAJA LETICA, VANREDNI PROFESOR

Ekonomski fakultet Sveučilišta u Mostaru

DR.SC. AMRA GADŽO, VAN. PROF.

Ekonomski fakultet Sveučilišta u Tuzli

Sažetak: Rad istražuje utjecaj cloud tehnologije na efikasnost pružanja računovodstvenih usluga u Federaciji Bosne i Hercegovine, s fokusom na operativne i troškovne efekte primjene digitalnih rješenja u računovodstvenoj praksi. Teorijski okvir rada zasnovan je na pregledima dosadašnjih istraživanja o digitalnoj transformaciji računovodstva, dok je empirijski dio rada temeljen na anketnom istraživanju provedenom među računovodstvenim agencijama. Rezultati pokazuju da primjena cloud tehnologije doprinosi smanjenju troškova prikupljanja i obrade dokumentacije, bržoj i jednostavnijoj komunikaciji s klijentima, smanjenju računovodstvenih grešaka te povećanju fleksibilnosti pristupa podacima. Utvrđeno je da cloud rješenja omogućavaju značajne uštede vremena i unapređenje organizacije rada, što ukupno povećava efikasnost računovodstvenih procesa. Članak doprinosi literaturi pružanjem empirijskih nalaza iz konteksta zemalja u razvoju te ukazuje na praktične implikacije za računovodstvene agencije koje razmatraju digitalizaciju svojih usluga.

Ključne riječi: cloud tehnologija, računovodstvene usluge, efikasnost, digitalizacija

Abstract: The article examines the impact of cloud technology on the efficiency of accounting service provision in the Federation of Bosnia and Herzegovina, focusing on the operational and cost-related effects of digital solutions in accounting practice. The theoretical framework builds on previous research on the digital transformation of accounting, while the empirical section is based on a survey conducted among accounting agencies. The findings show that the application of cloud technology contributes to reducing the costs of

collecting and processing documentation, improving communication with clients, reducing accounting errors and increasing flexibility in accessing data. Cloud solutions provide significant time savings and enhance the organisation of accounting work, ultimately improving the overall efficiency of accounting processes. The article contributes to the literature by offering empirical evidence from a developing-country context and highlighting the practical implications for accounting agencies considering the digitalisation of their services.

Key words: *cloud technology, accounting services, efficiency, digitalisation*

UVOD

Ubrzani razvoj informacionih tehnologija doveo je do brojnih pogodnosti u obavljanju svakodnevnih poslova putem interneta, posebno u oblasti računovodstva. U posljednje vrijeme cloud tehnologija kao savremeno tehnološko rješenje u poslovnom svijetu nalazi sve veću primjenu i u računovodstvu. Poseban značaj tehnološkom razvoju daju neočekivani i nekontrolisani vanjski uticaji, poput nedavne pandemije COVID 19, gdje su organizacije bile prisiljene izvršiti određene promjene i prilagoditi dosadašnji način poslovanja kako bi opstale na tržištu. Ta prilagođavanja su prije svega podrazumijevala usvajanje i primjenu digitalne tehnologije koja je omogućila rad na daljinu.

Jedna od najvažnijih osnova na kojima se zasniva organizacija i upravljanje poslovanjem je informatička tehnologija te inovacije iste, koje su dovele do poboljšanja poslovnih performansi i nastanka računovodstva u oblaku.¹

Cloud tehnologija podrazumijeva premještanje baza podataka i računovodstvenih aplikacija sa lokacije korisnika na udaljene serverske infrastrukture, najčešće u vlasništvu eksternih pružalaca usluga. Podaci se putem internetske mreže prenose u „oblak“, gdje se obrađuju i vraćaju korisniku, čime se eliminiše potreba za lokalnom instalacijom softvera i smanjuju troškovi održavanja. Ovakav model omogućava fleksibilniji pristup računovodstvenim informacijama, smanjuje inicijalna investiciona ulaganja u hardver i softver te pojednostavljuje upravljanje troškovima, budući se usluge najčešće naplaćuju kroz fiksne mjesečne naknade.

Računovodstvo predstavlja jednu od najčešće eksternaliziranih funkcija u praksi, posebno u mikro i malim pravnim licima. S obzirom da vođenje poslovnih knjiga zahtijeva specifične stručne kompetencije, angažovanje računovodstvenih agencija često je ekonomski efikasnije od formiranja interne službe. Pri izboru modela računovodstva, ključni kriteriji su troškovna racionalnost, priroda djelatnosti te dostupnost i pravovremenost računovodstvenih informacija. Dok velika preduzeća najčešće raspolažu internim računovodstvenim i kontroling

¹ Yaser A. Jasim., Manaf B. Raewf., (2020), *Impact of the Information Tehnology on the Accounting System*, Cihan University, Erbil Journal of Humanities and Social Sciences, str. 55

odjelima, manji subjekti u pravilu koriste usluge specijaliziranih agencija koje posjeduju širu praksu i stručnu ekspertizu.

Savremeni razvoj tehnologije zahtijeva da računovodstvene agencije i preduzeća integrišu digitalna rješenja poput cloud sistema i automatizacijskih alata, koji omogućavaju efikasnije donošenje odluka i optimizaciju rutinskih procesa. Na taj način unapređuje se kvalitet računovodstvenih usluga i povećava ukupan stepen operativne efikasnosti.

Prelazak na računovodstvo u oblaku je novo i inovativno rješenje koje može doprinijeti uštedi novca za mala i srednja preduzeća i omogućiti im da dobiju puno prednosti korištenjem najnovije tehnologije.²

Povećanje efikasnosti i smanjenje troškova su glavni motivi za implementaciju cloud tehnologije u računovodstvenim sistemima dok s druge strane izostanak svijesti o prednostima ove tehnologije predstavlja glavno ograničenje za njenu primjenu.

Cilj rada je empirijski ispitati utjecaj cloud tehnologije na efikasnost računovodstvenih usluga u FBiH, s fokusom na dvije ključne dimenzije: fleksibilnost pristupa i rada s podacima te smanjenje troškova prikupljanja i obrade računovodstvene dokumentacije.

Na temelju iznesenog postavljeno je centralno istraživačko pitanje: Na koji način cloud tehnologija doprinosi efikasnosti pružanja računovodstvenih usluga, posebno kroz fleksibilnost pristupa podacima i smanjenje troškova prikupljanja i obrade dokumentacije?

U nastavku rada biti će prikazan odnos cloud tehnologije i računovodstva, pregled literature na ovu temu, zatim rezultati istraživanja i diskusija istih kako bi na kraju bila pružena zaključna razmatranja.

Znanstveni doprinos rada ogleda se u nekoliko elemenata – prije svega donosi nove spoznaje o stepenu usvajanja cloud tehnologije među računovodstvenim agencijama u FBiH, čime popunjava prazninu u regionalnoj literaturi, koja je dosad bila dominantno teorijska; zatim povezuje međunarodna teorijska istraživanja sa konkretnim nalazima iz FBiH, što omogućava bolje razumijevanje globalnih trendova u lokalnom okruženju te pruža analitički model procjene efikasnosti na način koji predstavlja primjenjiv okvir koji druge agencije ili istraživači mogu koristiti za procjenu vlastite digitalne transformacije.

CLOUD TEHNOLOGIJA I RAČUNOVODSTVO

Cloud tehnologija postala je jedno od najraširenijih rješenja u računovodstvu zahvaljujući povećanim zahtjevima poslovanja, bržem pristupu finansijskim informacijama i napuštanju papirologije. Za razliku od tradicionalnog računovodstva, gdje se softver i podaci nalaze na lokalnim računarima, cloud

² Christauskas C., Miseviciene R., (2012), *Cloud – Computing Based Accounting for Small to Medium Sized Business*, Engineering Economics 23, str.1.

računovodstvo podrazumijeva korištenje udaljenih servera koji omogućavaju dostupnost podataka 24 sata dnevno i s bilo koje lokacije. Razlike između tradicionalnog i cloud softvera prikazane su u tabeli u nastavku.

Tabela 1. Komparacija tradicionalnog računovodstvenog softvera sa cloud računovodstvenim softverom

Karakteristike	Tradicionalni računovodstveni softver	Cloud računovodstveni softver
Vlasništvo nad licencom softvera	U vlasništvu preduzeća	Preduzeće je zakupac
Lokacija sistema	Preduzeće	Cloud
Hardver	Obezbjeđuje preduzeće	Uključeno
Windows i SQL Server	Obezbjeđuje preduzeće	Uključeno
Troškovi održavanja	Postoje	Uključeno
IT resursi	Obezbjeđuje preduzeće	Nisu neophodni
Tehnička podrška	Obezbjeđuje treća strana	Obezbjeđuje treća strana
Broj korisnika	Ograničen	Neograničen

Izvor: Christauskas & Miseviciene, (2012), Cloud – Computing Based Accounting for Small to Medium Sized Business, str. 17

Cloud računovodstveni sistemi nude veću fleksibilnost, interaktivnost i niže troškove jer korisnici plaćaju samo uslugu koju koriste, bez potrebe za ulaganjima u infrastrukturu, održavanje i licence kao kod tradicionalnog softvera. Cloud modeli obično uključuju automatska ažuriranja, lakšu raspodjelu troškova i jednostavniju primjenu. Kada je riječ o sigurnosti, nude isti ili viši nivo zaštite, uz niže troškove čuvanja podataka i dostupnost alata koji su ranije bili dostupni samo velikim organizacijama. Tehnička podrška je često pristupačnija i dostupna putem chat-a, e-maila ili telefona.

Odabir između cloud i tradicionalnog softvera zavisi od potreba organizacije: tradicionalni modeli nude veću kontrolu nad podacima, dok cloud omogućava skalabilnost, brzu implementaciju i niže početne troškove.

Cloud računovodstvo nudi niz prednosti³ u odnosu na tradicionalne sisteme. Prije svega, omogućava znatno niže troškove, jer korisnici ne moraju ulagati u hardver, softver niti održavanje vlastite IT infrastrukture. Sigurnost je na visokom nivou, budući da većina cloud provajdera implementira napredne sigurnosne mjere i interne kontrole koje su često jednako pouzdane ili pouzdanije od lokalnih rješenja. Cloud rješenja su visoko prilagodljiva, jer omogućuju jednostavno dodavanje softvera, brže nadogradnje aplikacija i fleksibilno proširivanje resursa prema potrebama poslovanja. Administracija je pojednostavljena s obzirom na to da je za rad potreban samo mrežni pristup, svi korisnici koriste istu verziju softvera, a podaci se automatski sigurnosno kopiraju u realnom vremenu. Dodatne prednosti uključuju usklađenost sa relevantnim računovodstvenim standardima i

³ Christauskas & Miseviciene, (2012), Cloud – Computing Based Accounting for Small to Medium Sized Business), str. 15

moгуćnost pristupa informacijama sa bilo koje lokacije, što olakšava saradnju unutar i izvan organizacije. Mnogi pružatelji usluga nude i besplatna probna razdoblja, omogućavajući preduzećima da procijene prikladnost sistema prije ulaganja.

Cloud tehnologija doprinosi i zaštiti okoliša, kroz koncept „zelenog oblaka“, jer centralizacija i optimizacija podatkovnih centara smanjuje potrošnju energije.

Uprkos brojnim prednostima, cloud se suočava i s izazovima, posebno ovisnošću o stabilnoj internetskoj vezi i dobavljaču usluga. Prekid interneta onemogućava pristup podacima, a visoka ovisnost o jednom pružatelju može ograničiti mogućnosti prilagođavanja specifičnim potrebama organizacije.

PREGLED LITERATURE

U svom istraživanju Herbert, Dhayalan i Scott (2016), pokazali su da se digitalizacija i automatizacija koriste prvenstveno radi eliminisanja rutinskih i ponavljajućih zadataka, čime se računovođama omogućava fokusiranje na kreativnije, nerutinske i analitičke aktivnosti. Ovaj pomak povećava efikasnost rada računovodstvenih agencija i unapređuje kvalitet savjetodavnih usluga.⁴

Gurov (2020) ističe da je vremenska efikasnost jedan od glavnih razloga za korištenje cloud tehnologije u računovodstvenoj profesiji. Automatizacija smanjuje vrijeme potrebno za prikupljanje i obradu dokumentacije, smanjuje ponavljajuće zadatke i omogućava računovođama da se više posvete klijentima. Očekuje se da intelektualne i savjetodavne dužnosti postanu dominantne, dok će rutinske aktivnosti biti uglavnom automatizovane..⁵

Prema istraživanju Isip-a (2023), koje je sprovedeno u Bukureštu, pokazalo se kako lokalne računovodstvene agencije zaostaju za međunarodnim firmama u stepenu digitalizacije, ali iskazuju snažnu namjeru da povećaju ulaganja u digitalne tehnologije. Prednosti digitalizacije ogledaju se u automatizaciji zadataka, bržoj komunikaciji, radu na daljinu i većoj fleksibilnosti u zapošljavanju, što ublažava probleme fluktuacije kadrova i nedostatka kvalifikovanih radnika.⁶

Beredugo (2023) navodi kako se najveća prednost cloud računovodstva za profesionalne računovođe ogleda u dostupnosti podataka u realnom vremenu i radu „sa bilo kojeg mjesta“. Cloud tehnologija omogućava sigurnu i efikasnu saradnju s klijentima, povećava produktivnost i poboljšava korisničko iskustvo zahvaljujući pristupu finansijskim informacijama u realnom vremenu.⁷

4 Herbert I., Dhayalan A., Scott A. (2016), The future of professional work: will you be replaced, or will you be sitting next to a robot?, Management Services Journal, str. 22-27.

5 Gurov P., (2020), Promjene u računovodstvu pod uticajem automatizacije, Haaga Helia University of Applied Sciences, Finska, str. 7-16.

6 Isip A., (2023), What digital technologies are used today by accounting firms to deliver services, Bucharest University of Economic Studies, Bucharest, Romania, str. 8-10

7 Beredugo B. S., (2023), Cloud accounting, Margaret Lawrence University, Galilee, Asaba, Delta

Ionescu i Bendovschi (2013) u svom istraživanju zaključuju kako prelazak na cloud zahtijeva usklađenost sa zakonskim propisima i sposobnost korisnika da radi s odgovarajućim tehnologijama. Kada su ovi uvjeti ispunjeni, cloud omogućava značajne uštede vremena i troškova te olakšava knjiženje, obradu transakcija, upravljanje gotovinom, obračun plata i druge računovodstvene procese. Rezultati ukazuju na značajnu efikasnost cloud rješenja u praksi rumunskih računovodstvenih firmi.⁸

U svom istraživanju Unkić i Hadžavdija (2017) ističu kako je Pantheon Cloud jedno od najraširenijih rješenja u BiH, te da pohrana podataka u data centru BH Telecoma omogućava visoku sigurnost i tehničku pouzdanost. Cloud pristup računovodstvenim funkcijama omogućava malim preduzećima i računovodstvenim servisima korištenje savremenih softverskih rješenja bez potrebe za ulaganjem u vlastitu infrastrukturu. Posebna prednost modela Pantheon Cloud je mogućnost istovremenog pristupa podacima od strane klijenata i računovodstvenih agencija, što dovodi do brže obrade podataka i smanjenja troškova računovodstvenih usluga.⁹

Štaka, Drašković i Đukić (2022) u svom istraživanju naglašavaju kako moderne računovodstvene tehnologije imaju ključnu ulogu u racionalizaciji procesa i smanjenju administrativnih troškova. Analizom primjene softverskog paketa FIA u agenciji „Bilans d.d.“ autori zaključuju da digitalni obrasci zamjenjuju papirnu dokumentaciju, omogućavaju brži unos podataka, smanjuju vjerovatnoću grešaka i značajno utiču na uštedu radnih sati i kancelarijskog materijala.¹⁰

U svom radu Vidačić (2019) naglašava kako ključni izazov savremenih knjigovodstvenih servisa predstavlja isporuka usluge u realnom vremenu uz minimalni broj zaposlenih. Istraživanje pokazuje da online web izvještavanje postaje centralni mehanizam koji standardizira način dostave i obrade poslovnih dokumenata, te omogućava efikasniju komunikaciju i bolju organizaciju rada u knjigovodstvenim servisima.¹¹

Na osnovu istraživanja koje su sproveli Đorđević, Radović i Bonić u Srbiji (2018), zaključili su kako je informaciona tehnologija, uključujući cloud, dovela do duboke transformacije računovodstveno-informacionih sistema. Iako cloud optimizira rad i poboljšava sigurnost, računovođe u Srbiji ga i dalje usvajaju

State, str. 126-129

8 Ionescu B., Bendovschi A., (2013), *Traditional accounting vs. Cloud accounting*, Bucharest Academi of Economic Studies, str. 12-16

9 Hadžavdija A., Unkić F., (2017), *Tehnologija Cloud Computinga u poslovanju kompanija u Bosni i Hercegovini*, Travnik, str. 31

10 Štaka M., Drašković D., Đukić A., (2022), *Upotreba savremenih računovodstvenih alata u cilju efikasnijeg upravljanja troškovima kompanije*, Jahorinski poslovni forum 2022, str. 459-460

11 Vidačić S., (2019), *Model i efekti online web izvještajnog sistema knjigovodstvenih servisa*, Fakultet organizacije i informatike, Sveučilište u Zagrebu, Vol 2, No1, str. 169-176

sa oprezom. Prednosti koje se navode uključuju visoku sigurnost podataka, elimisanje potrebe za internim IT održavanjem, te dostupnost rezervnih serverskih lokacija, što značajno smanjuje rizik od gubitka podataka.¹²

Prema istraživanju Srša (2024) pokazao se vrlo nizak nivo svijesti o cloud tehnologiji među hrvatskim računovodstvenim servisima. Oni koji koriste cloud prepoznaju glavne prednosti — lakši pristup podacima, fleksibilnost i mogućnost rada s različitim lokacija. Istovremeno su zabrinuti zbog ovisnosti o internetskoj vezi i stabilnosti servera. Autor upozorava da izbjegavanje savremenih tehnologija može dovesti do pada konkurentnosti, dok cloud korisnicima omogućava brže prilagođavanje poslovnim trendovima i efikasnije upravljanje resursima.¹³

METODOLOGIJA ISTRAŽIVANJA

Temeljni cilj rada je empirijski ispitati utjecaj cloud tehnologije na efikasnost računovodstvenih usluga u FBiH, s fokusom na dvije ključne dimenzije: fleksibilnost pristupa i rada s podacima te smanjenje troškova prikupljanja i obrade računovodstvene dokumentacije.

U skladu s tim, istraživačko pitanje glasi: Na koji način cloud tehnologija doprinosi efikasnosti pružanja računovodstvenih usluga, posebno kroz fleksibilnost pristupa podacima i smanjenje troškova prikupljanja i obrade dokumentacije?

Empirijsko istraživanje provedeno je u periodu od oktobra do decembra 2024. godine. Populaciju istraživanja čine računovodstvene agencije koje posluju na području Federacije Bosne i Hercegovine. Kao okvir populacije korištena je službena baza Federalnog ministarstva finansija BiH, koja obuhvata registrovane pružaoce računovodstvenih usluga sa kontakt podacima.

Uzorak je formiran kao prigodni kvotni uzorak, a ukupno je prikupljeno 106 valjanih upitnika, što predstavlja stopu odziva od 7,80% (1359 poslanih poziva za učestvovanje). Iako relativno mali, uzorak je metodološki prihvatljiv za primijenjene statističke tehnike, ali ograničava eksternu validnost nalaza.

Uzorak obuhvata računovodstvene agencije različitih veličina i organizacionih oblika — od samostalnih poduzetnika do pravnih lica sa većim brojem zaposlenih i klijenata.

Primarni podaci prikupljeni su putem online anketnog upitnika izrađenog u Google Forms alatima. Upitnik sadrži 13 zatvorenih pitanja strukturiranih u dva dijela:

1. Profil ispitanika i računovodstvene agencije (spol, starosna dob, iskustvo, broj klijenata, struktura klijenata).

12 Đorđević M., Radović O., Bonić Lj., (2018), *Potencijali za primjenu cloud tehnologije u računovodstvu*, Ekonomika-Časopis za ekonomsku teoriju i praksu i društvena pitanja, Srbija, str. 28-29

13 Srša I., (2024), *Preferencije korištenja Cloud tehnologije u računovodstvu*, Diplomski rad, Sveučilište u Zagrebu, Fakultet organizacije i informatike, str. 55-57

2. Percepcija i iskustvo korištenja cloud tehnologije (fleksibilnost, uštede vremena, smanjenje troškova, jednostavnost rada, investiciona isplativost).

Upitnik je koncipiran tako da ispitanici koji ne koriste cloud tehnologiju nisu odgovarali na pitanja iz drugog dijela, budući da se ona odnose na procjenu efekata cloud rješenja.

Za mjerenje stavova korištena je Likertova skala od pet stepeni slaganja (1 = potpuno se ne slažem, 5 = potpuno se slažem).

Pouzdanost skala koje mjere percepciju uštede vremena i samostalnosti klijenata procijenjena je putem Cronbach Alpha koeficijenta, čija je vrijednost iznosila: $\alpha = 0.777$

Ovaj rezultat pokazuje zadovoljavajući nivo interne konzistentnosti ($\alpha \geq 0.70$), te se skale smatraju pouzdanim. Za konstrukte koji sadrže mali broj ajtema nije procjenjivana alpha vrijednost, što je u skladu s metodološkim preporukama.

U istraživanju su operacionalizirane sljedeće varijable:

Zavisna varijabla

- Korištenje cloud tehnologije

Dikotomne vrijednosti (1 = koristi, 0 = ne koristi).

Korištena je kao zavisna varijabla u modelu binarne logističke regresije.

Nezavisne varijable

1. Fleksibilnost u pristupu i radu s podacima
(dostupnost podataka, brzina generisanja izvještaja, agregiranost informacija)
2. Smanjenje troškova prikupljanja i obrade računovodstvene dokumentacije
(automatizacija procesa, smanjenje papirne dokumentacije, ubrzana razmjena podataka)

Ove varijable predstavljaju ključne elemente efikasnosti računovodstvenih usluga i teorijski su zasnovane na ranijim istraživanjima.

Na temelju teorijskog okvira i dosadašnjih istraživanja postavljene su sljedeće hipoteze:

H1: Cloud tehnologija omogućava veći nivo fleksibilnosti u pristupu i radu s podacima.

H2: Cloud tehnologija utiče na smanjenje troškova prikupljanja i obrade računovodstvene dokumentacije.

Regresijski model ispituje u kojoj mjeri ovi indikatori efikasnosti predviđaju vjerovatnoću usvajanja cloud tehnologije. Time se osigurava statistički konzistentan model determinanti prihvatanja cloud rješenja.

Podaci su analizirani korištenjem: deskriptivne statistike (frekvencije, postoci, aritmetičke sredine, standardne devijacije), mjerenja pouzdanosti

skala(Cronbach Alpha) i binarne logističke regresije.

Binarna logistička regresija korištena je za ispitivanje utjecaja nezavisnih varijabli (fleksibilnost, smanjenje troškova) na vjerovatnoću korištenja cloud tehnologije. Signifikantnost koeficijenata testirana je korištenjem Wald statistike, koja predstavlja standardni test u logističkim modelima.

Multikolinearnost je procijenjena dodatnom linearnom regresijom radi izračuna VIF koeficijenata, koji su iznosili < 3 , što ukazuje na odsustvo značajne multikolinearnosti.

Statistička obrada podataka provedena je u programu SPSS.

Glavna ograničenja istraživanja uključuju: relativno mali uzorak, nereprezentativan izbor uzorkovanja (prigodni uzorak), fokus na jednu administrativnu jedinicu (FBiH) te samoprocjene ispitanika koje nose rizik subjektivnosti. Ova ograničenja treba uzeti u obzir pri generalizaciji rezultata.

REZULTATI I DISKUSIJA

U istraživanju je sudjelovalo 106 ispitanika zaposlenih u računovodstvenim agencijama registriranim u Federaciji Bosne i Hercegovine (KD 69.20). Uzorak obuhvata računovođe različitih dobnih skupina, nivoa radnog iskustva i organizacijskih profila agencija, čime je omogućena adekvatna heterogenost potrebna za procjenu utjecaja digitalnih tehnologija na računovodstvenu praksu.

Struktura uzorka pokazuje uravnoteženu polnu raspodjelu (53% žena i 47% muškaraca), pri čemu nije utvrđena statistički značajna razlika u poznavanju cloud tehnologije među spolovima. Najveći udio ispitanika čine osobe u zreloj radnoj dobi — između 35 i 44 godine (35%), potom 45–54 godine (27%), dok najmanje učešće imaju najmlađi i najstariji sudionici. Radno iskustvo je visoko, pri čemu 75% računovođa ima više od 10 godina iskustva, što istraživanju daje dodatnu stručnu relevantnost. Također, nije utvrđena statistički značajna povezanost između dužine radnog staža i poznavanja cloud tehnologije.

Organizacijski profil agencija ukazuje da najveći dio ispitanika radi u manjim računovodstvenim subjektima s 1–20 klijenata (42%), dok samo 5% dolazi iz velikih agencija koje opslužuju više od 100 klijenata. Većina ispitanika (64%) navodi da njihove agencije imaju klijente na udaljenim lokacijama, što dodatno opravdava potrebu za digitalizacijom procesa i udaljenim pristupom dokumentaciji. Analiza strukture klijenata pokazuje da su dominantni korisnici računovodstvenih usluga mikro i mala pravna lica, dok su velika preduzeća najmanje zastupljena, što je očekivano s obzirom na postojanje vlastitih računovodstvenih odjela u većim kompanijama.

U pogledu korištenja cloud tehnologije, 50% ispitanika navodi da aktivno koriste ovakva rješenja u svakodnevnom radu. Među korisnicima clouda, 94% smatra da je ulaganje u cloud isplativa investicija za računovodstvene agencije, dok 92% procjenjuje da cloud donosi značajne koristi i njihovim klijentima.

Kao najčešće prednosti ističu se: ušteda vremena, brži pristup informacijama, efikasnija komunikacija, poboljšana sigurnost podataka, niži operativni troškovi te jednostavnije dostavljanje i obrada dokumentacije.

Pouzdanost mjernih skala korištenih za procjenu efekata cloud tehnologije (ušteda vremena i samostalnost klijenata u radu s podacima) potvrđena je Cronbach Alpha koeficijentom od $\alpha = 0.777$, što ukazuje na zadovoljavajući nivo interne konzistentnosti i opravdava dalju upotrebu skaliranih varijabli u regresijskoj analizi.

Za ispitivanje utjecaja cloud tehnologije na efikasnost računovodstvenih usluga provedena je binarna logistička regresija, gdje je zavisna varijabla bila korištenje cloud tehnologije, a nezavisne varijable: fleksibilnost u pristupu i radu s podacima, i smanjenje troškova prikupljanja i obrade računovodstvene dokumentacije.

Primjena regresijskog modela s dva prediktora metodološki je prihvatljiva s obzirom na veličinu uzorka, uz napomenu da se rezultati interpretiraju oprezno zbog ograničene ekternalnosti.

Formulirane pomoćne hipoteze bile su:

H1: Cloud tehnologija povećava fleksibilnost pristupa i rada s podacima.

H2: Cloud tehnologija smanjuje troškove prikupljanja i obrade računovodstvene dokumentacije.

Rezultati logističke regresije prikazani su u Tabeli 2, a njihova interpretacija potvrđuje statističku značajnost oba prediktora.

Tabela 2. Binarna logistička regresija

		B	S.E.	Wald	Df	Sig.	Exp(B)
a	Cloud tehnologija omogućava veći nivo fleksibilnosti u pristupu i radu sa podacima	,801	,268	8,935	1	,003	2,227
	Cloud tehnologija utiče na smanjenje troškova prikupljanja i obrade računovodstvene dokumentacije	,641	,249	6,625	1	,010	1,898
a. Variable(s) entered on step 1: Cloud tehnologija omogućava veći nivo fleksibilnosti u pristupu i radu sa podcima, Cloud tehnologija utiče na smanjenje troškova prikupljanja i obrade računovodstve1 dokumentacije							

Izvor: Autori rada

Interpretacija H1 – Fleksibilnost u radu s podacima

- $B = 0.801 \rightarrow$ snažan pozitivan efekt
- $Wald = 8.935 \rightarrow$ visoka statistička značajnost
- $p = 0.003 \rightarrow$ značajno pri $\alpha = 0.05$
- $Exp(B) = 2.227 \rightarrow$ vjerojatnoća korištenja cloud tehnologije raste više nego dvostruko kada ispitanici percipiraju veću fleksibilnost

Ovi rezultati potvrđuju H1: veća fleksibilnost značajno povećava vjerovatnoću korištenja cloud tehnologije.

Interpretacija H2 – Smanjenje troškova

- $B = 0.641 \rightarrow$ srednje snažan efekt
- $Wald = 6.625 \rightarrow$ statistički značajan
- $p = 0.010 \rightarrow$ značajan na nivou $\alpha = 0.05$
- $Exp(B) = 1.898 \rightarrow$ vjerovatnoća korištenja cloud tehnologije povećava se za 90% kada se percipira smanjenje troškova

Ovi nalazi potvrđuju H2: troškovna efikasnost značajno utiče na prihvatanje cloud rješenja, premda nešto slabije nego fleksibilnost.

Sveukupno, rezultati ukazuju da su ključni motivi za usvajanje cloud tehnologije fleksibilnost u pristupu podacima i smanjenje troškova poslovanja. Sigurnost, iako važna u teorijskim modelima, nije se pokazala primarnim faktorom u ovom istraživanju. Praktične implikacije sugeriraju da pružatelji cloud rješenja trebaju naglašavati upravo fleksibilnost i troškovnu uštedu kako bi povećali prihvatanje cloud tehnologije među računovodstvenim agencijama.

ZAKLJUČAK

Rezultati istraživanja jasno pokazuju da primjena cloud tehnologije predstavlja značajan faktor unapređenja efikasnosti računovodstvenih usluga u Federaciji Bosne i Hercegovine. Binarna logistička regresija potvrdila je statistički značajan utjecaj dviju ključnih determinanti – fleksibilnosti u pristupu i radu s podacima te smanjenja troškova prikupljanja i obrade dokumentacije – na vjerovatnoću usvajanja cloud rješenja. Fleksibilnost se pokazala najjačim prediktorom, što sugerira da računovodstvene agencije posebno cijene mogućnost udaljenog pristupa, bržu obradu podataka i veću agilnost u svakodnevnim operativnim procesima. Smanjenje troškova također ima relevantnu ulogu, jer cloud omogućava smanjene investicije u hardver, niže troškove arhiviranja i manju potrebu za ručnom obradom dokumentacije.

Ovi nalazi potvrđuju središnju hipotezu da cloud tehnologija ima pozitivan utjecaj na efikasnost računovodstvenih agencija u FBiH. Praktične implikacije odnose se na potrebu sistematičnog uvođenja digitalnih rješenja u računovodstvene organizacije, što može rezultirati poboljšanjem kvaliteta usluga, smanjenjem operativnih troškova i većom konkurentnošću na tržištu.

Istraživanje pruža empirijski doprinos ograničenoj regionalnoj literaturi o digitalnoj transformaciji računovodstva, no istovremeno ima i određena metodološka ograničenja, uključujući mali uzorak i nereprezentativan tip uzorkovanja. Buduća istraživanja trebala bi se usmjeriti na veće i reprezentativnije uzorke, longitudinalni pristup te uključivanje dodatnih varijabli poput regulatornih zahtjeva, sigurnosnih aspekata, digitalnih kompetencija i primjene naprednih tehnologija u računovodstvu. Takav pristup omogućio bi sveobuhvatnije

razumijevanje dinamike i efekata uvođenja cloud tehnologija u računovodstvenu praksu.

LITERATURA

1. Beredugo, B. S. (2023). *Cloud accounting*. Margaret Lawrence University, Galilee, Asaba, Delta State.
2. Christauskas, C., Miseviciene, R. (2012). Cloud-computing based accounting for small to medium sized business. *Engineering Economics*, 23, 1.
3. Đorđević, M., Radović, O., Bonić, Lj. (2018). Potencijali za primjenu cloud tehnologije u računovodstvu. *Ekonomika – Časopis za ekonomsku teoriju i praksu i društvena pitanja*, 28–29.
4. Gurov, P. (2020). *Promjene u računovodstvu pod uticajem automatizacije*. Haaga-Helia University of Applied Sciences.
5. Hadžavdija, A., Unkić, F. (2017). *Tehnologija Cloud Computinga u poslovanju kompanija u Bosni i Hercegovini*. Travnik.
6. Herbert, I., Dhayalan, A., Scott, A. (2016). The future of professional work: Will you be replaced, or will you be sitting next to a robot? *Management Services Journal*, 22–27.
7. Ionescu, B., Bendovschi, A. (2013). Traditional accounting vs. cloud accounting. Bucharest Academy of Economic Studies.
8. Isip, A. (2023). *What digital technologies are used today by accounting firms to deliver services*. Bucharest University of Economic Studies.
9. Jasim, Y. A., Raewf, M. B. (2020). Impact of the information technology on the accounting system. *Erbil Journal of Humanities and Social Sciences*, Cihan University, 55.
10. Srša, I. (2024). *Preferencije korištenja Cloud tehnologije u računovodstvu* (Diplomski rad). Sveučilište u Zagrebu, Fakultet organizacije i informatike.
11. Štaka, M., Drašković, D., Đukić, A. (2022). Upotreba savremenih računovodstvenih alata u cilju efikasnijeg upravljanja troškovima kompanije. In *Jahorinski poslovni forum 2022* (pp. 459–460).
12. Vidačić, S. (2019). Model i efekti online web izvještajnog sistema knjigovodstvenih servisa. *Sveučilište u Zagrebu, Fakultet organizacije i informatike*, 2(1), 169–176.

Prethodna saopćenja

PRIMJENA INTEGRIRANOG IZVJEŠTAVANJA U KVALITETNIJEM INFORMIRANJU INTERESNIH GRUPA

APPLICATION OF INTEGRATED REPORTING IN PROVIDING HIGHER QUALITY INFORMATION TO STAKEHOLDERS

DR. SC. AJLA MURATOVIĆ – DEDIĆ, VANREDNI PROFESOR

Ekonomski fakultet Univerziteta u Zenici

DR. SC. AMELA PIRALIĆ, DOCENT

Ekonomski fakultet Univerziteta “Džemal Bijedić” u Mostaru

DR. SC. GORAN ĆURIĆ, VANREDNI PROFESOR

Ekonomski fakultet Univerziteta “Džemal Bijedić” u Mostaru

OMER HUJDUR, MA

Euro-Metali d.o.o.

Sažetak: *Ovaj rad nastojati prepoznati značaj korištenja integriranog izvještavanja u praksi, uočiti sve njegove prednosti, nedostatke i ograničenja, te to iskoristiti u donošenju budućih poslovnih odluka kompanije koja svoje poslovanje želi prilagoditi stvarnim tržišnim uvjetima, u cilju održivog razvoja. Glavni cilj ovog rada jeste utvrditi da li i na koji način integrirano izvještavanje unapređuje informacijsku vrijednost i povećava kvalitet informiranja za ključne interesne grupe. Pri tome polazi se od pretpostavki da integrirano izvještavanje unapređuje informacijsku vrijednost i povećava kvalitet informiranja za ključne interesne grupe, da primjena integriranog izvještavanja daje doprinos kvalitetnijem odlučivanju ključnih interesnih grupa, pri čemu integrirani izveštaji imaju pozitivno djelovanje na sve interesne grupe, te da se masovnijom upotrebom integriranog izvještavanja podiže nivo društveno odgovornog poslovanja.*

Ključne riječi: *Integrirano izvještavanje, poslovne odluke, interesne grupe, informacijska vrijednost, društveno odgovorno poslovanje*

Abstract: *This paper aims to recognize the importance of using integrated reporting in practice, to identify all its advantages, disadvantages and limitations, and to use this in making future business decisions of a company that wants to adapt its business to real market conditions, with the aim of sustainable development. The main objective of this paper is to determine whether and how*

integrated reporting improves the information value and increases the quality of information for key stakeholders. The starting point is the assumption that integrated reporting improves the information value and increases the quality of information for key stakeholders, that the application of integrated reporting contributes to better decision-making by key stakeholders, where integrated reports have a positive effect on all stakeholders, and that the more widespread use of integrated reporting raises the level of socially responsible business.

Key words: *Integrated reporting, business decisions, interest groups, information value, socially responsible business*

UVOD

Integrirano izvještavanje je oblik izvještavanja koji pored klasičnih informacija o finansijama nudi i informacije nefinancijskog karaktera. Iako se spominje i ranije, današnji oblik je rezultat Međunarodnog odbora za izvještavanje (engl. International Integrated Reporting Council – IIRC) koji je osnovan 2010. godine i koji okuplja predstavnike iz investicijskih, računovodstvenih, regulatornih, akademskih i drugih sektora kao i pripadnike civilnog društva, te nastoji stvoriti globalizirano prihvaćeni okvir za izvještavanje o stvaranju vrijednosti preduzeća.¹ S obzirom da je ovaj tip izvještavanja relativno novijeg datuma, njegova primjena je u stalnom porastu, pogotovo u razvijenim zemljama, a puna ekspanzija u primjeni se očekuje u skorijoj budućnosti. Rezultati istraživanja koje je provelo Međunarodno vijeće za integrirano izvještavanje pokazali su da je tijekom posljednjih nekoliko godina na globalnom nivou značajno povećan broj preduzeća koja su započela s objavljivanjem integriranih izvještaja, te da usvajanje integriranog izvještavanja dovodi do boljeg razumijevanja načina na koji preduzeća stvaraju vrijednost.² U radu će se nastojati prepoznati značaj korištenja integriranog izvještavanja u praksi, uočiti sve njegove prednosti, nedostatke i ograničenja, te to iskoristiti u donošenju budućih poslovnih odluka kompanije koja svoje poslovanje želi prilagoditi stvarnim tržišnim uvjetima, u cilju održivog razvoja. Glavni cilj ovog rada jeste utvrditi da li i na koji način integrirano izvještavanje unapređuje informacijsku vrijednost i povećava kvalitet informiranja za ključne interesne grupe. Pri tome polazi se od pretpostavki da integrirano izvještavanje unapređuje informacijsku vrijednost i povećava kvalitet informiranja za ključne interesne grupe, da primjena integriranog izvještavanja daje doprinos kvalitetnijem odlučivanju ključnih interesnih grupa, pri čemu integrirani izveštaji imaju pozitivno djelovanje na sve interesne grupe,

1 Krivačić D, Antunović M, (2018). Nefinancijsko izvještavanje: novi izazov za korporativne računovodstvene sustave, Zbornik radova Veleučilišta u Šibeniku, No. 3-4, str. 83-98

2 International Integrated Reporting Council (IIRC) (2014), The International Integrated Reporting Framework Dostupno na: <http://integratedreporting.org/wp-content/uploads/2013/12/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IRFRAMEWORK-2-1.pdf> (02.07.2023.)

te da se masovnijom upotrebom integriranog izvještavanja podiže nivo društveno odgovornog poslovanja.

INTEGRIRANO IZVJEŠTAVANJE I INTERESNE GRUPE

Korporativna komunikacija se može okarakterizirati kao funkcija upravljanja koja je odgovorna za nadzor i koordinaciju rada kojeg obavljaju komunikacijski stručnjaci, vrlo često komunikolozi, u različitim stručnim područjima kao što su odnosi s medijima, odnosi s javnošću i interna komunikacija. Korporativna komunikacija uključuje širok spektar upravljačkih funkcija kao što su planiranje, koordinacija i savjetovanje izvršnih direktora i vrhovnog menadžmenta preduzeća, ali također i taktičke vještine potrebne za proizvodnju i diseminaciju poruke stakeholderima.³ Obuhvata sve značajne komunikacijske procese kojima se realizira doprinos prema zadanim ciljevima tržišno orijentiranim subjektima. Takvi procesi posebno doprinose kvaliteti interne i eksterne koordinacije djelovanja, te saradnji po pitanju usklađivanja interesa između preduzeća i njegovih interesnih grupa.⁴

Analizirajući date definicije korporativne komunikacije, može se istaći sljedeće:⁵

- Korporativna komunikacija je funkcija upravljanja koja se u skladu sa korporativnom strategijom bavi aktivnostima organizacije poslovne komunikacije,
- Integrira unutarnje i vanjske komunikacijske aktivnosti vezane za rad na korporativnom imidžu i reputaciji,
- Sve spomenute aktivnosti odvijaju se u odnosu s unutarnjim i vanjskim interesno značajnim grupama.

Interna komunikacija podrazumijeva komunikaciju s internim utjecajno interesnim grupama (zaposlenici, suradnici, vlasnici), dok eksternu korporativnu komunikaciju čine tržišne komunikacije i odnosi s javnošću, odnosno one komunikacijske aktivnosti prema svim interesno utjecajnim grupama koje su ekonomskim ili tržišnim razlozima povezane s organizacijom (kupci, dobavljači i konkurentske organizacije).⁶

3 Cornelissen J, (2004), Corporate Communications: Theory and Practice, SAGE Publications, Inc., London, str. 19

4 Zerfaß A, Huck S, (2007), Innovation, Communication, and Leadership: New Developments in Strategic Communication. International Journal of Strategic Communication, 1, str. 107-122

5 Mazzei A, (2014), A multidisciplinary approach for a new understanding of corporate communication. Corporate Communications: An International Journal, Vol. 51 No. 2, str. 216-230

6 Zerfaß, A. Huck, S. (2007). op.cit., str. 107-122

Tabela 1. Funkcije komunikacije

KONTROLIRANJE (standardizirane kontrole nad zaposlenicima)=	MOTIVIRANJE (stimuliranje zaposlenika i feedback)
EMOCIONALNO IZRAŽAVANJE (omogućavanje izražavanja osjećaja zaposlenika u socijalnoj interakciji)	INFORMIRANJE (prijenos podataka nužan za odlučivanje)

Izvor: Jurković Z, (2012), *Važnost komunikacije u funkcioniranju organizacije*, *Ekonomski vjesnik: Review of Contemporary Entrepreneurship, Business, and Economic Issues*, Vol. 25, No. 2, str. 387-399

Interesne grupe

Interesne grupe se mogu definirati kao pojedinci, grupe pojedinaca ili organizacija koji utječu ili na koje utječu aktivnosti, proizvodi ili usluge organizacije i/ili s njima povezana učinkovitost vezana uz pitanja koja treba zajednički rješavati. Uključenost interesnih grupa temeljni je mehanizam odgovornosti, s obzirom da obavezuje organizacije na njihovo uključivanje u prepoznavanje, razumijevanje i rješavanje pitanja i problema održivosti, kao i na izvještavanje, objašnjavanje i odgovaranje interesnim grupama za odluke, akcije i ostvarene ishode.⁷ Interesne grupe s pravom očekuju da će preduzeća zaštititi sve oblike kapitala - finansijske, prirodne, ljudske, intelektualne i društvene. Samo usvajanjem ovakvog pristupa može se usaditi povjerenje javnosti i pouzdanost koje su jako bitne za zdravlje globalne ekonomije.⁸ Svaka interesna grupa zahtijeva informacije koje će im pomoći u odlučivanju ili im osigurati način za ostvarenje prava na informacije o korporativnim aktivnostima i utjecajima na okoliš.⁹ Interesne grupe se mogu promatrati kao primarne i sekundarne, odnosno interne i eksterne. Primarni su oni koji imaju direktan utjecaj i opipljive interese (to su vlasnici, menadžeri, zaposlenici, kupci, dobavljači i krajnji potrošači), te su presudni za postojanje i uspjeh, dok su sekundarni oni koji imaju indirektan

7 AccountAbility, (2015), AA1000 Stakeholder Engagement Standard, Dostupno na: https://www.accountability.org/wp-content/uploads/2016/10/AA1000SES_2015.pdf (01.08.2023.)

8 ACCA, (2017), Insights into Integrated Reporting, Dostupno na: http://www.accaglobal.com/content/dam/ACCA_Global/Technical/integrate/pi-insights-into-ir.pdf (29.07.2023.)

9 Schaltegger S, Burritt R, (2000), *Contemporary Environmental Accounting – Issues, Concepts and Practice*, Sheffield: Greenleaf Publishing, str. 65

utjecaj (konkurenti, javnost, mediji, javna uprava i društvo kao cjelina).¹⁰

Pri detektiranju relevantnih interesnih grupa u obzir je potrebno uzeti obim uključivanja, a prema Standardu AA1000SES (Account Ability) treba uzeti u obzir i sljedeće karakteristike interesnih grupa:¹¹

- Ovisnost o poslovnom subjektu (pojedinci ili grupe koje su direktno ili indirektno ovisne o aktivnostima, proizvodima ili uslugama poslovnog subjekta i s time povezanim performansama ili oni o kojima je poslovni subjekt ovisan u svom poslovanju),
- Odgovornost (pojedinci i grupe prema kojima poslovni subjekt ima ili bi u budućnosti mogao imati pravnu, trgovačku, operativnu ili etičku/moralnu odgovornost),
- Tenzije (pojedinci ili grupe kojima promptno treba obratiti pažnju s obzirom na finansijska, ekonomska, društvena i pitanja okoliša),
- Utjecaj (pojedinci i grupe koji imaju utjecaj na strateško i operativno odlučivanje),
- Različite perspektive (pojedinci ili grupe čija različita stajališta dovode do drugačijeg razumijevanja situacije i prilika za djelovanje).

Uključivanje interesnih grupa se sprovodi u fazama, odnosno razvija se kroz generacije. Prema Morris i Baddache, proces uključivanja interesnih grupa se sastoji od pet faza:¹²

- Donošenje strategije uključivanja (definiranje vizije i obima uključenosti),
- Mapiranje interesnih grupa (definiranje kriterija za utvrđivanje ključnih interesnih grupa, te odabir mehanizama uključivanja),
- Priprema,
- Uključivanje (omogućavanje izražavanja zahtjeva i zajedničko rješavanje uočenih problema),
- Donošenje akcijskog plana (temeljem povratnih informacija, revidiraju se postojeći planovi, provjeravaju ciljevi i osmišljavaju buduće akcije).

Uključivanje interesnih grupa potrebno je strateški osmisлити i sistemski provoditi, kako bi se generirala vrijednost poslovnim subjektima, ali i samim interesnim grupama. Preduzeća trebaju prihvatiti uključenost interesnih grupa kao poslovnu strategiju, ne kao samostalan proces, već kao filozofiju poslovanja.¹³

10 Bačun D, Matešić M, Omazić M. A, (2012), Leksikon održivog razvoja, Hrvatski poslovni savjet za održivi razvoj, Zagreb, str. 40

11 AccountAbility, (2015), AA1000 Stakeholder Engagement Standard, Dostupno na: https://www.accountability.org/wp-content/uploads/2016/10/AA1000SES_2015.pdf (28.07.2023.)

12 Morris J, Baddache F, (2012), Back to basics: How to make stakeholder engagement meaningful for your company, Business for Social Responsibility, str. 5

13 O'Neill R, (2018), Common threads – Designing impactful engagement, London, New York i San Francisco Sustain Ability, str. 81. Dostupno na: <https://sustainability.com/wp-content/uploads/2018/11/sa-common-threads-full-report.pdf> (01.08.2023.)

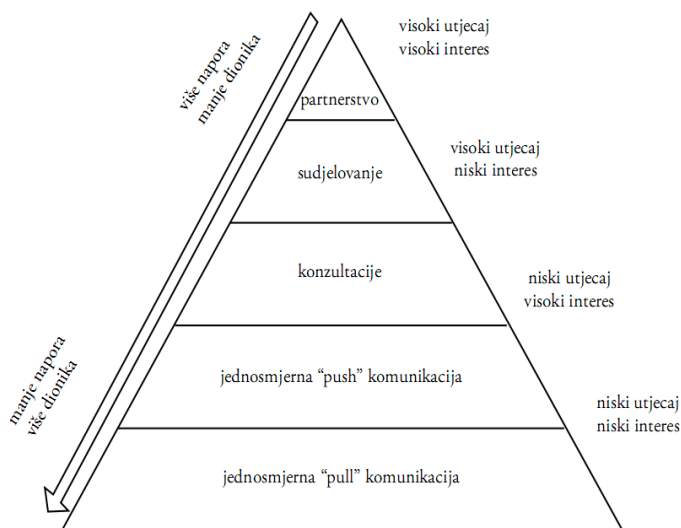
Tabela 2. Matrica interesnih grupa

Tablica 2. Matrica dionika (prema Department of Environment, Land, Water and Planning, 2015:120)

		Važnost dionika			
		Nepoznata važnost	Mala važnost ili je nema	Određena važnost	Značajna važnost
Utjecaj dionika	Značajan utjecaj	C		A	
	Određeni utjecaj				
	Mali utjecaj ili ga nema	D		B	
	Nepoznat utjecaj				

Izvor: Department of Enviroment, Land, Water and Planning (2015). str. 120

Slika 1. Odnos utjecaja interesnih grupa i pristupa njihove uključenosti



Izvor: Krivačić D, (2020), *Uključenost dionika u proces izvještavanja o održivosti*, Soc. ekol. Zagreb, Vol. 29, No. 2, str. 227-234

Komunikacija preduzeća i interesnih grupa

Kada se govori o interesnim grupama, bitno je pomenuti i korporativnu društvenu odgovornost kao koncept prema kojem preduzeće na dobrovoljnom principu integrira brigu o društvenim pitanjima zaštite okoliša u svoje poslovne aktivnosti i odnose s interesnim grupama. Komunikacija društveno odgovornog poslovanja ima pozitivan utjecaj na stavove i ponašanja interesno utjecajnih grupa. Na kredibilitet komunikacije i učinkovitosti, te na ponašanja i stavove

istih interesno utjecajnih grupa utječe izvor poruke. Kada se poruke promatraju kao interaktivne, tada se kredibilitet poruke i identifikacija s kompanijom povećavaju.¹⁴ Sažeto se može naglasiti da korporativna društvena odgovornost, njen razvoj i primjena doprinose:¹⁵

- Jačanju korporativnog imidža,
- Povećanju privlačnosti za ulaganje kapitala,
- Povećanju produktivnosti,
- Smanjenju troškova poslovanja,
- Pобољšavanju konkurentске pozicije na tržištu,
- Reputacijiodgovornog privrednog subjekta,
- Boljim rezultatima poslovanja,
- Lakše upošljavanje kvalitetnih kadrova čija je fluktuacija minimalna,
- Smanjivanju korupcije,
- Uspostavljanju dobrih odnosa sa lokalnim vlastima,
- Usavršavanju tržišne komunikacije.

ZNAČAJ INTEGRIRANOG IZVJEŠTAVANJA ZA INTERESNE GRUPE

Očekivanja i potrebe interesnih grupa svakako su u samoj osnovi sastavljanja izvještaja o održivosti. Kroz ove izvještaje potrebno je uravnotežiti potrebe i zahtjeve interesnih grupa za koje se zna da će koristiti izvještaje sa potrebama šireg kruga interesnih grupa, čiji interesi poslovnom subjektu nisu potpuno poznati. Pristup treba biti dovoljno učinkovit kako bi se osiguralo pravilno shvatanje informacijskih potreba interesnih grupa, te što bolju iskoristivost inputa, odnosno potreba interesnih grupa. Veća uključenost interesnih grupa i njihovih sugestija u izradi izvještaja povećava njihovu vjerodostojnost i pozitivno utječe na njihovu korisnost, kao i na povjerenje istih prema poslovnom subjektu. Strategija korporativne komunikacije dio je funkcionalne strategije menadžmenta i osigurava poslovnom sistemu pravac daljeg rasta i razvoja. Zasniva se na temeljnim vrijednostima poslovnog sistema (viziji, misiji, korporativnoj kulturi, klimi, brendu, javnosti, komunikaciji, integraciji i dobroj poslovnoj praksi) sa akcentom na procjenu okruženja i mogućnostima koje ono pruža.¹⁶ Nefinansijsko izvještavanje, odnosno izvještavanje o održivosti povećava disciplinu i pomaže preduzeću u promišljanju o dugoročnoj viziji i njezinom definiranju, kao i u podizanju svijesti o praksi održivosti kroz čitavu organizaciju.¹⁷ Kako bi mogli

14 Božić B, (2019), Društveno odgovorno poslovanje uspješnih kompanija u Hrvatskoj, Sveučilište u Zagrebu, Studiji odsjek za komunikologiju, Diplomski rad, Sveučilište u Zagrebu, str. 22

15 Ciriković E, (2012), Značaj korporativne društvene odgovornosti za savremeno poslovanje, BH ekonomski forum, str. 139

16 Krivačić D, (2020), op. cit., str. 227-234

17 ACCA (2013), The Business Benefits of Sustainability Reporting in Singapore, Association of Chartered Certified Accountants, str. 6, <http://www.accaglobal.com/content/dam/acca/global/PDF-technical/other-PDFs/sustainability-roundtable.pdf> (08.08.2023.)

utjecati na ponašanje preduzeća, interesne grupe moraju biti svjesne vlastite moći i snage svog utjecaja. Opasnost može biti ako neke interesne grupe vlastite interese smatraju toliko važnima da svojim utjecajem ugrožavaju opravdane poslovne ciljeve preduzeća. Njihova snaga pritom je definirana odnosom i mogućnostima pritiska na preduzeće, pa su kod različitih interesnih grupa prisutne:¹⁸

- Snaga glasanja – podrazumijeva da dionik ima legitimno pravo da glasa unutar tijela društva tj. preduzeća,
- Ekonomska snaga - posjeduju je kupci, dobavljači i distributeri koji imaju direktan ekonomski utjecaj na poslovanje preduzeća,
- Politička snaga - oblikujući pravnu legislativu i provodeći regulaciju zakonskih odredbi, država definira okvir djelovanja društva i njegovih privrednih subjekata.

Zaštita na radu i sigurnost procesa

U cilju proučavanja i rješavanja problema rada i socijalne politike u međunarodnim razmjerama, te poboljšanja uvjeta rada i života, osnovana je Međunarodna organizacija rada. Kao pravni sljednik, odnosno država sukcesor bivše SFRJ, Bosna i Hercegovina je članica MOR-a od 1993. godine, kada je izvijestila Generalnog direktora Međunarodnog ureda rada o prihvatanju obaveza iz Ustava MOR-a. Bosna i Hercegovina je ratificirala ukupno 83 konvencije Međunarodne organizacije rada, od kojih je 65 na snazi, te jedan protokol MOR-a. Kao posebni ciljevi Međunarodne organizacije rada bi se mogli istaći sljedeći:¹⁹

- Puna zaposlenost, povećanje životnog standarda i pravična zarada;
- Proširivanje prava na kolektivno pregovaranje;
- Saradnja menadžmenta i zaposlenih u cilju povećanja produktivnosti;
- Saradnja radnika i poslodavaca u pripremi i primjeni socijalnih i ekonomskih mjera;
- Proširenje socijalne sigurnosti, itd.

Prema statističkim podacima Međunarodne organizacije rada iz 2017. godine, godišnje se desi 2,78 miliona nesreća sa smrtnim ishodom, odnosno svakoga dana skoro 7.700 ljudi umre od bolesti ili povreda koje su u vezi s radom. Također, svake godine se evidentira 374 miliona povreda i bolesti koje nemaju fatalan ishod, a koje su povezane s radom, što rezultira produženim odsustvom s posla.²⁰ Svaka radna organizacija mora imati kao imperativ brigu o zdravlju i zdravstvenim potrebama radnog kolektiva. Zdravlje, sigurnost i zaštita se

18 Frederick W. C, Post J. E, Davis K, (1992), Business and society: corporate strategy, public policy, ethics 7, izd. McGraw Hill, New York, str. 14

19 Ministarstvo civilnih poslova Bosne i Hercegovine, Dostupno na: <http://mcp.gov.ba/publication/read/kolektivno-pregovaranje-i-medjunarodna-organizacija-rada?pageId=0&lang=bs> (18.07.2023.)

20 Institut za standardizaciju Bosne i Hercegovine, Dostupno na: <https://isbih.gov.ba/hr/p/vijesti/objavljen-je-standard-iso-45001> (15.07.2023.)

smatraju značajnim faktorima pri radu, te je neophodna aktivna saradnja zaposlenih sa menadžmentom kroz formulirane mjere i politike, u cilju osiguranja i unapređenja zdravlja i sigurnosti radne snage. Uvjeti pod kojima se obavlja rad vrlo su važan faktor zaostvarivanje optimalnih rezultata u proizvodnji. Vrlo često u Bosni i Hercegovini briga o radnim uvjetima nije na onom nivou na kojem bi trebalo da budu, često ne poštujući ni zakonske minimume, tako da izazov pred poslodavcima treba da bude ispunjavanje propisanih standarda i približavanje uvjeta rada onim koji imaju radnici u visokorazvijenim zemljama svijeta.

Klimatske promjene

Prije više od 120 godina Arrhenius je prvi izračunao učinak povećanja koncentracije ugljičnog dioksida (CO₂) u atmosferi i predvidio da će udvostručenje CO₂ dovesti do povećanja prosječnih globalnih temperatura od 5°C do 6°C, što je prilično blisko trenutnim projekcijama, međutim, procijenio je „da će trebati još tri hiljade godina izgaranja fosilnih goriva kako bi se postiglo udvostručenje CO₂“.²¹ Brojni autori ukazuju da klimatske promjene potiču iz prirode, „ali svoje uzroke imaju u ekonomskom, kulturnom i političkom sistemu koji se širi svijetom“.²² Šokovi uzrokovani klimatskim promjenama su po mnogo čemu specifični, te mogli bi se istaći sljedeći:²³

- Dalekosežan utjecaj širine i veličine - klimatske promjene će utjecati na sve sektore u privredi (kućanstva, preduzeća i države) i sve zemlje.
- Predvidljiva priroda - dok su tačan ishod, vrijeme, horizont neizvjesni, postoji visok stepen vjerojatnosti da će rizik ostvariti u budućnosti.
- Nepovratnost - utjecaj klimatskih promjena određen je koncentracijom stakleničkih plinova u atmosferi i trenutno nema tehnologije koja bi preokrenula taj proces.
- Zavisnost o kratkoročnim radnjama - veličina i priroda budućih utjecaja određena je akcijama koje su preduzete danas.

Bitno je pomenuti finansijske rizike povezane s klimatskim promjenama, te se odnose se na skup potencijalnih rizika koji mogu nastati uslijed klimatskih promjena i koji bi mogli potencijalno utjecati na sigurnost pojedinih finansijskih institucija i imati šire implikacije na finansijski i bankarski sistem.²⁴

21 Leiserowitz A, (2007), Communicating the risks of global warming: American risk perceptions, affective images, and interpretive communities, In S. C. Moser & L. Dilling (Eds.), Creating a climate for change: Communicating climate change and facilitating social change, str. 44-63

22 Ančić B, Puđak J, Domazet M, (2016), Vidimo li klimatske promjene u Hrvatskoj? Istraživanje stavova o nekim od aspekata klimatskih promjena u hrvatskom društvu, Hrvatski meteorološki časopis, Vol. 51, str. 27-45

23 NGFS, (2019), A call for action: Climate change as a source of financial risk, First comprehensive report, Network for Greening the Financial System, str. 12-13

24 BIS, (2020), Climate-related financial risks: a survey on current initiatives, Basel Committee on Banking Supervision, str. 1

Fizički rizici uzrokovani klimatskim promjenama su opisani kao oni rizici koji mogu utjecati na finansijsku stabilnost direktno kroz česte ili teže katastrofe, vremenske događaje i postupne klimatske promjene. Kad se fizički rizici materijaliziraju oni mogu uzrokovati imovinsku štetu, narušiti ekonomiju (npr. trgovinu) ili snažno uništiti kolateral i vrijednost imovine. Gubici vrijednosti mogu biti nagli, posebno u područjima osjetljivim na klimatske promjene.²⁵ Fizički rizici proizlaze iz direktnih utjecaja klimatskih promjena poput suša, poplava, oluja i porasta nivoa mora, tako da su tim poremećajima posebno izložene grane poput poljoprivrede, ribarstva, šumarstva, zdravstva, turizama, poslovanje nekretninama, osiguranja i sl.²⁶

Kaufland u svom poslovanju provodi različite mjere za zaštitu okoliša i klime. Neke od aktivnosti u Kauflandovom poslovanju usmjerene na očuvanje okoliša su:²⁷

- Energetski menadžment - cilj je potaknuti energetski osviješteno djelovanje zaposlenika, povećati energetsku učinkovitost nekretnina i održivo upravljanje poslovnica u najvećoj mogućoj mjeri. Pomoću softverskog menadžment sistema moguće je pratiti energetske tokove poslovnica, logističkog centra i zgrade uprave. Osim toga, moguće je identificirati potencijale za uštedu te kontinuirano pratiti uspješno uvedene mjere za uštedu energije.
- Praćenje emisije stakleničkih plinova i njihova analiza - mjeri se ugljični otisak Kauflanda.
- Praćenje potrošnje vode u Kauflandovim poslovnica, centrali i logistici kako bi se postiglo efikasno korištenje iste.
- Upravljanje otpadom - kroz dobro upravljanje otpadom, Kaufland smanjuje rizik opasnosti istoga po ljudsko zdravlje, rizik od onečišćenja tla, vode i zraka te rizike od različitih nezgoda.

Ljudski resursi

Važnost ljudskih resursa ogleda se i u nizu specifičnosti menadžmenta ljudskih resursa u odnosu prema drugim organizacijskim djelatnostima i funkcijama, i to su:²⁸

- Ljudi, njihove vještine, znanja, kreativne i druge sposobnosti, specifični odnosi, klima, te općenito praksa upravljanja ljudskim potencijalima,

25 Coleton A, Font Brucart M, Gutierrez P, Le Tennier F, Moor C, (2020). Sustainable Finance: Market Practices - EBA Staff Paper Series, European Banking Authority, str. 19

26 Labatt S, White R. R, (2007), Carbon Finance: The Financial Implications of Climate Change. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, str. 13

27 Kaufland, (2020), Izvještaj o održivosti, str. 48-56. Dostupno na: https://media.kaufland.com/images/PPIM/AP_MarketingDocument/hrv/35/98/Asset_8083598.pdf (10.12.2023.)

28 Bahtijarević-Šiber F, (1999), Menadžment ljudskih potencijala, Golden Marketing, Zagreb, str. 24-28

- Visoka ovisnost kvalitete obavljanja svih ostalih funkcija i ukupne organizacijske uspješnosti o kvaliteti ljudi i upravljanja ljudskim resursima,
- Menadžment ljudskim resursima specifičan je i po svojim dugoročnim (pozitivnim ili negativnim) učincima za razvoj i uspješnost organizacije,
- Neograničena unutrašnja sposobnost razvoja i sposobnost samoreprodukcije,
- Specifičnost ulaganja u razvoj i korištenje ljudskih resursa, gdje se razvoj više odnosi na socijalne nego ekonomske investicije,
- Veliki nesrazmjer ulaganja i efekata - postignuti ekonomski efekti uvelike premašuju vrijednost ulaganja, jer je ulaganje u ljude najrentabilnija investicija,
- Menadžment ljudskih resursa primarna je, a ne infrastrukturna menadžerska i poslovna funkcija, kao primjerice računovodstvo ili marketing,
- Djelatnost menadžmenta ljudskih resursa ne može se ograničiti na jednu poslovnu funkciju i organizacijsku jedinicu koja bi je vodila i realizirala,
- Činjenica je da je najteže i najsloženije rješavati „ljudske probleme“ - zbog individualnosti i jedinstvenosti svakog zaposlenika ne postoji mogućnost unificiranja i nalaženja jednog rješenja za sve, već se traži individualan i specifičan pristup,
- Presudni utjecaj top menadžmenta, njegovih uvjerenja i stavova na opšti pristup i kvalitetu djelatnosti.

Upravljanje ljudskim resursima

McCourt i Eldridge su definirali upravljanje ljudskim resursima kao “način na koji organizacije upravljaju svojim osobljem i utječu na njihov razvoj i usavršavanje.”²⁹ Može se reći da upravljanje ljudskim resursima ima svoje osnove u:³⁰

- Psihologiji - kada se govori o čovjeku, njegovoj ličnosti, ponašanju, motivaciji, ambicijama, procesima učenja, odnosima u grupi, međusobnim odnosima među zaposlenicima, međusobnim odnosima zaposlenika i nadređenih, međusobnim odnosima između službenika u javnom sektoru i građanima i sl.

- Teoriji upravljanja i organizaciji - predstavljaju okvir i oslonac za razvoj upravljanja ljudskim resursima, pogotovo što se tiče pitanja sistema, strukture i vodstva.

- Ergonomiji - kao nauka o odnosima čovjeka i rada, te prilagođavanju rada čovjeku.

29 McCourt W, Eldridge D, (2003), Global Human Resource Management, UK: Edward Elgar, Cheltenham, str. 2

30 Pržulj Ž, (2002), Menadžment ljudskih resursa, Institut za razvoj malih i srednjih preduzeća, Beograd, str. 2

- Ekonomiji - koncept upravljanja ljudskim resursima, nastao je u okviru ekonomskih teorija, sa svrhom povećanja učinkovitosti, efektivnosti i konkurentnosti organizacija.

- Sociologiji – organizacija predstavlja “društvo u malom”, tako u razumijevanju mnogih oblika bitnih za upravljanje ljudskim resursima koriste se spoznaje koje pruža sociologija.

- Antropologiji –kao nauci koja proučava fizičke osobine čovjeka, njezine su spoznaje posebno aktualne u zadnje vrijeme u okviru usredotočenosti organizacione teorije na kulturu organizacije.

- Andragogiji - u konceptu organizacije koja se stalno razvija, svaki pojedinac, odnosno zaposlenik ima potrebu za vlastitim razvojem kroz procese obrazovanja i obuke, pri čemu se spoznaje andragogije koriste u integraciji individualnog obrazovanja u procesu organizacionog učenja i razvoja.

- Medicini rada - za ostvarivanje ciljeva bilo koje organizacije potrebni su fizički i psihički zdravi ljudi. Utjecaj radne sredine i vanjskih faktora na fizičko i psihičko zdravlje ljudi, zaštita na radu i profesionalne bolesti predmet su medicine rada.

- Pravu - odnosi poslodavaca i zaposlenika regulirani su zakonskim propisima radnog prava, pa na taj način pravo i njegove odredbe predstavljaju polazište u mnogim procesima kao što su zapošljavanje, plaće, beneficije, a naposljetku i otpuštanje.

Žugaj navodi da je razvoj ljudskih resursa sastavljen od tri komponente i to:

- Individualni razvoj - odnosi se na usvajanje novih znanja, umijeća i sposobnosti pojedinca vezano uz posao koji obavlja,
- Profesionalno napredovanje i razvoj pojedinca - odnosi se na planirane napore i pojedinca i organizacije u cilju optimalizacije interesa pojedinca i organizacije,
- Razvoj organizacije - usmjereno je na razvoj novih rješenja za poboljšanje rezultata i zdravijih inter i intra-organizacijskih odnosa.³¹

Društvena zajednica

Sudjelovanjem u društveno odgovornim aktivnostima, preduzeća mogu ostvariti velike koristi ne samo za društvo već i za čitavu organizaciju kao cjelinu. Smatra se da se može prikupiti više sredstava za neku dobrotvornu svrhu, da se može snažnije informirati javnost i podići svijest građana o problemima zajednice unutar koje se nalazi, nego što se to moglo bez pomoći organizacije. Uz koristi koje zajednica dobiva od povezivanja organizacije s društvenim ciljem i sama organizacija profitira jačanjem pozicije brenda.³²

31 Žugaj M, (1991), O razvoju ljudskih resursa. Journal of Information and Organizational Sciences, Vol. 15, str. 247-261

32 Glavočević A, Radman Peša A, (2013), Društveno odgovorno poslovanje i CRM kao način integriranja društvene odgovornosti u marketinške aktivnosti, Oeconomica Jadertina, Vol. 2, Zadar,

Iz saradnje etike i ekonomije u dvadesetom stoljeću razvila se nova naučna disciplina pod nazivom poslovna etika i naglasak njezinog istraživanja leži na moralnoj dimenziji poslovanja.³³ Temeljna načela poslovne etike jesu:³⁴

- **Načelo korisnosti** - prema ovom načelu smatra se da je djelovanje moralno ili ispravno jedino ukoliko povećava količinu dobara,
- **Načelo prava** - ako postoje prava, postoje i dužnosti onih koji moraju ili poštivati ta prava (ne ugrožavati pravo na slobodu i život drugog pojedinca) ili omogućiti ta prava (pravo na edukaciju, zdravstvenu skrb i sl.),
- **Načelo pravednosti** - odnosi se na raspodjelu postignutih dobara ili raspodjelu količine posla koji netko mora obaviti kako bi se do tih dobara došlo ili raspodjelu rizika.

Etika kao pojam u savremenom poslovnom svijetu, vrlo je često predmet različitih istraživanja, a glavni razlog tome jest činjenica da je etika jedan od ključnih faktora za dugoročni uspjeh preduzeća.³⁵ Za poslovnu etiku može se reći kako je spona između ekonomskih (korist, dobit, trošak, cijena, konkurencija i sl.) i etičkih vrijednosti (poštenje, pravda, iskrenost, vrijednost, povjerenje i sl.).

Održivost

Koncepcija održivosti ili održivi razvoj je jedna od osnovnih koncepcija ekonomije prirodnih resursa i životne sredine. Grgić i Bilas održivi razvoj definiraju kao održavanje osjetljive ravnoteže između ljudske potrebe za poboljšanjem životnog standarda i ostvarivanja boljitka s jedne strane i očuvanja prirodnih resursa i ekosistema o kojima ovisimo mi i buduće generacije, s druge strane.³⁶

EMPIRIJSKA ANALIZA REZULTATA

Empirijsko istraživanje o učincima integriranog izvještavanja provedeno je putem dva online anketna upitnika, za pravna i fizička lica. Anketni upitnik za pravna lica su popunile 63 osobe, dok je anketni upitnik za fizička lica popunilo 157 osoba. Prikupljeni su podaci i informacije o stavovima i mišljenjima pojedinaca i preduzeća na području Hercegovačko-neretvanskog kantona. Obzirom da skupina ispitanika nije selektivno birana, istraživanje se provelo na bazi slučajnog uzorka. Analiza rezultata se prikazala u SPSS-u.

str. 28-49

33 Koprek I, (2016), Ima li u ekonomiji mjesta za milosrđe?, Munus, Zagreb, str. 147

34 Krkač K, (2007), Uvod u poslovnu etiku i korporacijsku društvenu odgovornost, MATE, Zagreb, str. 63

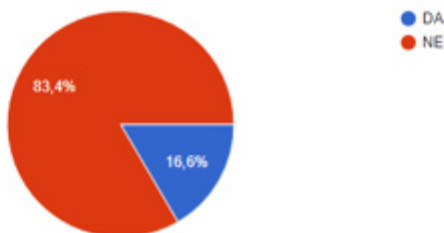
35 Marušić S, (1990), Motivacija za rad i profesionalni razvoj, Ekonomski institut Zagreb

36 Grgić M, Bilas V, (2008), Međunarodna ekonomija, Impressum, Zagreb, str. 256

U okviru ovog istraživanja provedene su dvije online ankete, jedna za pravna lica i jedna za fizička lica. Anketni upitnik za fizička lica sastojao se od 10 pitanja zatvorenog tipa sa unaprijed ponuđenim odgovorima. Anketni upitnik za pravna lica sadržavao 10 pitanja zatvorenog tipa i jedno pitanje otvorenog tipa gdje je ispitanik jasno mogao iskazati svoje mišljenje. Ispitana preduzeća su privredna i profitna. U nastavku će biti prikazani rezultati anketnog upitnika za određena pitanja koja cijenimo važnim za ovaj rad, budući da zbog propisanog obima rada sve rezultate nije moguće prikazati.

Slika 2. Pitanje br. 3 iz ankete za fizička lica

Da li znate šta je integrisano izvještavanje? Ukoliko je Vaš odgovor Ne, završili ste anketu!
157 odgovora



Izvor: Izrada autora

KOMENTAR: Na pitanje „Da li znate šta je integrirano izvještavanje?“ 131 ispitanik je odgovorio sa „Ne“, a 26 ispitanika je odgovorilo sa „Da“. Oni koji su se izjasnili da ne znaju šta je integrirano izvještavanje na ovom pitanju su završili anketu. Na ovome pitanju možemo zaključiti da veliki broj javnosti, preko 80% uzorka nije upoznato sa integriranim izvještavanjem, pa samim tim ni sa koristima i slabostima istih.

Slika 3. SPSS, Pitanje br. 4 iz ankete za fizička lica

Statistics					
Da li integrisano izvještavanje pomaže pri donošenju odluke?					
N	Valid	26			
	Missing	131			

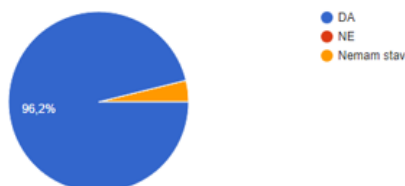
Da li integrisano izvještavanje pomaže pri donošenju odluke					
Valid	Da	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
	Nemam stav	1	,6	3,8	
	Total	26	16,6	100,0	
Missing	System	131	83,4		

Izvor: Izrada autora

Slika 4. Pitanje br. 4 iz ankete za fizička lica

Ukoliko ste na prethodno pitanje odgovorili sa DA, da li integrirano izvještavanje pomaže pri donošenju odluka?

26 odgovora



Izvor: Izrada autora

KOMENTAR: 25 ispitanika je saglasno da integrirano izvještavanje pomaže pri donošenju odluka, dok se jedan ispitanik izjasnio da nema stav. Na osnovu ovoga možemo zaključiti da dio ispitanika koji je upoznat šta je integrirano izvještavanje, preko 80% upoznatih ispitanika, smatra da je korisno i pridaju važnost istom.

Slika 5. SPSS, Pitanje br. 5 iz ankete za fizička lica

Statistics

Da li integrirano izvještavanje za Vas daje pozitivnu sliku o poslovanju preduzeća?

N	Valid	Missing
	26	131

Da li integrirano izvještavanje za Vas daje pozitivnu sliku o poslovanju preduzeća?

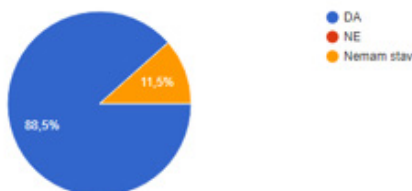
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Da	23	14,6	88,5	88,5
	Nemam stav	3	1,9	11,5	100,0
	Total	26	16,6	100,0	
Missing	System	131	83,4		
Total		157	100,0		

Izvor: Izrada autora

Slika 6. Pitanje br. 5 iz ankete za fizička lica

Da li integrirano izvještavanje za Vas daje pozitivnu sliku o poslovanju preduzeća?

26 odgovora



Izvor: Izrada autora

KOMENTAR: 23 ispitanika, odnosno 88,5% smatra da integrirano izvještavanje daje pozitivnu sliku o poslovanju preduzeća, dok 3 osob, odnosno 11,5 % nemaju stav.

Slika 7. SPSS, Pitanje br. 6 iz ankete za fizička lica

Statistics

Da li integrisano izvještavanje za Vas podiže nivo društveno odgovornog poslovanja?

N	Valid	26
	Missing	131

Da li integrisano izvještavanje za Vas podiže nivo društveno odgovornog poslovanja?

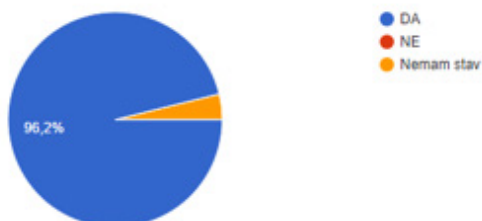
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Da	25	15,9	96,2	96,2
	Nemam stav	1	,6	3,8	100,0
	Total	26	16,6	100,0	
Missing	System	131	83,4		
Total		157	100,0		

Izvor: Izrada autora

Slika 8. Pitanje br. 6 iz ankete za fizička lica

Da li integrisano izvještavanje za Vas podiže nivo društveno odgovornog poslovanja?

26 odgovora



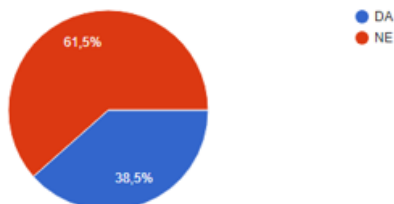
Izvor: Izrada autora

KOMENTAR: Na pitanje „Da li integrirano izvještavanje za Vas podiže nivo društveno odgovornog poslovanja?“, 96,2% ispitanika, odnosno njih 25 je odgovorilo sa „DA“, dok se jedan ispitanik izjasnio da nema stav.

Slika 9. Pitanje br. 7 iz ankete za fizička lica

Da li imate dostupne informacije o poslovnim subjektima koji egzistiraju u Vašem okruženju (planovi za proširenje djelatnosti, informaciju o uticaju na okoliš, planovi o zapošljavanju i sl)?

26 odgovora



Izvor: Izrada autora

Slika 10. Pitanje br. 7 iz ankete za fizička lica

Statistics

Da li imate dostupne informacije o poslovnim subjektima koji egzistiraju u Vašem okruženju?

N	Valid	26
	Missing	131

Da li imate dostupne informacije o poslovnim subjektima koji egzistiraju u Vašem okruženju?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Da	11	7,0	42,3	42,3
	Ne	15	9,6	57,7	100,0
	Total	26	16,6	100,0	
Missing	System	131	83,4		
Total		157	100,0		

Izvor: Izrada autora

KOMENTAR: Na osnovu odgovora na postavljeno pitanje, donosi se zaključak da 38,5% ispitanika, odnosno njih 10 imaju dostupne informacije o poslovnim subjektima koji egzistiraju u njihovom okruženju, dok 16 ispitanika koji čine 61,5% od ukupnog broja nemaju dostupne informacije. Ovim možemo doći do zaključka da veliki broj preduzeća nema dostupne adekvatne informacije o sebi koje su dostupne u javnom prostoru.

Slika 11. SPSS, pitanje br. 9 iz ankete za fizička lica

Statistics

Da li smatrate da takve informacije mogu doprinijeti boljem funkcionisanju Vašeg okruženja i sistemu općenito?

N	Valid	21
	Missing	136

Da li smatrate da takve informacije mogu doprinijeti boljem funkcionisanju Vašeg okruženja i sistemu općenito?

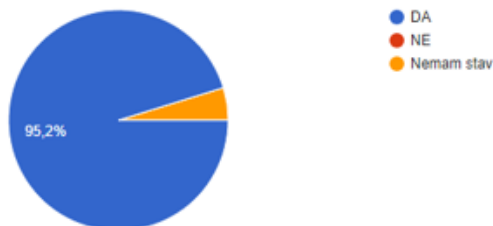
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Da	20	12,7	95,2	95,2
	Nemam stav	1	,6	4,8	100,0
	Total	21	13,4	100,0	
Missing	System	136	86,6		
Total		157	100,0		

Izvor: Izrada autora

Slika 12. Pitanje br. 9 iz ankete za fizička lica

Da li smatrate da takve informacije mogu doprinijeti boljem funkcionisanju Vašeg okruženja i sistemu općenito?

21 odgovor



Izvor: Izrada autora

KOMENTAR: Od ukupno 21 odgovora, 95,2% ispitanika, odnosno njih 20 smatra da informacije o poslovnim subjektima mogu doprinijeti boljem funkcionisanju okruženja, dok 1 ispitanik nema jasan stav na postavljeno pitanje.

Slika 13. SPSS, pitanje br. 10 iz ankete za fizička lica

Statistics		
Da li biste radije radili u preduzeću koje primjenjuje sistem integrisanog izvještavanja nego u preduzeću koje ima klasično standardno finansijsko izvještavanje?		
N	Valid	25
	Missing	132

Da li biste radije radili u preduzeću koje primjenjuje sistem integrisanog izvještavanja nego u preduzeću koje ima klasično standardno finansijsko izvještavanje?

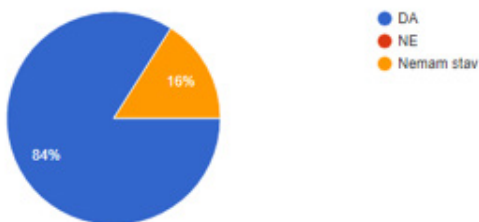
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Da	22	14,0	88,0	88,0
	Nemam stav	3	1,9	12,0	100,0
	Total	25	15,9	100,0	
Missing	System	132	84,1		
Total		157	100,0		

Izvor: Izrada autora

Slika 14. Pitanje br. 10 iz ankete za fizička lica

Da li biste radije radili u preduzeću koje primjenjuje sistem integrisanog izvještavanja nego u preduzeću koje ima klasično standardno finansijsko izvještavanje?

25 odgovora



Izvor: Izrada autora

KOMENTAR: Na deseto postavljeno pitanje odgovorilo je ukupno 25 ispitanika. 84% ispitanika, odnosno njih 21 se izjasnilo da bi radije radili u preduzeću koje primjenjuje sistem integriranog izvještavanja u odnosu na preduzeće koje ima klasično standardno finansijsko izvještavanje. Iz ovoga možemo zaključiti da preko 80% ispitanika koji su upoznati sa sistemom integriranog izvještavanja žele raditi u takvom preduzeću.

U nastavku su prikazani rezultati anketnog upitnika za pravna lica.

Slika 15. SPSS, pitanje br. 1 iz ankete za pravna lica

Statistics				
U kojem sektoru djeluje Vaše preduzeće?				
N	Valid	63		
	Missing	0		

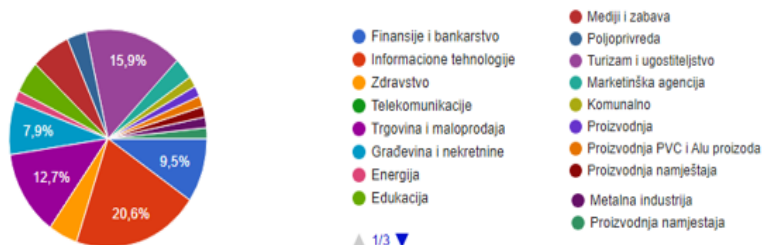
U kojem sektoru djeluje Vaše preduzeće?				
		Frequency	Percent	Cumulative Percent
Valid	Finansije i bankarstvo	6	9,5	9,5
	Informacione tehnologije	13	20,6	30,2
	Zdravstvo	3	4,8	34,9
	Trgovina i maloprodaja	8	12,7	47,6
	Građevina i nekretnine	5	7,9	55,6
	Energija	1	1,6	57,1
	Edukacija	3	4,8	61,9
	Mediji i zabava	4	6,3	68,3
	Poljoprivreda	2	3,2	71,4
	Turizam i ugostiteljstvo	10	15,9	87,3
	Komunalno	1	1,6	88,9
	Proizvodnja PVC i Alu proizvodi	1	1,6	90,5
	Proizvodnja	1	1,6	92,1
	Metalna industrija	1	1,6	93,7
	Proizvodnja namještaja	2	3,2	96,8
	Marketinška agencija	2	3,2	100,0
	Total	63	100,0	100,0

Izvor: Izrada autora

Slika 16. Pitanje br. 1 iz ankete za pravna lica

U kojem sektoru djeluje Vaše preduzeće?

63 odgovora



Izvor: Izrada autora

KOMENTAR: Od ukupno 63 ispitanika u poljoprivrednom sektoru je zaposleno 2 ispitanika, 10 u turizmu, 2 radi u marketinškoj agenciji, 1 u komunalnom sektoru, 1 ispitanik je izabrao odgovor „PROIZVODNJA“, dok je jedan ispitanik odabrao „proizvodnja PVC i ALU proizvoda“, a dva ispitanika „proizvodnja namještaja“. Od preostalih ispitanika, najveći broj njih radi u trgovini i maloprodaji (8), informacionim tehnologijama (13), finansijama i bankarstvu (6), dok nešto manji broj ispitanika je izabrao metalnu industriju (1), zdravstvo (3), građevina i nekretnine (5), energija (1), edukacija (3) i mediji i zabava (4).

Slika 17. SPSS, pitanje br. 2 iz ankete za pravna lica

Statistics

Koliko je ukupan broj zaposlenih u Vašem preduzeću?

N	Valid	63
	Missing	0

Koliko je ukupan broj zaposlenih u Vašem preduzeću?

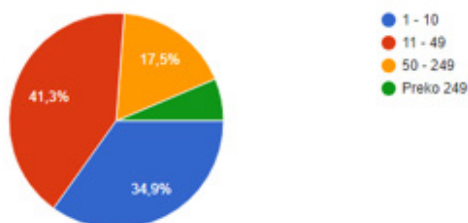
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1-10	22	34,9	34,9	34,9
	11-49	26	41,3	41,3	76,2
	50-249	11	17,5	17,5	93,7
	Preko 249	4	6,3	6,3	100,0
	Total	63	100,0	100,0	

Izvor: Izrada autora

Slika 18. Pitanje br. 2 iz ankete za pravna lica

Koliko je ukupan broj zaposlenih u Vašem preduzeću?

63 odgovora



Izvor: Izrada autora

KOMENTAR: Najveći broj ispitanika, odnosno njih 26, je odgovorio da je u njihovom preduzeću ukupan broj zaposlenih u intervalu od 11-49. 22 ispitanika su izabrao odgovor „1-10“, a 11 ispitanika odgovor „50-249“, dok su četiri ispitanika odgovorila da je ukupan broj zaposlenika u njihovom preduzeću preko 249. Iz ovoga možemo zaključiti da preko 75% ispitanih preduzeća ima do 49 radnika odnosno da spadaju u mala i srednja preduzeća.

Slika 19. SPSS, pitanje br. 3 iz ankete za pravna lica

Statistics

Da li Vaše preduzeće primjenjuje sistem integrisanog izvještavanja?

N	Valid	63
	Missing	0

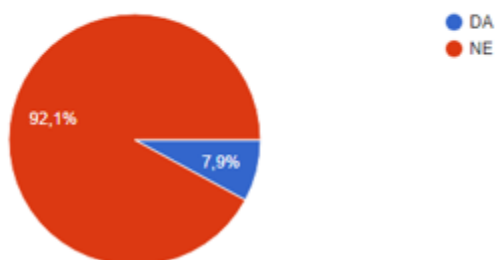
Da li Vaše preduzeće primjenjuje sistem integrisanog izvještavanja?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Da	5	7,9	7,9	7,9
	Ne	58	92,1	92,1	100,0
Total		63	100,0	100,0	

Izvor: Izrada autora

Slika 20. Pitanje br. 3 iz ankete za pravna lica
 Da li Vaše preduzeće primjenjuje sistem integrisanog izvještavanja? Ako je Vaš odgovor Ne, završili ste anketu!

63 odgovora



Izvor: Izrada autora

KOMENTAR: Na postavljeno pitanje „Da li Vaše preduzeće primjenjuje sistem integriranog izvještavanja?“ 5 ispitanika je izabralo odgovor „Da“, a 58 ispitanika odgovor „Ne“. Ispitanici čije preduzeće ne primjenjuje sistem integriranog izvještavanja završili su anketni upitnik na ovom pitanju. Iz ovoga možemo zaključiti da jako mali broj anketiranih preduzeća, manje od 10%, koristi sistem integriranog izvještavanja, odnosno da se on jako slabo koristi u Bosni i Hercegovini.

Slika 21. SPSS, pitanje br. 5 iz ankete za pravna lica

Statistics

Koji su glavni razlozi za primjenu sistema integriranog izvještavanja?

N	Valid	5
	Missing	58

Koji su glavni razlozi za primjenu sistema integriranog izvještavanja?

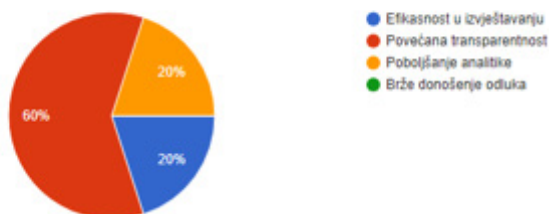
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Efikasnost u izvještavanju	1	1,6	20,0	20,0
	Povećana transparentnost	3	4,8	60,0	80,0
	Poboljšane analitike	1	1,6	20,0	100,0
	Total	5	7,9	100,0	
Missing	System	58	92,1		
Total		63	100,0		

Izvor: Izrada autora

Slika 22. Pitanje br. 5 iz ankete za pravna lica

Koji su glavni razlozi za primjenu sistema integriranog izvještavanja?

5 odgovora



Izvor: Izrada autora

KOMENTAR: Na pitanje „Koji su glavni razlozi za primjenu integriranog izvještavanja?“ odgovorilo je 5 ispitanika. Prema mišljenju 3 ispitanika glavni razlog za primjenu sistema integriranog izvještavanja je povećanje transparentnosti. Jedan ispitanik se izjasnio da je glavni razlog primjene poboljšanje analitike, dok jedan ispitanik smatra da je efikasnost u izvještavanju glavni razlog.

Slika 23. SPSS, pitanje br. 7 iz ankete za pravna lica

Statistics

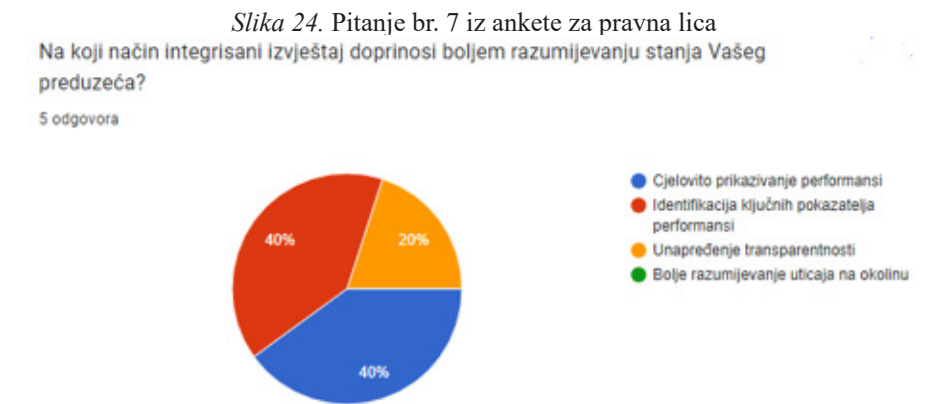
Na koji način integrirani izvještaj doprinosi boljem razumijevanju stanja Vašeg preduzeća?

N	Valid	5
	Missing	58

Na koji način integrirani izvještaj doprinosi boljem razumijevanju stanja Vašeg preduzeća?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Cjelovito prikazivanje performansi	2	3,2	40,0	40,0
	Identifikacija ključnih pokazatelja performansi	2	3,2	40,0	80,0
	Unapređenje transparentnosti	1	1,6	20,0	100,0
	Total	5	7,9	100,0	
Missing	System	58	92,1		
Total		63	100,0		

Izvor: Izrada autora



Izvor: Izrada autora

KOMENTAR: 2 ispitanika smatraju da identifikacijom ključnih pokazatelja performansi integrirani izvještaji doprinose boljem razumijevanju stanja preduzeća. Jedan ispitanik je kao način boljeg razumijevanja izabrao odgovor „Unapređenje transparentnosti“, a dva ispitanika su se izjasnila odgovorom „cjelovito prikazivanje performansi“.

Slika 25. SPSS, pitanje br. 8 iz ankete za pravna lica

Statistics

Na koji način Vaše preduzeće prikazuje integrirani izvještaj svojim interesnim skupinama?

N	Valid	5
	Missing	58

Na koji način Vaše preduzeće prikazuje integrirani izvještaj svojim interesnim skupinama?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Izrada sažetaka za izvršni menadžment	2	3,2	40,0	40,0
	Različite prezentacije za različite skupine	2	3,2	40,0	80,0
	Praćenje učinka izvještaja	1	1,6	20,0	100,0
	Total	5	7,9	100,0	
Missing	System	58	92,1		
Total		63	100,0		

Izvor: Izrada autora

Slika 26. Pitanje br. 8 iz ankete za pravna lica

Na koji način Vaše preduzeće prikazuje integrisani izvještaj svojim interesnim skupinama?

5 odgovora



Izvor: Izrada autora

KOMENTAR: dva ispitanika su se izjasnila da njihovo preduzeće integrirani izvještaj svojim interesnim skupinama prikazuje putem različitih prezentacija za različite skupine. Jedan ispitanik je odabrao odgovor „Praćenje učinaka izvještavanja“, dok su dva ispitanika odabrala odgovor „Izrada sažetaka za izvršni menadžment“ kao način prikaza integriranih izvještaja.

Slika 27. SPSS, pitanje br. 9 iz ankete za pravna lica

Statistics

Koje je prednosti Vaše preduzeće steklo primjenom sistema integrisanog izvještavanja?

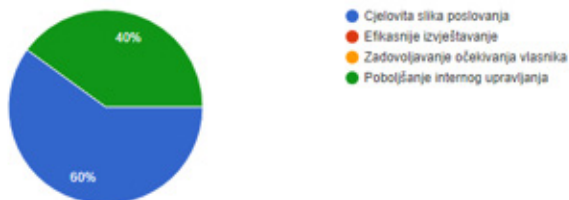
N	Valid	5
	Missing	58

Koje je prednosti Vaše preduzeće steklo primjenom sistema integrisanog izvještavanja?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Cjelovita slika poslovanja	3	4,8	60,0	60,0
	Poboljšanje internog upravljanja	2	3,2	40,0	100,0
	Total	5	7,9	100,0	
Missing	System	58	92,1		
Total		63	100,0		

Izvor: Izrada autora

Slika 28. Pitanje br. 9 iz ankete za pravna lica
 Koje je prednosti Vaše preduzeće steklo primjenom sistema integriranog izvještavanja?
 5 odgovora



Izvor: Izrada autora

KOMENTAR: Na pitanje „Koje je prednosti Vaše preduzeće steklo primjenom sistema integriranog izvještavanja?“ 2 ispitanika je odabralo odgovor „Poboljšanje internog upravljanja“, dok su 3 ispitanika odabrala odgovor „Cjelovita slika poslovanja“.

Slika 29. SPSS, pitanje br. 10 iz ankete za pravna lica

Statistics

Koje je nedostatke Vaše preduzeće steklo primjenom sistema integrisanog izvještavanja?

N	Valid	5
	Missing	58

Koje je nedostatke Vaše preduzeće steklo primjenom sistema integrisanog izvještavanja?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Kompleksnost implementacije	1	1,6	20,0	20,0
	Potreba za dodatnom radnom snagom	1	1,6	20,0	40,0
	Prilagodba poslovnih procesa	3	4,8	60,0	100,0
	Total	5	7,9	100,0	
Missing	System	58	92,1		
Total		63	100,0		

Izvor: Izrada autora

Za testiranje hipoteza koristit će se hi kvadrat test, jer su varijable kvalitativnog tipa. Rezultat se promatra iz druge tabele, u Pearson Chi-Square, odnosno Asymptotic Significance koji mora biti manji od 0,05 da bi se hipoteza prihvatila.

Slika 30. Hi kvadrat test za H1

Da li integrirano izvještavanje pomaže pri donošenju odluke? * Da li biste radije radili u preduzeću koje primjenjuje sistem integriranog izvještavanja nego u preduzeću koje ima klasično standardno finansijsko izvještavanje? Crosstabulation

Count		Da li biste radije radili u preduzeću koje primjenjuje sistem integriranog izvještavanja nego u preduzeću koje ima klasično standardno finansijsko izvještavanje?		
		Da	Nemam stav	Total
Da li integrirano izvještavanje pomaže pri donošenju odluke?	Da	21	3	24
	Nemam stav	1	0	1
Total		22	3	25

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymptotic Significance (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	,142 ^a	1	,706		
Continuity Correction ^b	,000	1	1,000		
Likelihood Ratio	,261	1	,609		
Fisher's Exact Test				1,000	,880
Linear-by-Linear Association	,136	1	,712		
N of Valid Cases	25				

a. 3 cells (75,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,12.
b. Computed only for a 2x2 table

Izvor: Izrada autora

Nivo signifikantnosti iznosi 0,706, što je veće od 0,05, odnosno to znači da se primjenom integriranog izvještavanja ne daje doprinos kvalitetnijem odlučivanju ključnih interesnih grupa. Hipoteza se ne prihvata.

Slika 31. Hi kvadrat test za H4

Na koji način integrirani izvještaj doprinosi boljem razumijevanju stanja Vašeg preduzeća? * Koji su glavni razlozi za primjenu sistema integriranog izvještavanja? Crosstabulation

Count		Koji su glavni razlozi za primjenu sistema integriranog izvještavanja?			Total
		Efikasnost u izvještavanju	Povećana transparentnost	Poboljšane analize	
Na koji način integrirani izvještaj doprinosi boljem razumijevanju stanja Vašeg preduzeća?	Cjelovito prikazivanje performansi	0	2	0	2
	Identifikacija ključnih pokazatelja performansi	1	0	1	2
	Unapređenje transparentnosti	0	1	0	1
Total		1	3	1	5

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymptotic Significance (2-sided)
Pearson Chi-Square	5,000 ^a	4	,287
Likelihood Ratio	6,730	4	,151
Linear-by-Linear Association	,000	1	1,000
N of Valid Cases	5		

a. 9 cells (100,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,20.

Izvor: Izrada autora

Nivo signifikantnosti četvrte hipoteze je manji od nivoa signifikantnosti prethodne tri hipoteze, ali bez obzira na to on iznosi 0,287, što je veće od 0,05. Pretpostavka da integrirani izvještaji doprinose boljem razumijevanju stanja preduzeća i povećanju efikasnosti izvještavanja nije tačna. Hipoteza se ne prihvata.

Iz ovoga možemo zaključiti da se niti jedna od hipoteza ne prihvata. Razlog tome je činjenica da je jako mali broj preduzeća upoznat sa sistemom integriranog izvještavanja, a još manji broj preduzeća ga koristi što je otežalo potvrdu hipoteza. Činjenica je da u našoj državi je primjena ovakvog sistema integriranog izvještavanja u samom povoju što nije omogućilo u konačnici statističko prihvatanje hipoteza. Na osnovu ankete došli smo do zaključka da anketirani kao i šira javnost nisu dovoljno upoznati sa prednostima ovog sistema, što je i uticalo na njihove odgovore. Ovaj nedostatak informiranosti je doprinijeo tome da se sistem ne prepozna kao koristan ili primenljiv, što je otežalo potvrdu hipoteza. Bez obzira na postignute rezultate istraživanja, istraživanja vezana za novije i bolje prakse se trebaju provoditi da bi se široj javnosti, a prije svega poslovnoj zajednici, skrenula pažnja na prednosti kontinuiranog razvijanja izvještavanja, koji treba da prati razvoj civilizacije baziran na održivosti i očuvanju životne sredine, a što je i u cilju boljeg odnosa sa korisnicima informacija. Što se tiče ograničenja istraživanja, anketa pati od nekoliko slabosti, uključujući mali uzorak i teškoće u prikupljanju podataka. Niska stopa korištenja sistema među ispitanicima je otežala generalizaciju rezultata. S obzirom na to da su sve hipoteze zasnovane na teorijskom okviru nisu prihvaćene zbog malog broja korisnika naprednog sistema integriranog izvještavanja, zaključak istraživanja je da sistem trenutno nije dovoljno rasprostranjen da bi se mogle izvući značajne statističke implikacije. Ovaj rezultat ukazuje na ograničenu upotrebu sistema u praksi, što je važan zaključak sam po sebi.

ZAKLJUČAK

U ovom istraživanju je analizirano integrirano izvještavanje kao faktor unapređenja vrijednosti za ključne interesne grupe. Iako je postavljena hipoteza da integrirano izvještavanje značajno doprinosi kvaliteti i transparentnosti poslovnih informacija, rezultati istraživanja nisu potvrdili ovu tezu. Jedan od ključnih razloga za ovakav ishod istraživanja jeste neinformiranost i ograničen uzorak ispitanika. Pokazalo se da je relativno mali broj ispitanika bio adekvatno upoznat sa konceptom integriranog izvještavanja, što je značajno uticalo na validnost zaključaka. U kontekstu istraživanja, ovo se tumači kao rezultat činjenice da integrirano izvještavanje još uvijek nije dovoljno prihvaćeno niti široko implementirano u praksi. Ovaj nedostatak primjene dovodi do slabijeg prepoznavanja značaja i potencijala koji ovaj oblik izvještavanja može donijeti. Iako rezultati ovog istraživanja nisu potvrdili početnu hipotezu o značajnom

doprinosu integriranog izvještavanja kvalitetu i transparentnosti poslovnih informacija, istraživanje je pružilo važne uvide u prepreke sa kojima se suočava implementacija ovog koncepta. Ključne prepreke uključuju ograničen uzorak ispitanika, nedostatak svijesti i edukacije o integriranom izvještavanju, kao i slabo poznavanje koristi koje ovaj koncept može donijeti. Ipak, ovi rezultati mogu poslužiti kao smjernica za buduća istraživanja, koja bi, uz širenje uzorka i bolje targetiranje profesionalaca iz relevantnih oblasti, mogla pružiti dublje razumijevanje o tome kako integrirano izvještavanje može unaprijediti vrijednost poslovnih informacija. Sa odgovarajućom podrškom i fokusiranom edukacijom, integrirano izvještavanje ima potencijal da postane bitan alat za unapređenje informacijske vrijednosti za ključne interesne grupe i dugoročnog održivog uspjeha preduzeća.

LITERATURA

1. ACCA (2013), The Business Benefits of Sustainability Reporting in Singapore, Association of Chartered Certified Accountants
2. ACCA, (2017), Insights into Integrated Reporting
3. AccountAbility, (2015), AA1000 Stakeholder Engagement Standard
4. Ančić B, Puđak J, Domazet M, (2016), Vidimo li klimatske promjene u Hrvatskoj? Istraživanje stavova o nekim od aspekata klimatskih promjena u hrvatskom društvu, Hrvatski meteorološki časopis, Vol. 51
5. Bačun D, Matešić M, Omazić M. A, (2012), Leksikon održivog razvoja, Hrvatski poslovni savjet za održivi razvoj, Zagreb
6. Bahtijarević-Šiber F, (1999), Menadžment ljudskih potencijala, Golden Marketing, Zagreb
7. BIS, (2020), Climate-related financial risks: a survey on current initiatives, Basel Committee on Banking Supervision
8. Božić B, (2019), Društveno odgovorno poslovanje uspješnih kompanija u Hrvatskoj, Sveučilište u Zagrebu, Studiji odsjek za komunikologiju, Diplomski rad, Sveučilište u Zagrebu
9. Ciriković E, (2012), Značaj korporativne društvene odgovornosti za savremeno poslovanje, BH ekonomski forum
10. Coletan A, Font Brucart M, Gutierrez P, Le Tennier F, Moor C, (2020). Sustainable Finance: Market Practices - EBA Staff Paper Series, European Banking Authority
11. Cornelissen J, (2004), Corporate Communications: Theory and Practice, SAGE Publications, Inc., London
12. Department of Environment, Land, Water and Planning (2015)
13. Frederick W. C, Post J. E, Davis K, (1992), Business and society: corporate strategy, public policy, ethics 7, izd. McGraw Hill, New York

14. Glavočević A, Radman Peša A, (2013), Društveno odgovorno poslovanje i CRM kao način integriranja društvene odgovornosti u marketinške aktivnosti, *Oeconomica Jadertina*, Vol. 2, Zadar
15. Grgić M, Bilas V, (2008), *Međunarodna ekonomija*, Impresum, Zagreb
16. <http://mcp.gov.ba/publication/read/kolektivno-pregovaranje-i-medjunarodna-organizacija-rada?pageId=0&lang=bs>
17. <https://isbih.gov.ba/hr/p/vijesti/objavljen-je-standard-iso-45001>
18. International Integrated Reporting Council (IIRC) (2014), *The International Integrated Reporting Framework*
19. Jurković Z, (2012), Važnost komunikacije u funkcioniranju organizacije, *Ekonomski vjesnik: Review of Contemporary Entrepreneurship, Business, and Economic Issues*, Vol. 25, No. 2
20. Kaufland, (2020), Izvještaj o održivosti
21. Koprek I, (2016), Ima li u ekonomiji mjesta za milosrđe?, *Munus*, Zagreb
22. Krivačić D, (2020), Uključenost dionika u proces izvještavanja o održivosti, *Soc. ekol. Zagreb*, Vol. 29, No. 2
23. Krivačić D, Antunović M, (2018). Nefinancijsko izvještavanje: novi izazov za korporativne računovodstvene sustave, *Zbornik radova Veleučilišta u Šibeniku*, No. 3-4
24. Krkač K, (2007), Uvod u poslovnu etiku i korporacijsku društvenu odgovornost, *MATE*, Zagreb
25. Labatt S, White R. R, (2007), *Carbon Finance: The Financial Implications of Climate Change*. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons
26. Leiserowitz A, (2007), Communicating the risks of global warming: American risk perceptions, affective images, and interpretive communities, In S. C. Moser & L. Dilling (Eds.), *Creating a climate for change: Communicating climate change and facilitating social change*
27. Marušić S, (1990), *Motivacija za rad i profesionalni razvoj*, Ekonomski institut Zagreb
28. Mazzei A, (2014), A multidisciplinary approach for a new understanding of corporate communication. *Corporate Communications: An International Journal*, Vol. 51 No. 2
29. McCourt W, Eldridge D, (2003), *Global Human Resource Management*, UK: Edward Elgar, Cheltenham
30. Morris J, Baddache F, (2012), Back to basics: How to make stakeholder engagement meaningful for your company, *Business for Social Responsibility*
31. NGFS, (2019), A call for action: Climate change as a source of financial risk, First comprehensive report, Network for Greening the Financial System
32. O'Neill R, (2018), *Common threads – Designing impactful engagement*, London, New York i San Francisco Sustain Ability

33. Pržulj Ž, (2002), Menadžment ljudskih resursa, Institut za razvoj malih i srednjih preduzeća, Beograd
34. Schaltegger S, Burrit R, (2000), Contemporary Environmental Accounting – Issues, Concepts and Practice, Sheffield: Greenleaf Publishing
35. Zerfaß A, Huck S, (2007), Innovation, Communication, and Leadership: New Developments in Strategic Communication. International Journal of Strategic Communication, 1
36. Žugaj M, (1991), O razvoju ljudskih resursa. Journal of Information and Organizational Sciences, Vol. 15

ISTRAŽIVANJE NAVIKA DJECE I STAVOVA RODITELJA U SAVREMENOM MEDIJSKOM OKRUŽENJU

RESEARCH ON CHILDREN'S HABITS AND PARENTS' ATTITUDES IN THE CONTEMPORARY MEDIA ENVIRONMENT

DR. SC. SANDRA SOČE KRALJEVIĆ, IZVANREDNI PROFESOR

Ekonomski fakultet Sveučilišta u Mostaru

DR. SC. ARNELA NANIĆ, VANREDNI PROFESOR

Univerzitet u Bihaću, Ekonomski fakultet

LEJLA LATIĆ, BA

Krajina auto, Velika Kladuša

Sažetak: *Teško je uskladiti roditeljske aktivnosti s promjenama u vremenu ubrzanog razvoja medija i tehnologije, globalnog povezivanja i ubrzanog načina života. Iz navedenih promjena proizlazi činjenica da internet kao mreža globalnog povezivanja postaje sve zastupljeniji medij posebno kod starije djece i adolescenata (od 11 do 18 godina).*

Zbog toga što su djeca danas od najranije dobi okružena ekranima digitalni mediji predstavljaju najkraći put kako doprijeti do njih.

Ovaj članak će pružiti detaljnu analizu medijskih navika djece i stavova roditelja prema korištenju medija, sa ciljem identifikacije obrazaca medijskog ponašanja, rizika i pozitivnih aspekata medijskog utjecaja na djecu. Također ovo istraživanje ima za cilj da doprinese razumjevanju odnosa između roditeljskog nadzora i medijskih navika djece, kao i da istakne važnost edukacije roditelja o odgovornom korištenju medija.

Istraživanje je provedeno na uzorku od 500 roditelja djece uzrasta od 0 do 18 godina iz urbanih i ruralnih sredina i dokazalo 5 postavljenih hipoteza. Na kraju rada navode se ograničenja istraživanja te smjernice za buduća istraživanja.

Ključne riječi: *djeca, roditelji, utjecaj medija, istraživanje tržišta.*

Abstract: *It is difficult to adjust parental activities to changes in the era of accelerated development of media and technology, global connectivity and accelerated lifestyle. From the above changes, the fact arises that the Internet as*

a network of global connectivity is becoming an increasingly popular medium, especially among older children and adolescents (from 11 to 18 years old).

Because children today are surrounded by screens from a very early age, digital media represent the shortest way to reach them.

This article will provide a detailed analysis of children's media habits and parents' attitudes towards media use, with the aim of identifying patterns of media behavior, risks and positive aspects of media influence on children. This research also aims to contribute to the understanding of the relationship between parental supervision and children's media habits, as well as to highlight the importance of educating parents about responsible media use.

The research was conducted on a sample of 500 parents of children aged 0 to 18 from urban and rural areas and proved 5 hypotheses. At the end of the paper, research limitations and guidelines for future research are stated.

Key words: children, parents, media influence, market research.

UVOD

Mediji su danas neodvojivi dio svakodnevnog života i imaju ključnu ulogu u oblikovanju mišljenja, stavova, kulture i društvenih normi. Njihov utjecaj se ogleda u različitim aspektima **života, od informiranja** i obrazovanja do zabave i socijalne interakcije. Mediji, u najširem smislu, uključuju tradicionalne platforme poput televizije, radija i tiska, kao i nove oblike komunikacije kao što su Internet, društvene mreže i digitalni sadržaji. Njihova prisutnost u svakodnevnom životu donosi brojne prednosti, ali i izazove, odnosno nedostatke, koji oblikuju način na koji pojedinci i društvo u cjelini funkcioniraju.

U suvremenom kompleksnom medijskom okruženju podaci o medijskim navikama djece i stavovima roditelja osnova su za kreiranje odgovarajućih medijskih i obrazovnih politika kao i adekvatnih aktivnosti usmjerenih na osiguravanje sigurnijeg medijskog okruženja i unapređenje medijske i informacijske pismenosti djece, roditelja i drugih koji brinu o djeci.

Korištenje medija među djecom se neprestano mijenja, međutim, bolje razumijevanje navika, izvora informacija i uloge roditelja pruža mogućnost da se odrede prioritetne intervencije i naprave strategije komunikacije usmjerene na djecu, roditelje i druge koji brinu o djeci.

TEORIJSKI OKVIR

U nastavku slijedi pregled dosadašnjih istraživanja važnih za svrhu i ciljeve ovoga rada i to: razlike u medijskim navikama djece u urbanim i ruralnim sredinama, pravila u vezi sa korištenjem medija i nadzor roditelja, strahovi i zabrinutost roditelja u vezi sa medijima, utjecaj medija na kognitivni

i emocionalni razvoj djece, medijski sadržaji i rodni stereotipi: utjecaj na djecu, digitalna pismenost kod djece i roditelja te utjecaj video igara na djecu i mlade.

Razlike u medijskim navikama djece u urbanim i ruralnim sredinama

Predstavljaju važan aspekt u razumijevanju kako okruženje utječe na pristup medijima, sadržaj koji djeca konzumiraju i način na koji reagiraju na medijske sadržaje. Razlike u medijskim navikama djece u urbanim i ruralnim sredinama su složene i proizilaze iz faktora kao što su pristup tehnologiji, socio – ekonomski status, kulturne i obrazovne prilike te socijalno okruženje. (Kosić, 2010) Ipak, neosporno je da tehnologija donosi značajne promjene u fizičkom i društvenom okruženju. (Kılınç i Kılınç, 2014.) Djeca prosječno počinju koristiti internet sa šest godina. Duvnjak i sur. (2016) izvijestili su da djeca u Hrvatskoj radnim danom provode oko 2 sata na internetu, a vikendom i do 3 sata.

S razvojem informacijskih i komunikacijskih tehnologija, digitalno okruženje mijenja način na koji komuniciramo, obavljamo radne zadatke i provodimo slobodno vrijeme. Kako digitalna transformacija svakodnevno mijenja svijet, ona utječe i na izvođenje različitih online aktivnosti. (Šmit, M., Turkalj, D., Biloš, A., 2021.)

Virtualni svijet pruža usluge i aplikacije osobama svih dobnih skupina i socijalnih slojeva, uključujući navigaciju web – stranicama, međusobne igre i anonimne identitete. Odvajanjem od stvarnosti u kojoj žive, ljudi postaju dio virtualnog svijeta. (Kırık, 2014.)

Razumijevanje ovih razlika može pomoći u oblikovanju politika i programa koji teže smanjenju digitalnog jaza i pružanju ravnotežne medijske eksponiranosti za djecu u svim sredinama. Također, pružanje podrške roditeljima u ruralnim sredinama može pomoći u omogućavanju boljeg pristupa medijskim sadržajima i tehnologijama, čime se doprinosi uravnotežnijem razvoju medijskih navika kod djece bez obzira na sredinu.

Pravila u vezi sa korištenjem medija i nadzor roditelja

Djeca su najpodložnija utjecaju medija, jer ga koriste svakodnevno i u sve većoj mjeri. Roditelji imaju ključnu ulogu u zaštiti djece od nepovoljnih utjecaja medija. Jordan (2004) naglašava da je gledanje televizije postalo centralna aktivnost, često važnija od međusobne interakcije. Villegas (2012) naglašava da zajedničko gledanje medija može biti pozitivno iskustvo za obitelj, ali samo ako uključuje interakciju i razgovor, a ne pasivno izlaganje. Barnevakten i sur. (2019) ističu važnost roditelja kao modela ponašanja, naglašavajući da djeca najbolje uče kroz zajedničko istraživanje interneta. Auxier i sur. (2020) ističu da većina roditelja smatra odgoj djece težim nego prije 20 godina upravo zbog tehnologije.

Roditelji u BiH nastoje regulirati dječje korištenje medija kroz pravila i nadzor, no intenzitet kontrole opada sa starošću djece. Hasanagić i sur. (2020)

navode da više od 90% roditelja djece od 0–10 godina postavlja pravila o gledanju TV-a, dok ih ima samo 51% adolescenata. Pravila o internetu najčešće postoje za djecu od 7–14 godina (82–90% roditelja), dok su kod adolescenata 56%. Istraživanje pokazuje da sa starijim uzrastom raste upotreba uređaja bez nadzora odraslih, pri čemu 43% roditelja adolescenata dozvoljava slobodno korištenje mobitela bez ograničenja.

Roditeljski strahovi i zabrinutosti proizilaze iz složenosti i raznovrsnosti medijskih sadržaja, kao i nemogućnosti roditelja da stalno prate šta njihova djeca konzumiraju. Jedan od najčešćih strahova roditelja je taj da prekomjerna upotreba medija može negativno utjecati na socijalni i emocionalni razvoj djece (Car, 2010). Poseban izvor zabrinutosti za roditelje je sadržaj kom su djeca izložena. Mediji često prikazuju nasilje, agresiju, stereotipne rodne uloge, seksualizovane sadržaje ili promoviraju materijalne vrijednosti. Roditelji se plaše da djeca razviju agresivne obrasce ponašanja ili da postanu manje empatična prema drugima. Ovaj proces modelovanja ponašanja je posebno opasan kod mlađe djece koja nisu u potpunosti razvila sposobnost da razlikuju stvarnost od fikcije.

Roditelji često brinu o utjecaju medijskih sadržaja na djetetovo samopouzdanje i sliku o sebi. Pored sadržaja, roditelji su zabrinuti i zbog vremena koje djeca provode koristeći medije.

Pojam „ekranizam“ (eng. „screen time“) postao je centralna tema u raspravama o dječijem zdravlju. Istraživanja pokazuju da djeca sve više vremena provode uz ekrane. (Car, 2010)

Roditelji se suočavaju sa izazovom kako da zaštite djecu od štetnih uticaja, a istovremeno im omoguće pristup tehnologiji koja je postala neizostavni dio života. Različite strategije roditeljskog nadzora, kao što su postavljanje ograničenja u vezi sa vremenom provedenim uz medije, kontrola sadržaja i razgovor sa djecom o medijskim navikama, postale su ključni alati u ovom procesu.

Utjecaj medija na kognitivni i emocionalni razvoj djece te rodni stereotipi

Djeca su od najranijeg uzrasta izložena različitim medijskim sadržajima. Mediji su postali neizostavan dio života, a njihova uloga u formiranju i oblikovanju djetetove percepcije svijeta, kao i u razvoju njegovih kognitivnih i emocionalnih sposobnosti, sve više dolazi u fokus istraživanja (Ahuja, 2019). Villani (2001) pokazuje da edukativni TV programi i filmovi mogu širiti znanje i poticati istraživanje. Pediatrics & Child Health (2003) ističu da oglasi mogu imati edukativnu ulogu, na primjer kroz kampanje protiv vožnje pod utjecajem alkohola. Anderson i sur. (2003) istražuju kako gledanje nasilnih sadržaja može povećati agresivnost kod djece i mladih, dok istodobno kvalitetni edukativni sadržaji mogu poboljšati školski uspjeh. Huesmann i sur. (2003) pokazuju da pojačana izloženost nasilju u djetinjstvu može dovesti do dugoročnih posljedica, uključujući različite oblike agresije u odrasloj dobi.

Prekomjerno korištenje medija utječe na mentalno zdravlje i život djece. Garrison i sur. (2011) naglašavaju povezanost medijske upotrebe s poremećajima sna, manjkom fizičke aktivnosti, problemima koncentracije i socijalnom izolacijom. Dugotrajno izlaganje ekranima, bez fizičke aktivnosti i društvenim interakcijama, može dovesti do smanjenja sposobnosti koncentracije, kao i poteškoća u razvijanju kreativnog mišljenja i samostalnog rješavanja problema. Prema teoriji kognitivnog opterećenja, previše informacija odjednom može preplaviti dječiji mozak i otežati procesiranje i skladištenje informacija (Ahuja, 2019).

Cantor i Nathanson (1996) ističu da su djeca posebno osjetljiva na zastrašujuće prizore, pri čemu mlađu djecu plaše fantastična bića, a stariju stvarni prizori nasilja i stradanja. American Academy of Pediatrics (2020) upozorava da glazbeni spotovi često sadrže nasilje i seksualno eksplicitne scene koje oblikuju dječje stavove i ponašanja.

Prema teoriji socijalne komparacije, mladi se često upoređuju sa vršnjacima i osobama koje prate na mrežama, što može rezultirati negativnim emocijama, uključujući ljubomoru, zavist i osjećaj neadekvatnosti. (Ahuja, 2019)

Pored toga, emocionalni razvoj djece može biti ugrožen ukoliko mediji promoviraju nerealne standarde ljepote i uspjeha. Djeca, naročito adolescenti, često teže da ispune te standarde, što može dovesti do ozbiljnih emocionalnih problema, poput poremećaja u ishrani, niskog samopouzdanja i depresije.

Negativni komentari i cyberbullying, koji su česti na društvenim mrežama, dodatno mogu ugroziti emocionalnu stabilnost djece.

Mediji igraju dvostruku ulogu u kognitivnom i emocionalnom razvoju djece. Dok kvalitetni, edukativni sadržaji mogu podstaći kognitivni rast i razvoj emocionalnih vještina, neadekvatna i prekomjerna izloženost medijima može imati dugoročno negativne posljedice. Važno je da roditelji, obrazovne institucije i društvo u cjelini prepoznaju ovaj utjecaj i poduzmu korake da zaštite djecu od štetnih sadržaja, dok istovremeno podstiču upotrebu medija u svrhu obrazovanja i razvoja. Uloga roditeljskog nadzora, kao i edukacija djece o kritičkom pristupu medijskim sadržajima, ključna je za postizanje ovog cilja. Roditelji koji objašnjavaju razloge za pravila i potiču dvosmjernu komunikaciju imaju djecu s razvijenijim moralnim rasuđivanjem. (Krcmar, M., Vieira, E. T., 2024.) Edukativna intervencija može naučiti djecu koristiti vlastite kognitivne obrane za zaštitu privatnosti. (Andrews, C. J., Walker, K. L., Kees, J., 2020.)

Mediji, kao moćan alat za oblikovanje stavova i vjerovanja, imaju ključnu ulogu u formiranju percepcije rodni uloga i identiteta kod mladih.

Mediji često prikazuju rodne uloge kroz određene stereotipe i norme, kao što su predstavljanje dječaka kao hrabrih i aktivnih, dok su djevojčice često prikazivane kao nježne i pasivne. Kada djeca vide ove obrasce ponašanja u medijskim sadržajima, oni mogu internalizovati i usvojiti ove uloge kao

standardne ili očekivane, što može oblikovati njihovo ponašanje i stavove prema rodnim ulogama (Vidak, 2014).

U ranijim fazama razvoja, djeca mogu imati teškoće u razlikovanju između stvarnosti i fantazije, što može značiti da su sklonija usvajanju rodnih stereotipa prikazanih u medijima kao dio svoje stvarnosti.

Kako djeca rastu i razvijaju se, njihovo razumjevanje rodnih uloga postaje složenije i može se prilagođavati na osnovu dodatnih iskustava i informacija. Uticaj rodnih stereotipa iz medija može biti značajan i na emocionalni i socijalni razvoj djece. Rodni stereotipi mogu uticati na razvoj samopouzdanja i identiteta kod djece, kao i na njihove međuljudske odnose. Na primjer, djeca koja su izložena stereotipnim prikazima rodnih uloga mogu se osjećati pritisnuta da se ponašaju u skladu sa očekivanjima koja su im nametnuta, što može ograničiti njihovu slobodu izražavanja i razvijanja individualnih interesa i talenata (Vidak, 2014).

Uprkos negativnim uticajima, mediji takođe nude priliku za promoviranje pozitivnih prikaza rodnih uloga i razbijanje tradicionalnih stereotipa. Na primjer, prikazivanje žena u liderstvu ili muškaraca u ulogama koje se tradicionalno smatraju ženskim može pomoći u proširivanju razumjevanja i prihvatanju različitih identiteta i uloga te promovirati veću ravnotežu i jednakost između spolova.

Nema razlike u vremenu provedenom online, nego u odabiru aktivnosti: Chak i Leung (2004) rano su pokazali da su dječaci skloniji igrama, a djevojčice online komunikaciji. Fogel i Nehmad (2009) utvrdili su da dječaci češće dijele osobne podatke online, dok djevojčice koriste društvene mreže za komunikaciju s poznanicima. Üneri i Tanıdır (2011) naglašavaju veću sklonost dječaka pretjeranom korištenju interneta i razvoju ovisnosti.

Istraživanje Kotrla Topić i Perković Kovačević (2015) pokazuje da dječaci češće posjeduju i koriste stolna računala, laptope i konzole za igranje, dok razlike u korištenju pametnih telefona ili tableta nisu značajne. Fairlie (2016) ističe da djevojčice češće koriste računala za komunikaciju i društvene mreže, a dječaci za igre i zabavu. Lynch (2018) ističe da je online video igranje češće među dječacima nego među djevojčicama te da dječaci globalno češće koriste konzole i gaming uređaje od djevojčica. Šmit (2020) utvrdila je da 75% djece u Hrvatskoj posjeduje vlastiti pametni telefon, ali da dječaci češće imaju računala i konzole. Dječaci češće igraju online igre i borave u virtualnim svjetovima, dok djevojčice češće objavljuju i dijele fotografije, videozapise i glazbu. (Šmit, M., Biloš, A., Turkalj, D., 2020.) Ciboci i sur. (2020) u istraživanju "HR Kids Online" su zaključili da tijekom radnih dana nema većih razlika, ali vikendom dječaci provode više vremena online.

Medijski sadržaji igraju ključnu ulogu u oblikovanju rodnih stereotipa i normi kod djece. Što je važno za razvoj strategija koje će pomoći u smanjenju

negativnih efekata i promociji pozitivnih i ravnotežnijih prikaza rodni uloga u medijima.

Digitalna pismenost kod djece i roditelja

Digitalna pismenost uključuje kritičko promišljanje, etičko ponašanje, razumijevanje privatnosti i sigurnosti, kao i sposobnost prepoznavanja i izbjegavanja rizika u digitalnom okruženju. Kako bi djeca mogla sigurno i odgovorno koristiti tehnologiju, potrebno je da roditelji budu informirani i aktivno uključeni u njihov digitalni život, pružajući im smjernice i podršku u razvoju digitalnih vještina koje će im biti od koristi tokom cijelog života (Kosić, 2010).

Digitalna pismenost za djecu nije samo pitanje tehničkog znanja, već i sposobnost da prepoznaju i izbjegnu rizike u digitalnom okruženju, a za roditelje, ona nije samo sposobnost korištenja tehnologije, već i odgovornost da pruže djeci smjernice i podršku. (Kosić, 2010)

Iako su djeca i adolescenti često tehnički veoma vješti, njihovo razumijevanje rizika je ograničeno. Korištenje društvenih mreža nosi rizike poput cyberbullyinga ili opasnosti od kontakta sa nepoznatim osobama, izlaganja neprikladnom sadržaju, kršenja privatnosti, sigurnosnih problema i ovisnosti.

Edukativna intervencija može naučiti djecu koristiti vlastite kognitivne obrane za zaštitu privatnosti. Nadalje, potrebno je proučiti roditeljske komunikacijske strategije i način na koji roditeljima omogućiti bolju kontrolu privatnosti djece. (Andrews, C. J., Walker, K. L., Kees, J., 2020.) Također je potrebno istražiti fenomen "sharentinga", kada roditelji nenamjerno krše privatnost djece dijeljenjem fotografija, videa i objava s obitelji i prijateljima. (Verswijvel K. et al., 2019.)

Nedavna istraživanja Common Sense Media (2022) pokazuju da tweens (8–12 godina) u prosjeku provode 5 sati i 33 minute dnevno na ekranima, dok tinejdžeri (13–18 godina) provode 8 sati i 39 minuta. Također je zabrinjavajuće povećanje korištenja društvenih mreža među tweensima na platformama koje zahtijevaju minimalno 13 godina, poput Instagrama i Snapchata (Common Sense Media, 2022).

Nedavna anketa roditelja (C. S. Mott Children's Hospital, 2023) pokazala je da su uporaba društvenih mreža, vrijeme provedeno pred ekranom i sigurnost na internetu glavni roditeljski prioriteti.

Teorija digitalnog jaza govori o razlici u nivou digitalne pismenosti između generacija. Ovaj jaz može dodatno otežati roditeljima da nadziru dječije aktivnosti na Internetu ili da im pruže adekvatne savjete i smjernice (Kosić, 2010).

Djeca treba da nauče kako da budu odgovorni digitalni građani, poštujući pravila online zajednice, izbjegavajući nasilje i zlostavljanje, i preuzimajući odgovornost za svoje ponašanje na internetu. Digitalna pismenost uključuje i razvijanje empatije i socijalnih vještina u online komunikaciji, što je važno za

izgradnju zdravih odnosa u digitalnom okruženju (Kosić, 2010). S obzirom na sve ove izazove, digitalna pismenost kod djece i roditelja postaje sve važnija tema u kontekstu ubrzanog tehnološkog napretka.

Utjecaj video igara na djecu i mlade

Video igre su dio svakodnevnog života mladih generacija, što znači da razumijevanje njihovog utjecaja postaje od suštinskog značaja za roditelje, pedagoške stručnjake i društvo u cjelini. Utjecaj video igara na djecu i mlade je od najzastupljenijih i najkontroverznijih suvremenih medijskih istraživanja. Istraživanja su pokazala da djeca koja igraju neke vrste video igara mogu razviti bolju sposobnost donošenja odluka pod pritiskom i bolje upravljanje resursima u raznim situacijama, što su važne vještine koje se mogu primijeniti i izvan svijeta igara. Edukativne video igre mogu poticati djecu na kreativno razmišljanje, eksperimentiranje i rješavanje problema, dok pružaju zabavu i angažiranje. Igranje u timovima ili sa grupama prijatelja može doprinijeti razvoju timskog duha, suradnje i vještina komunikacije. Ali igranje nosi i rizike, kao što su cyberbullying ili negativan uticaj vršnjaka, kada se djeca susretnu sa toksičnim ponašanjem u online zajednicama.

Istraživanja su pokazala da prekomjerno korištenje društvenih mreža i video igara može smanjiti vrijeme koje djeca provode u igri na otvorenom ili u razgovoru sa vršnjacima, što uznemirava roditelje.

Kotrla Topić i Perković Kovačević (2015) navode da roditelji u većini slučajeva dopuštaju djeci korištenje samo besplatnih igara i aplikacija. Djeca navode zabavu i opuštanje kao primarnu motivaciju za igranje računalnih igara. Šmit (2020) navodi da djeca igre najčešće preuzimaju jednom mjesečno (26 %), dok s drugim sudionicima igraju najčešće jednom tjedno (20,8 %) ili individualno (30 %). Čak 40 % djece nikada ne igra online igre s drugim sudionicima. U 56,3 % situacija igra omogućuje djetetu komunikaciju s drugim igračima. U 44 % slučajeva igra je preuzeta besplatno, ali je zahtijevala kupnje kako bi se ubrzao napredak, dok je u 35,2 % situacija bilo nemoguće igrati igru bez kupnji unutar aplikacije, unatoč tome što je igra oglašavana kao besplatna. Duvnjak i sur. (2016) pojašnjavaju da samo 2,4 % sudionika u njihovom istraživanju provodi više od 10 sati dnevno igrajući igre, ali prevencija bi se trebala fokusirati na ove pojedince ako igranje ometa druge dnevne funkcije. Šmit (2020) ističe da što se tiče digitalnih ovisnosti kod djece, najčešće su povezane s igranjem igara.

Djeca i mladi koji provode previše vremena igrajući video igre mogu zanemariti socijalne interakcije u stvarnom svijetu, što može dovesti do osjećaja izolacije i povlačenja iz stvarnog života. Ovo može posebno biti problematično u adolescenciji, kada je razvoj socijalnih vještina ključan za izgradnju stabilnih odnosa.

Teorija ovisnosti od video igara produbljuje razumijevanje negativnih posljedica pretjeranog igranja. Djeca koja su ovisna od video igara često gube

interes za druge aktivnosti, a njihovo igranje može uticati na kvalitet sna, što može imati posljedice na njihove kognitivne performanse i emocionalno zdravlje. Ponekad, ovisnost od video igara može dovesti i do simptoma sličnih depresiji ili anksioznosti.

Roditeljski nadzor i postavljanje jasnih granica o vremenu koje djeca provode u igranju ključno je za smanjenje negativnih posljedica.

Utjecaj video igara na djecu i mlade je složen i višeslojan. Iako postoje dokazi o potencijalnim negativnim posljedicama, kao što su povećana agresivnost, socijalna izolacija ili ovisnost, postoji i niz pozitivnih efekata koji se odnose na razvoj kognitivnih vještina, socijalnih sposobnosti i emocionalne regulacije. Ključ za maksimiziranje pozitivnih i minimiziranje negativnih efekata leži u umjerenosti, roditeljskom nadzoru i učenju djece o rizicima i koristima koje video igre donose. Takođe, razvoj kritičkog razmišljanja i digitalne pismenosti kod djece igra važnu ulogu u tome kako će se oni nositi sa izazovima i mogućnostima koje svijet video igara pruža.

MEODOLOGIJA EMPIRIJSKOG ISTRAŽIVANJA

Predmet i ciljevi istraživanja

Predmet ovog istraživanja su medijske navike djece i stavovi roditelja o korištenju medija, sa posebnim fokusom na vrste medijskih sadržaja kojima su djeca izložena, intenzitet korištenja digitalnih platformi i uređaja, kao i na roditeljski nadzor i pravila koja se odnose na medijsku upotrebu. Istraživanje obuhvata različite aspekte medijske konzumacije među djecom, uključujući vrijeme provedeno ispred ekrana, vrste sadržaja kog djeca preferiraju i ulogu roditelja u kontroli i regulaciji medijskog ponašanja. Takođe, analiziraju se roditeljski stavovi u vezi sa pozitivnim i negativnim utjecajem medija na razvoj djece, uključujući kognitivni, emocionalni i socijalni razvoj. Ovo istraživanje se bavi pitanjem u kojoj mjeri roditelji prepoznaju potencijalne rizike povezane sa prekomjernom ili neadekvatnom upotrebom medija, kao i njihovim stavovima prema edukaciji o odgovornom korištenju medija kod djece. Posebno je važno ispitati je li postoje razlike u stavovima i ponašanju roditelja u ovisnosti od njihovog obrazovnog, socijalnog i ekonomskog statusa, kao i je li medijske navike djece variraju u odnosu na starosnu dob, spol i mjesto stanovanja (ruralne ili urbane sredine).

Cilj istraživanja je pružiti detaljnu analizu medijskih navika djece i stavova roditelja prema korištenju medija, sa ciljem identifikacije obrazaca medijskog ponašanja, rizika i pozitivnih aspekata medijskog utjecaja na djecu. Ovo istraživanje ima za cilj da doprinese razumjevanju odnosa između roditeljskog nadzora i medijskih navika djece, kao i da istakne važnost edukacije roditelja o odgovornom korištenju medija.

Hipoteze

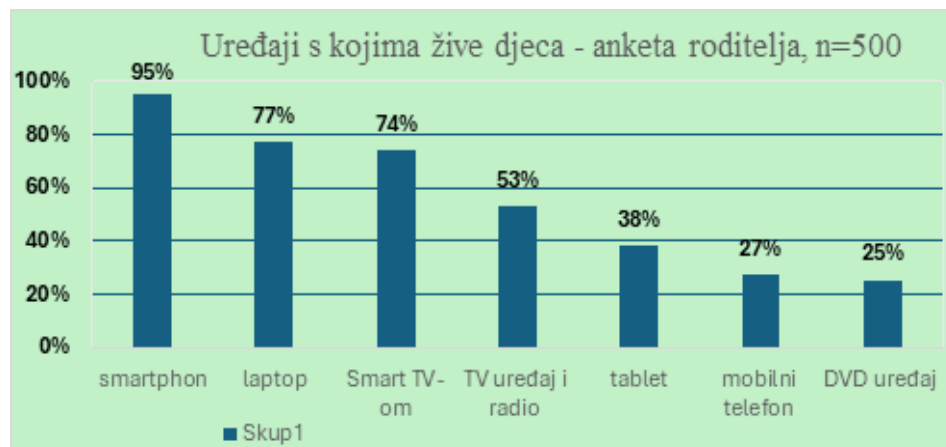
- Hipoteza 1: Djeca u urbanim sredinama provode više vremena koristeći digitalne medije i Internet u poređenju sa djecom iz ruralnih sredina, usljed bolje dostupnosti tehnologije.
- Hipoteza 2: Roditelji sa višim nivoom obrazovanja i socijalno - ekonomskim statusom izražavaju veću zabrinutost zbog negativnog utjecaja medija na razvoj djece i primjenjuju strožiji nadzor nad medijskim aktivnostima djece.
- Hipoteza 3: Postoji značajna povezanost između vremena kog djeca provode na društvenim mrežama i razvoja problema sa samopouzdanjem i slikom o sebi, pri čemu su djevojčice podložnije negativnom utjecaju u poređenju sa dječacima.
- Hipoteza 4: Roditelji nisu dovoljno informirani o negativnim utjecajima medija i nemaju jasne strategije za pravilno usmjeravanje i kontrolu korištenja medija od svoje djece.
- Hipoteza 5: Djeca koja provode više vremena uz video igre imaju tendenciju da razviju specifične obrasce ponašanja, uključujući agresivnost i smanjenu socijalnu interakciju, u poređenju sa djecom koja se manje oslanjaju na video igre.

Metode i materijali

Koristi se kombinaciju kvantitativnih i kvalitativnih istraživanja kako bi se prikupili podaci o medijskim navikama djece i stavovima roditelja. Kod kvantitativnog istraživanja, koristio se anketni upitnik koji je bio distribuiran roditeljima i djeci. Anketni upitnik sadrži pitanja o vremenu provedenom uz medije, vrstama sadržaja, roditeljskom nadzoru, pravilima o medijima i percepciji uticaja medija na djecu.

REZULTATI ISTRAŽIVANJA

Na uzorku od 500 roditelja iz urbanih i ruralnih sredina analizirani su rezultati. Podaci dobiveni od roditelja pokazuju da skoro sva djeca imaju smartphon (95%), a većina ima i kompjuter ili laptop (77%) te Smart TV-om (74%). (55%) djece u kući ima standardni TV uređaj i radio (53%), a tablet (38%), a četvrtina mobilni telefon (27%) i DVD uređaj (25%). Njih 21% u svom okruženju ima i konzolu za igrice, a više od desetine i pametne zvučnike (13%). (Grafikon 1.)



Grafikon 1. Uređaji u domaćinstvima u kojima žive djeca uzrasta 0 – 18 godina (ukupno, n=500, anketa roditelja)

Izvor: Latić, L., Istraživanje utjecaja o medijskim navikama djece I stavova roditelja, Univerzitet u Bihaću, Ekonomski fakultet, Bihać, 2024., str. 22.

Podaci dobiveni anketiranjem djece uzrasta 7-18 godina pokazuju da, za gledanje / slušanje sadržaja, kod kuće ili negdje drugdje, djeca svih uzrasta najčešće koriste smartphone. I njegovo korištenje u ove svrhe raste sa porastom starosti djeteta. Uz njega se za gledanje / slušanje sadržaja, koristi Smart TV (74 %) djece, dok se standardni televizor koristi 55 %.

Za gledanje/slušanje sadržaja učestalo se koristi i kompjuter/laptop (77 %), a njegovo korištenje raste sa uzrastom djeteta. Dok korištenje tableta, kojeg za gledanje/slušanje sadržaja koristi 38 % i opada sa uzrastom djeteta. (Pogledati Grafikon 1.)

Najviše djeca uzrasta 7 – 18 godina za pristup internetu upotrebljava smartphone/mobilne telefone. U uzrastu 7 – 10 godina devet od deset (87%) djece koristi ih da bi bilo online, što čine i skoro sva djeca starijeg uzrasta (95% djece uzrasta 11 – 14 i 97% uzrasta 15-18). Znatno manje djece za pristup internetu koristi laptop i desktop.

Rezultat: 75% djece iz urbanih sredina provodi više od 2 sata dnevno na Internetu, a samo 25% djece iz ruralnih sredina.

Hipoteza 1: Djeca u urbanim sredinama provode više vremena koristeći digitalne medije i Internet u poređenju sa djecom iz ruralnih sredina, usljed bolje dostupnosti tehnologije. Hipoteza 1 je potvrđena jer, djeca iz urbanih sredina provode značajno više vremena koristeći digitalne medije.

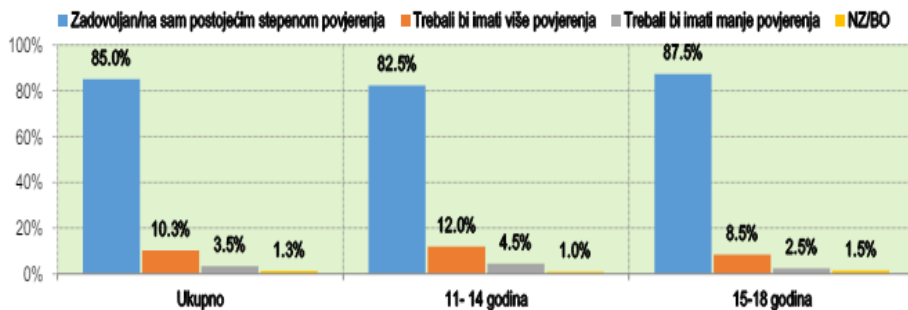
Roditeljski pristup. Većina djece, devet od deset njih (uzrasta 11 – 18 godina) zadovoljna je povjerenjem koje u njih imaju njihovi roditelji kada je u pitanju korištenje medija i to adolescenti i više nego djeca uzrasta 11 – 14 godina (83 % uzrasta 11 – 14 i 88% adolescenata).

Kada se radi o gledanju TV programa i DVD-jeva od strane njihovog djeteta, većina roditelja djece uzrasta 0-14 godine ima određena pravila. Ona su zastupljenija kod djece uzrasta 0-10 godina, u kojem ih postavlja više od 90% roditelja. Nešto rjeđe važe za djecu uzrasta 11-14 (85%), dok ih ima tek polovina adolescenata (51%).

Najčešće su to pravila o onome koje sadržaje djeca smiju gledati (71%). 52% roditelja ima pravila i o tome koliko vremena djeca mogu provesti gledajući TV sadržaje te o tome u koje vrijeme ih mogu gledati. 40% postavilo je i pravilo o poštivanju klasifikacijskih oznaka 12+, 16+, 18+, dok 24 % određuje i sa kim se određeni sadržaji mogu gledati tj. da se mogu gledati samo pod nadzorom. Pravila su najrjeđa u najmlađoj i najstarijoj uzrasnoj grupi.

Nadzor roditelja nad korištenjem uređaja. Sa uzrastom djece raste i njihovo korištenje uređaja bez nadzora odraslih. Ali djeca svih uzrasta najčešće bez nadzora mogu upotrebljavati televizor (29% uzrasta 0-3, 59% uzrasta 4-6, 79% uzrasta 7-10, 92% uzrasta 11-14, 93% uzrasta 15-18) i mobilni telefon/smartphone (15% uzrasta 0-3, 34% uzrasta 4-6, 66% uzrasta 7-10, 90% uzrasta 11-14, 98% uzrasta 15-18). Slijedi kompjuter (3% uzrasta 0-3, 11% uzrasta 4-6, 33% uzrasta 7-10, 63% uzrasta 11-14, 78% uzrasta 15-18).

Grafikon 2. Zadovoljstvo povjerenjem koje u njih imaju njihovi roditelji kada je u pitanju korištenje medija



Izvor: Latić, L., Istraživanje utjecaja o medijskim navikama djece i stavova roditelja, Univerzitet u Bihaću, Ekonomski fakultet, Bihać, 2024., str. 32.

Rezultat: 68% roditelja sa višim obrazovanjem izrazilo je zabrinutost zbog uticaja medija, dok je kod roditelja sa nižim obrazovanjem 40%. Takođe, roditelji sa višim socijalno - ekonomskim statusom u 70% slučajeva imaju strožija pravila vezana za medijsku upotrebu.

Hipoteza 2: Roditelji sa višim nivoom obrazovanja i socijalno – ekonomskim statusom izražavaju veću zabrinutost zbog negativnog uticaja medija na razvoj djece i primjenjuju strožiji nadzor nad medijskim aktivnostima djece. Hipoteza 2. je potvrđena jer, roditelji sa višim obrazovanjem i statusom su zabrinutiji i postavljaju strožija pravila.

Hipoteza 3: Postoji značajna povezanost između vremena kog djeca provode na društvenim mrežama i razvoja problema sa samopouzdanjem i slikom o sebi, pri čemu su djevojčice podložnije negativnom utjecaju u poređenju sa dječacima. Rezultat: 60% djevojčica koje koriste društvene mreže više od 2 sata dnevno pokazalo je probleme sa samopouzdanjem, u poređenju sa 40% dječaka. Hipoteza 3 je potvrđena jer, postoji značajna povezanost između vremena provedenog na društvenim mrežama i problema sa samopouzdanjem, pri čemu su djevojčice više pogođene.

Hipoteza 4: Roditelji nisu dovoljno informisani o negativnim uticajima medija i nemaju jasne strategije za pravilno usmjeravanje i kontrolu korištenja medija od svoje djece. Rezultat: 75% roditelja smatra da nisu dovoljno informirani o negativnim uticajima medija, dok je samo 25% roditelja razvilo strategije za kontrolu medijske konzumacije. Hipoteza 4 je potvrđena jer, većina roditelja nije dovoljno informirana i nema jasne strategije za nadzor medijskih aktivnosti.

Hipoteza 5: Djeca koja provode više vremena uz video igre imaju tendenciju da razviju specifične obrasce ponašanja, uključujući agresivnost i smanjenu socijalnu interakciju, u poređenju sa djecom koja se manje oslanjaju na video igre. Rezultat: 55% djece koja igraju video igre više od 4 sata dnevno pokazalo je povećanu agresivnost, dok je 45% djece koja igraju igre manje od 2 sata dnevno pokazalo slične tendencije. Hipoteza 5 je potvrđena jer, postoji povezanost između igranja video igara i razvoja agresivnog ponašanja kod djece.

ZAKLJUČAK

Dobiveni podaci pokazuju da djeca u Bosni i Hercegovini imaju na raspolaganju veliki broj uređaja te da frekventnost i dužina korištenja pojedinih od njih ovise od uzrasta djeteta. Ali da djeca svih uzrasta puno vremena provode pred ekranima (starija pretežno na društvenim mrežama, stranicama ili aplikacijama za razmjenu poruka i igrajući igrice, a mlađa gledajući televiziju), dok je na primjer čitanje knjiga, slikovnica, stripova, novina i časopisa izrazito rijetko zastupljeno.

Uprkos tome, manji dio djece i roditelja svjestan je da dječije korištenje medija nije pod njihovom kontrolom i da (može da) ima (i) određeni negativan utjecaj. A roditelji su rijetko upoznati sa mogućim štetnim posljedicama na psihičku dobrobit i moralni razvoj djece.

Pravila o dječijem korištenju pojedinih uređaja postavlja samo dio roditelja, koji tek djelimično provode nadzor da li se postavljena pravila poštuju. Istovremeno, djeca i roditelji nemaju dovoljno podrške usmjerene na povećanje znanja o sigurnom korištenju medija i tehnologija. Rezultat je da i djeca i roditelji smatraju da znaju dovoljno o ovoj temi, dok dobijeni podaci pokazuju suprotno (na primjer podaci o dosadašnjoj izloženosti djece televizijskom sadržaju koji je loše utjecao na njih ili o prijavljivanju neprimjerenog sadržaja na Internetu).

Autori se nadaju da će na osnovu ovog istraživanja biti moguće odrediti prijeko potrebne intervencije i razviti strategije djelovanja koje mogu dovesti do poboljšanja načina upotrebe medija i tehnologija od strane djece u BiH i maksimizirati pozitivne efekte njihovog korištenja te na taj način, povećati sigurnost i opću dobrobit djece u digitalnoj eri.

Provedeno istraživanje i analiza imaju i određenih nedostataka i ograničenja. Ono je kao i većina marketinških istraživanja provedeno u određenom trenutku te bi kontinuirano istraživanje, tijekom duljeg vremenskog razdoblja, doprinjelo većoj pouzdanosti rezultata. Isto tako, ovo istraživanje je provedeno u Bosni i Hercegovini, te bi bilo korisno provesti istraživanje i u drugim zemljama u regiji. Bilo bi zanimljivo ove rezultate usporediti sa razvijenim i manje razvijenim zemljama u regiji. Zatim, korišten uzorak je bio relativno mali, i u drugim istraživanjima bilo bi zanimljivo ispitati veći broj ispitanika. Najveći nedostatak ovog istraživanja je da je ugašena domena na kojoj je bila cjelokupna baza sa podacima pa nije bilo moguće uraditi detaljnu obradu podataka u SPSS softveru.

LITERATURA

1. Ahuja, S., Beauty and the Blogger: The Impact of Instagram Bloggers on Ideals of Beauty and Self-esteem. U: B. Cammaerts, N. Anstead, R. Stupar (ur.), Media@LSE Working Paper Serie, London, 2019.
2. American Academy of Pediatrics, Media and young minds. Pediatrics, 138(5)., 2020.
3. Anderson, C. A., et al., The influence of media violence on youth. Psychological Science in the Public Interest, 4(3), 2003.
4. Andrews, C. J., Walker, K. L., Kees, J., Children and Online Privacy Protection: Empowerment from Cognitive Defense, Strategies, Journal of Public Policy and Marketing, 39 (2), 2020.
5. Auxier, B., et al., Parenting children in the age of technology. Pew Research Center, 2020.
6. Barnevakten, T., et al., Children and media use. Norwegian Media Authority, 2019.
7. Cantor, J., Nathanson, A. I., Children's fright reactions to television and films. Child Development, 67(5), 1996.
8. Car, S., Online komunikacija i socijalni odnosi učenika. Pedagogijska istraživanja, 7(2), 2010.
9. Carlson, L., Grossbart, S., Parental Style and Consumer Socialization of Children. Journal of Consumer Research, 15(1), 1988.
10. Chak, K., Leung, L., Shyness and locus of control as predictors of Internet addiction and Internet use. CyberPsychology & Behavior, 7(5), 2004.
11. Ciboci, L. i sur., Nacionalno istraživanje o sigurnosti djece na Internetu – HR Kids Online, 2020.

12. Common Sense Media, Two Years into the Pandemic, Media Use Has Increased 17% among Tweens and Teens, 2022. <https://www.commonsensemedia.org>
13. Duvnjak, I. et al., Safer Internet Centre Croatia: Making Internet a good and safe place. Josip Juraj Strossmayer University, 2016.
14. Fairlie, R. W., Do Boys and Girls Use Computers Differently, and Does It Contribute to Why Boys do Worse in School Than Girls? The B.E. Journal of Economic Analysis and Policy, 16(1), 2016.
15. Fogel, J., Nehmad, E., Internet social network communities: Risk taking, trust, and privacy concerns. Computers in Human Behavior, 25(1), 2009.
16. Garrison, M. M., Liekweg, K., & Christakis, D. A., Media use and child sleep: Content, timing, and environment impact. Pediatrics, 128(1), 2011.
17. Hasanagić, S., Papović, M., Kovačević, S., Medijske navike djece i stavovi roditelja. Sarajevo: Custom Concept/UNICEF/RAK, 2020.
18. Huesmann, L. R., Moise-Titus, J., Podolski, C. L., Eron, L. D., Longitudinal relations between children's exposure to TV violence and their aggressive and violent behavior in young adulthood. Developmental Psychology, 39(2), 2003.
19. Jordan, A., The role of media in family interaction, 2004.
20. Kılınç, B., Kılınç, E. P., Yeni medya ortamında çocuk birey: Yeni iletişim teknolojileri ve medya pedagojisinin önemi. Akdeniz İletişim Dergisi, 22, 2014.
21. Kırık, A. M., Aile ve çocuk ilişkisinde internetin yeri: Nitel bir araştırma. Eğitim ve Öğretim Araştırmaları Dergisi, 3(1), 2014.
22. Kosić, S., Online društvene mreže i društveno umrežavanje kod učenika osnovne škole. Navike Facebook generacije. Život i škola: časopis za teoriju i praksu odgoja i obrazovanja 56(24), 2020.
23. Kotrla Topić, M., Perković Kovačević, M., Young children (0-8) and digital technology. A qualitative exploratory study, national report – Croatia. Institute of Social Sciences Ivo Pilar & Clinical Hospital Center Osijek, 2015.
24. Krcmar, M., Vieira, E. T., Parenting style and the development of adolescent decision making: An examination of mediating variables. Journal of Adolescent Research, 20(1), 2024.
25. Latić, L., Istraživanje utjecaja o medijskim navikama djece i stavova roditelja, Univerzitet u Bihaću, Ekonomski fakultet, Bihać, 2024.
26. Lynch, M., Do boys and girls use digital tools differently? The Tech Advocate, 2018.
27. C. S. Mott Children's Hospital, University of Michigan, Mott Poll on Children's Health, 43 (6), 2023. <https://mottpoll.org/reports/overuse-devices-and-social-media-top-parent-concerns>

28. Pediatrics & Child Health., Impact of media use on children and youth. Pediatrics & Child Health, 8(5), 2003.
29. Soče Kraljević, S., Bodulušić, K., Utjecaj oglašavanja na djecu kao potrošače, Zbornik Ekonomskog fakulteta u Mostaru, Mostar, 2023.
30. Sokol, A., Alibegović, S., Mladi za bolje medije: Stavovi, navike i potrebe mladih za medijskim sadržajima u BiH., Mediacentar, Sarajevo, 2021.
31. Šmit, M., Djeca i digitalni svijet: izazovi roditeljske zaštite. IMR, XVI., 2020.
32. Šmit, M., Turkalj, D., Biloš, A., Internet usage and related behavior patterns of primary school children: perceived differences between girls and boys in Croatia, Ekonomski vijesnik, Vol. 34, No. 2., 2021.
33. Üneri, O. S., Tanıdır, C., Evaluation of Internet addiction in a group of high school students: A cross-sectional study. Düşünen Adam, 24(4), 2011.
34. Verswijvel, K. et al., Is It a Good or a Bad Thing? Understanding How Adolescents Think and Feel about Sharenting on Social Network Sites, Children and Youth Services Review, 104, 2019.
35. Vidak, I., Facebook, komunikacija 21.stoljeća. Praktični menadžment, Vol. V., br. 1., 2014.
36. Villani, S., Impact of media on children and adolescents: A 10-year review of the research. Journal of the American Academy of Child & Adolescent Psychiatry, 40(4), 2001.
37. Villegas, J., Media use and the family: A review of research in the United States. Communication Yearbook, 36, 2012.

MEKE VJEŠTINE U FUNKCIJI UNAPREĐENJA RAZVOJA KRITIČKOG MIŠLJENJA KOD STUDENATA

SOFT SKILLS IN THE FUNCTION OF DEVELOPMENT CRITICAL THINKING IN STUDENTS

MA, LEJLA ŠKALJIĆ TANOVIĆ, VIŠI ASISTENT

Univerzitet "Džemal Bijedić" u Mostaru – Ekonomski fakultet

DR. SC. VELDIN OVČINA, REDOVNI PROFESOR

Univerzitet "Džemal Bijedić" u Mostaru – Ekonomski fakultet

ADMIRA HODIĆ, BA

Univerzitet "Džemal Bijedić" u Mostaru – Ekonomski fakultet

Sažetak: U današnje vrijeme, važnost mekih vještina kao ključnog elementa ličnog i profesionalnog uspjeha široko je prepoznata. Prilikom zapošljavanja novih zaposlenika, poslodavci visoko cijene ove meke vještine. U ovom radu istražuje se povezanost mekih vještina (soft skills) i kritičkog razmišljanja kod studenata Univerziteta "Džemal Bijedić" u Mostaru. Cilj je bio ispitati u kojoj mjeri su razvijene soft skills kod studenata te kako to utiče na kritičko mišljenje studenata. Uzorak čine studenti Ekonomskog fakulteta, Fakulteta informacijskih tehnologija i Studija Poslovne informatike. Podaci su prikupljeni putem anketnog ispitivanja, a za testiranje hipoteza korištena je regresiona i varijaciona analiza. Najveći utjecaj imaju sposobnost rješavanja problema, timski rad, radna etika i pažnja na detalje. Statističke analize korištene za istraživanje pokazale su statistički značajne razlike u zastupljenosti mekih vještina kod studenata Ekonomskog fakulteta i studenata Fakulteta Informacijskih tehnologija. Rezultati ukazuju na potrebu uključivanja mekih vještina u nastavne planove i programe visokoškolskih ustanova jer one predstavljaju osnov ne samo za profesionalni razvoj već i za razvoj kritičkog i samostalnog razmišljanja studenata. Osim toga, rezultati potvrđuju da meke vještine nisu samo dodatna vrijednost u obrazovanju već ključan faktor koji potiče kreativno i kritičko razmišljanje, samostalnost i rješavanje problema. Uključivanjem mekih vještina u nastavne planove i programe postiže se bolja priprema studenata za kompleksne izazove

društva i tržišta rada koje pored stručnih znanja (hard skills), zahtijeva razvijenu emocionalnu inteligenciju i empatiju (soft skills).

Ključne riječi: *emocionalna inteligencija, meke vještine, kritičko razmišljanje, ponašanje studenata.*

Abstract: *This paper investigates the connection between soft skills and critical thinking among students of the University “Džemal Bijedić” in Mostar. The goal was to examine the extent to which students’ soft skills are developed and how this affects students’ critical thinking. The sample consists of students of the Faculty of Economics, the Faculty of Information Technologies, and the Study of Business Informatics. The data were collected through a survey, and regression and variation analysis were used to test the hypotheses. Problem solving ability, teamwork, work ethic and attention to detail have the greatest impact. The statistical analyzes used for the research showed statistically significant differences in the representation of soft skills among students of the Faculty of Economics and students of the Faculty of Information Technologies. The results indicate the need to include soft skills in the curricula of higher education institutions because they represent the basis not only for professional development but also for the development of critical and independent thinking of students. In addition, the results confirm that soft skills are not only an added value in education but a key factor that encourages creative and critical thinking, independence and problem solving. By including soft skills in curricula, students are better prepared for the complex challenges of society and the labor market, which, in addition to professional knowledge (hard skills), requires developed emotional intelligence and empathy (soft skills).*

Key words: *emotional intelligence, soft skills, critical thinking, student behavior.*

UVOD

U savremenom svijetu koji se ubrzano mijenja, gdje su informacije lako dostupne, a izazovi na tržištu rada sve kompleksniji, sposobnost kritičkog mišljenja postaje jedna od ključnih kompetencija svakog pojedinca. U današnjem brzo mijenjajućem svijetu, tradicionalno poimanje uspjeha, koje se isključivo oslanja na akademske kvalifikacije, prolazi kroz značajnu transformaciju. Dok akademsko znanje nesumnjivo čini temelj intelektualne kompetencije, sve je očitije da meke vještine igraju ključnu ulogu u određivanju ukupnog uspjeha pojedinca. Ove nematerijalne kvalitete, često nazivane “vještinama rada s ljudima”, obuhvaćaju širok raspon sposobnosti, uključujući komunikaciju, timski rad, rješavanje problema, prilagodljivost i emocionalnu inteligenciju. Kritičko mišljenje podrazumijeva sposobnost analize, informacija, donošenja racionalnih odluka i izgradnje utemeljenih stavova. Teorija ljudskog kapitala tvrdi da će ulaganje u obrazovanje rezultirati produktivnošću ljudi i povećati im šanse za

uspjeh u životu (Chankseliani et al., 2021.). Cilj obrazovanja nije samo imati pojedince koji imaju znanje, već i ljude s emocionalnom inteligencijom (EQ) koja ga učinkovito koristi. Studenti koji posjeduju razvijene vještine kritičkog mišljenja su u stanju samostalno procjenjivati informacije, donositi zaključke i djelovati odgovorno i argumentovano, kako u akademskom, tako i u profesionalnom životu. Kako tehnologija poput generativne umjetne inteligencije mijenja radno mjesto, lako je pretpostaviti da će težnja za većom tehničkom kompetencijom pomoći u osiguravanju duge i unosne karijere. Osim toga, prema toj logici, kompanije bi trebale tražiti one sa specijaliziranim znanjima kada žele popuniti početne pozicije usred teškog tržišta. No, prema našem novom istraživanju, temeljne vještine poput saradnje, kritičkog razmišljanja i prilagodljivosti mogle bi se pokazati puno važnijima i za pojedince i za kompanije. Meke vještine obuhvataju niz interpersonalnih i intrapersonalnih sposobnosti kao što su komunikacija, timski rad, emocionalna inteligencija, liderstvo, prilagodljivost, rješavanje problema, kreativnost. Međutim, upravo ove vještine omogućavaju studentima da bolje razumiju sebe i druge, da konstruktivno komuniciraju, rješavaju konflikte i donose efikasne odluke što sve predstavlja temelj za razvoj kvalitetnog i promišljenog kritičkog mišljenja. U poslovanju su izražene meke vještine dugo bile temelj za svakoga s ozbiljnim karijernim ambicijama. Kompanije i pojedinci teže izvrsnosti u mekim vještinama kroz radionice i obuku osoblja, što znači da će svako ko nema iskustva u ovom području neizbježno zaostati. Dok profesionalna stručnost i dalje vlada, meke vještine poput rješavanja problema, komunikacije i timskog rada, da spomenemo samo neke, sve su traženije. Kandidati s dokazanim iskustvom u vladanju mekim vještinama imaju znatno veće šanse za napredovanje ili osiguranje visoko plaćenih pozicija. Studenti, kao populacija koja se nalazi u ključnoj fazi intelektualnog i profesionalnog formiranja, predstavljaju idealan okvir za ispitivanje ove međusobne povezanosti. Razvijanjem kritičkog mišljenja, studenti postaju sposobni da sagledaju situacije iz više perspektiva, da preispituju informacije umjesto da ih automatski prihvataju, te da donose promišljene i odgovorne odluke. To im pomaže ne samo u učenju, već i u svakodnevnim situacijama od upravljanja ličnim obavezama, pa do procjene vlastitih stavova i vrijednosti. Upravo zato, cilj ovog rada je da se istraži u kojoj mjeri razvijenost mekih vještina doprinosi razvijenosti kritičkog mišljenja kod studenata Univerziteta „Džemal Bijedić“ u Mostaru. Fokus će biti na studentima prvog ciklusa studija sa tri studijska programa: Ekonomskog fakulteta, Fakulteta informacijskih tehnologija i Studija poslovne informatike.

PREGLED LITERATURE I RANIJA ISTRAŽIVANJA

Pojmovi „vještine“ i „kompetencije“ često se koriste naizmjenično, iako se razlikuju po značenju i ulozi. Usprkos nedostatku univerzalne definicije, kompetencija se obično shvaća kao da obuhvaća znanje, vještine i stav (Lizzio

i Wilson 2004; Rychen 2016; Weinert 2001). Pojam „znanje“ opisuje skup informacija, uključujući ideje, teorije i činjenice, koje olakšavaju razumijevanje određenih područja ili tema. Stavovi pojedinca utječu na njihove izbore djelovanja (Ajzen 1991.). Često se vještine nazivaju i prenosivim vještinama, vještinama 21. vijeka ili ličnim vještinama (Elliott i Epstein, 2005.; Succi i Canovi, 2020.; UNICEF, 2019.). Posljednjih godina, razvoj socio-emocionalnih vještina i ličnih odnosa na radnom mjestu dobio je na važnosti. S napretkom umjetne inteligencije i automatizacije, mnoge tehničke vještine koje su se tradicionalno cijenile na tržištu rada postaju zastarjele, a meke vještine pojavljuju se kao ključne kompetencije. Koncept mekih vještina je polisemičan (Bisquerra-Alzina i Escoda-Pérez, 2007). Njegova definicija ima različita značenja poput „ključnih kompetencija“, „prenosivih kompetencija“, „generičkih kompetencija“ ili „socioemocionalnih kompetencija“. Nadalje, meke vještine se smatraju integriranim kompetencijama, jer se odnose na kvalitete društvene interakcije koje osoba pokazuje pri rješavanju problema, donošenju odluka i samoupravljanju dok radi s drugima (Dell'Aquila et al. 2016.). Prema Scheerensu, van der Werfu i de Boeru (2020), meke vještine su također društvene i emocionalne. Kao pokret, porast mekih vještina povezan je s održavanjem obrazovanja osjetljivim na potrebe društva (npr. promjenjive zahtjeve tržišta rada) i kulturne trendove (npr. emocionalna inteligencija za poštivanje tuđih mišljenja i ponašanja). Ove potrebe i trendovi idu ruku pod ruku s razvojem programa socijalno-emocionalnog učenja (SEL) za interakciju studenata i nastavnika (Awang-Hashim et al. 2022.). Iako se meke vještine mogu definirati kao „interpersonalne“ ili „bihevioralne“ sposobnosti bitne za uspjeh u profesionalnom i ličnom kontekstu, potrebno je dublje razumijevanje pojma u kontekstu obrazovanja i upravljanja ljudima – menadžmenta ljudskih resursa. Meke vještine omogućuju pojedincima učinkovitiju i skladniju interakciju s drugima (Avrane-Chopard, Potter i Mulmann, 2019.). Važnost mekih vještina u visokom obrazovanju ne može se dovoljno naglasiti (Succi i Canovi, 2020.). Na primjer, studenti moraju biti sposobni sarađivati i učinkovito komunicirati, stoga je bitno da nauče učinkovito komunicirati i uspješno raditi s drugima. Poticanje komunikacijskih vještina studenata postaje sve važnije za globalnu interakciju u različitim akademskim i radnim okruženjima (Dauber i Spencer-Oatey, 2023.). Stvaranje znanja odnosi se na obrazovni sistem koji stvara radnike znanja i inovacijski sistem, na primjer meke vještine (ponašanje radnika), pozitivni psihološki kapital (Luthan et al., 2007.) i tvrde vještine poput IKT pismenosti. Inovacijski sistem, koji doprinosi inovativnosti u bilo kojoj zemlji, sastoji se od institucija, pravila i postupaka koji utječu na to kako sustav stječe, stvara, širi i koristi znanje.

Na temu sličnu ovoj koja je podrazumjevala istraživanje mekih vještina ili kritičkog mišljenja rađen je veliki broj istraživanja a ciljana skupina su bili studenti. U ovom radu će u nastavku biti prikazani rezultati nekih od istraživanja.

1. Prvo istraživanje je istraživanje pod nazivom – „The Students’ Perception of Their Soft Skills – Based on Research Results From Hungary and Serbia“/ „Percepcija studenata o njihovim mekim vještinama – na osnovu rezultata istraživanja iz Mađarske i Srbije“. Istraživanje je rađeno 2023. godine a ciljana skupina su bili studenti Budimpeštanskog poslovnog univerziteta, Ekonomskog fakulteta u Subotici i Univerziteta u Novom Sadu. Hipoteza istraživanja je da studenti iz Mađarske i Srbije imaju sličnu percepciju o važnosti i razvoju mekih vještina. Hipoteza je potvrđena, a također se pokazalo da studenti iz Srbije i Mađarske ističu visok značaj mekih vještina poput timskog rada, kreativnosti, komunikacija i rješavanja problema. Kroz Spearman korelaciju potvrđena je značajna veza između njihove percepcije razvoja mekih vještina i univerzitetskog iskustva (Slavić et al., 2024).
2. Na Ekonomskom fakultetu – Univerziteta u Novom Sadu provedeno je istraživanje koje je obuhvatilo uzorak od 245 studenata na temu – „The Students’ Perception of Their Soft Skills in Serbia“/ Percepcija studenata o njihovim mekim vještinama u Srbiji“. Cilj istraživanja je bio da se analizira kako nastavni planovi i programi na poslovnim univerzitetima pripremaju svoje studente za nove zahtjeve tržišta rada. Korištenjem Spearmanove korelacije utvrđeno je da postoji statistički značajna negativna veza između radnog iskustva studenata tokom studija i njihove percepcije studija koje ih pripremaju za nove zahtjeve na tržištu rada. Tj. da studenti bez radnog iskustva smatraju da ih je prethodno obrazovanje pripremio za nove zahtjeve poslodavaca, dok studenti s radnim iskustvom zaključuju da ih do sada stečene kompetencije nisu dovoljno pripremile za nove zahtjeve tržišta rada (Slavić et al., 2023.).
3. Istraživanje na temu – „Kritičko mišljenje i akademski uspjeh studenata engleskog jezika“ rađeno je na Univerzitetu u Sarajevu, a uključivalo je studente sa četiri univerziteta u Bosni i Hercegovini. Cilj rada je bio istražiti povezanost sposobnosti kritičkog mišljenja i akademskog uspjeha studenata Odsjeka za engleski jezik i književnost u odnosu na različite lične i vanjske faktore. U istraživanju je sudjelovao 171 student/ica. Sposobnosti kritičkog mišljenja i sociodemografske karakteristike ispitane su Ennis-Weir testom kritičkog mišljenja (EWCT). Hipoteza je potvrđena – postoji umjerena pozitivna korelacija između kritičkog mišljenja i akademskog uspjeha studenata engleskog jezika (Pušina & Osmanović, 2019.).
4. „Do Higher Education Institutions Foster Critical Thinking? – Students’ Perspective“ – „Da li visokoškolske ustanove podstiču kritičko mišljenje? – perspektiva studenata“ je jedno od istraživanja koje je provedeno u Bosni i Hercegovini. Cilj istraživanja bio je ispitati u kojoj mjeri studenti visokoškolskih ustanova u Bosni i Hercegovini smatraju da im obrazovni

sistem omogućava razvoj kritičkog mišljenja tokom studija. Istraživanje je provedeno putem anketnog upitnika među studentima, a rezultati su pokazali da iako studenti prepoznaju važnost kritičkog mišljenja za svoj lični i profesionalni razvoj, većina smatra da univerziteti ne pružaju dovoljno prilika, sadržaja ni metoda koje bi podsticale analitičko razmišljanje, preispitivanje informacija i aktivno učešće u nastavi (Mabić & Gašpar, 2019.).

5. Na Univerzitetu u Singapuru je provedeno istraživanje na temu – „Importance of Soft Skills for Education and Career Success“ / „Važnost mekih vještina za obrazovanje i uspjeh u karijeri“, gdje je jedna od mekih vještina bila kritičko mišljenje. U istraživanju je učestvovalo 188 studenata preddiplomskog studija poslovne administracije na četiri singapurska univerziteta. Rezultati su bili: studenti smatraju da su meke vještine ključne za socijalnu interakciju i karijerni razvoj, iako ne smatraju da značajno doprinose akademskom uspjehu. Također se pokazalo da su najvažnije vještine: timski rad, donošenje odluka, rješavanje problema, upravljanje vremenom i kritičko mišljenje (Majid et al., 2012.).
6. Istraživanje – „Critical thinking on soft skills development of college students“ / „Kritičko mišljenje i razvoj mekih vještina kod studenata“ rađeno je 2023. godine s ciljem istraživanja veze između kritičkog mišljenja i razvoja mekih vještina, posebno upravljanja vremenom, kod studenata. Anketirano je 214. studenata. Istraživanje je pokazalo da su studenti pokazali visok nivo mekih vještina, pri čemu su upravljanje vremenom, komunikacija i vještine prilagodljivosti najistaknutije. Međutim, utvrđeno je da su vještine kritičkog mišljenja na nižem nivou (Hao Yue & Gatbonton, 2023.).

METODOLOGIJA ISTRAŽIVANJA

Ciljana skupina ovog istraživanja su studenti Univerziteta “Džemal Bijedić” u Mostaru, koji studiraju na prvom ciklusu studija na Ekonomskom fakultetu, Fakultetu informacijskih tehnologija ili Studiju Poslovna informatika. Osnovni cilj ovog istraživanja je ispitati utjecaj razvoja mekih vještina na razvoj kritičkog mišljenja kod studenata Univerziteta “Džemal Bijedić” u Mostaru, koji studiraju na različitim fakultetima/studijima.

Hipoteze

H1. Razvijenost mekih vještina statistički značajno predviđa nivo kritičkog mišljenja.

H2. Postoji statistički značajna razlika u razvijenosti mekih vještina između studenata različitih studijskih programa.

Određivanje uzorka i faktori rizika

Ciljanu skupinu ovog istraživanja su studenti koji studiraju na Ekonomskom fakultetu, Studiju Poslovna informatika i Fakultetu informacijskih tehnologija, na prvom ciklusu studija. Uzorak obuhvata određen broj studenata s navedenih fakulteta odabranih za potrebe istraživanja. Prikupljanje podataka je obavljeno putem online ankete,

REZULTATI ISTRAŽIVANJA

Tabela 1. Prikaz distribucije studenata po fakultetima

Frequency			Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ekonomski fakultet	34	33.3	33.3	33.3
	Fakultet informacijskih tehnologija	37	36.3	36.3	69.6
	Studij Poslovna informatika	31	30.4	30.4	100.0
	Total	102	100.0	100.0	

Izvor: Obrada autora

Anketirana su 102 studenta sa tri različita studijska programa, od toga ih je 34 (33,3%) sa Ekonomskog fakulteta, 37 (36,3%) sa Fakulteta informacijskih tehnologija i 31 (30,4%) sa Studija Poslovna informatika.

H1. Razvijenost mekih vještina statistički značajno predviđa nivo kritičkog mišljenja

Tabela 2. Regresioni model

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.773^a	.597	.553	.361

^a Predictors: (Constant), Pažnja na detalje, Timski rad, Upravljanje vremenom, Kreativnost, Prilagodljivost, Međuljudske vještine, Rješavanje problema, Liderstvo, Radna etika, Komunikacija

Izvor: Obrada autora

Tabela 3. Rezultati Anova analize

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	17.569	10	1.757	13.484	.000^b
	Residual	11.857	91	.130		
	Total	29.426	101			

^a Dependent Variable: Kritičko mišljenje^b Predictors: (Constant), Pažnja na detalje, Timski rad, Upravljanje vremenom, Kreativnost, Prilagodljivost, Međuljudske vještine, Riješavanje problema, Liderstvo, Radna etika, Komunikacija

Izvor: Obrada autora

Tabela 4. Regresioni koeficijent za cjeloukupni uzorak

Model				Standardized Coefficients	t	Sig.
		Unstandardized Coefficients				
B			Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.487	.324		1.502	.137
	Upravljanje vremenom	-.083	.051	-.129	-1.620	.109
	Komunikacija	.097	.070	.137	1.394	.167
	Prilagodljivost	-.011	.053	-.019	-.212	.832
	Riješavanje problema	.164	.063	.219	2.587	.011
	Timski rad	.141	.061	.181	2.324	.022
	Kreativnost	.074	.053	.111	1.399	.165
	Liderstvo	.030	.052	.050	.583	.561
	Međuljudske vještine	.091	.058	.132	1.573	.119
	Radna etika	.169	.070	.212	2.421	.017
	Pažnja na detalje	.171	.059	.225	2.928	.004

^a Dependent Variable: Kritičko mišljenje

Izvor: Obrada autora

Koeficijent korelacije iznosi 0,773 (umjerena pozitivna korelacija), a determinacije 0,597 (kritičko mišljenje zavisi 59,7% od razvijenosti mekih vještina, a 40,3% su neki drugi faktori). F test iznosi 13,484, dok je signifikantnost 0,00 (manje od 1% šansa da je rezultat dobiven slučajno). Neke od mekih vještina nisu signifikantne ($\text{sig} > 0,05$), potrebno ih je isključiti iz modela prije formulisanja jednačine regresionog modela.

Tabela 5. Regresioni model

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.737^a	.543	.524	.372

^a. Predictors: (Constant), Pažnja na detalje, Timski rad, Rješavanje problema, Radna etika
Izvor: Obrada autora

Tabela 6. Rezultati ANOVE analize

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	15.978	4	3.995	28.813	.000^b
	Residual	13.448	97	.139		
	Total	29.426	101			

^a. Dependent Variable: Kritičko mišljenje

^b. Predictors: (Constant), Pažnja na detalje, Timski rad, Rješavanje problema, Radna etika
Izvor: Obrada autora

Tabela 7. Regresioni koeficijenti

Unstandardized Coefficients				Standardized Coefficients	t	Sig.
Model		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.582	.318		1.832	.070
	Rješavanje problema	.234	.058	.312	4.003	.000
	Timski rad	.206	.057	.265	3.614	.000
	Radna etika	.168	.064	.212	2.632	.010
	Pažnja na detalje	.203	.058	.267	3.498	.001

^a. Dependent Variable: Kritičko mišljenje

Izvor: Obrada autora

Nivo kritičkog mišljenja zavisi 54,3% od razvijenosti mekih vještina. Koeficijent korelacije iznosi 0,737 (umjerena pozitivna korelacija), a F test 28,813, dok je signifikantnost 0,00 (model je statistički značajan). Veza između svih varijabli je pozitivna (pokazatelj beta – β), što znači da više razvijene meke vještine znače i veći nivo kritičkog mišljenja. Rezultati pokazuju da na kritičko mišljenje najviše utiče rješavanje problema ($\beta = 0.312$).

Slijede pažnja na detalje ($\beta = .267$) i timski rad ($\beta = .265$), koji imaju gotovo jednak uticaj. Najmanji, ali i dalje pozitivan doprinos, ima radna etika ($\beta = .212$).

Konstanta = 0,582

X4 = 0,234

X5 = 0,206

X9 = 0,168

X10 = 0,203

Jednačina regresije (Y)=

$$0,582 + 0,234 \cdot x_4 + 0,206 \cdot x_5 + 0,168 \cdot x_9 + 0,203 \cdot x_{10}$$

Razvijenost *četiri* navedene meke vještine statistički značajno predviđa nivo kritičkog mišljenja, dok ostale vještine nemaju značajan uticaj.

Tabela 8. Uporedni rezultati regresione analize

Pokazatelji	Ekonomski fakultet	Fakultet informacijskih tehnologija (FIT)	Studij Poslovna informatika
Koeficijent korelacije (R)	0,752	0,630	0,761
Koeficijent determinacije (R ²)	0,565	0,397	0,579
Značajne meke vještine	Timski rad, Kreativnost	Radna etika	Rješavanje problema, Pažnja na detalje
F test (značajnost modela)	20,119 (p < 0,001)	23,057 (p < 0,001)	19,281 (p < 0,001)
Uticaj mekih vještina na kritičko mišljenje	56,5% varijanse objašnjeno	39,7% varijanse objašnjeno	57,9% varijanse objašnjeno
Smjer odnosa	Pozitivna korelacija Veća prisutnost vještina znači viši nivo kritičkog mišljenja	Pozitivna korelacija Radna etika ima dominantan uticaj	Pozitivna korelacija – Rješavanje problema ima najveći uticaj
Zaključak	Kritičko mišljenje najviše zavisi od timskog rada i kreativnosti	Radna etika ključni prediktor kritičkog mišljenja	Rješavanje problema i pažnja na detalje najviše doprinose kritičkom mišljenju

Izvor: Obrada autora

Na osnovu sprovedene regresione analize i poređenja rezultata između navedenih fakulteta/studija može se zaključiti da meke vještine imaju značajan utjecaj na razvoj kritičkog mišljenja kod studenata ali utjecaj se razlikuje. Kod studenata Ekonomskog fakulteta dokazano je da kritičk mišljenje najviše zavisi od timskog rada i kreativnosti. To podrazumijeva da studenti Ekonomskog fakulteta sposobnost kritičkog promišljanja razvijaju kroz grupni rad i stvaralački pristup rješavanju problema. Na Fakultetu informacijskih tehnologija ključni

faktor je radna etika, što podrazumijeva da studenti pokazuju veću odgovornost i samodisciplinu. Kod studenata Studija Poslovna informatika najizraženiji prediktor su rješavanje problema i pažnja na detalje. Sve tri grupe studenata pokazale su pozitivnu i statistički značajnu povezanost između mekih vještina i kritičkog mišljenja, čime je i potvrđena hipoteza. Intezitet je različit, kod studenata Studija Poslovna informatika i Ekonomskog fakulteta je veći u odnosu na Fakultet informacijskih tehnologija.

H2. Postoji statistički značajna razlika u razvijenosti mekih vještina između studenata različitih studijskih programa.

Tabela 9. Rezultati jednofaktorske analize za razvijenost mekih vještina

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	1.492	2	.746	3.526	.033
Within Groups	20.947	99	.212		
Total	22.439	101			

Izvor: Obrada autora

Tabela 10. Post Hoc analiza međugrupne razlike u razvijenosti mekih vještina

Multiple Comparisons							
Dependent Variable: comp_softskills							
	(I) Fakultet koji pohađate	(J) Fakultet koji pohađate	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
						Lower Bound	Upper Bound
Scheffe	Ekonomski fakultet	Fakultet informacijskih tehnologija	.28916*	.10928	.034	.0176	.5607
		Studij Poslovna informatika	.12853	.11423	.533	-.1554	.4124
	Fakultet informacijskih tehnologija	Ekonomski fakultet	-.28916*	.10928	.034	-.5607	-.0176
		Studij Poslovna informatika	-.16064	.11200	.361	-.4390	.1177
	Studij Poslovna informatika	Ekonomski fakultet	-.12853	.11423	.533	-.4124	.1554
		Fakultet informacijskih tehnologija	.16064	.11200	.361	-.1177	.4390

Izvor: Obrada autora

Tabela 11. Post Hoc analiza – razlike u nivou razvijenosti mekih vještina

Fakultet koji pohađate	N	1	2
Fakultet informacijskih tehnologija	37	3.7550	
Studij Poslovna informatika	31	3.9156	3.9156
Ekonomski fakultet	34		4.0441
Sig.		.360	.519

Means for groups in homogeneous subsets are displayed.

a. Uses Harmonic Mean Sample Size = 33.823.

b. The group sizes are unequal. The harmonic mean of the group sizes is used. Type I error levels are not guaranteed.

Izvor: Obrada autora

F test iznosi 3,526, uz signifikantnost 0,033 i 2 stepena slobode, možemo zaključiti da postoji statistički značajna razlika u razvijenosti mekih vještina između studenata. Druga tablica Post Hoc Tests na pokazuje da ta razlika postoji između studenata Ekonomskog fakulteta i Fakulteta informacijskih tehnologija, dok razlike između Studija Poslovna informatika i Ekonomskog fakulteta/ Fakulteta informacijskih tehnologija nema. Rezultati prikazani u tabeli homogenih grupa pokazuju da studenti Ekonomskog fakulteta postižu najviši prosječni nivo razvijenosti mekih vještina, srednju poziciju imaju studenti Studija Poslovna informatika, dok najnižu prosječnu vrijednost imaju studenti Fakulteta informacijskih tehnologija. Rezultati istraživanja potvrđuju da razvoj mekih vještina ima direktan pedagoški i kognitivni značaj. Uključivanje mekih vještina u nastavne planove ne samo da doprinosi profesionalnoj spremnosti studenata nego i razvoju njihovog kritičkog razmišljanja, što je u konačnici jedan od ključnih ciljeva visokog obrazovanja.

ZAKLJUČAK

Na osnovu desk istraživanja i provedene ankete, može se zaključiti da meke vještine imaju značajnu ulogu u razvoju kritičkog mišljenja kod studenata. Tema rada je izabrana iz potrebe da se istakne važnost onih kompetencija koje su često potcijenjene u formalnom obrazovanju, a koje zapravo mogu značajno doprinijeti razvoju logičkog, refleksivnog i analitičkog mišljenja. U istraživanju je učestvovalo 102 studenta sa tri različita studijska programa Univerziteta “Džemal Bijedić” u Mostaru. Analizom prikupljenih podataka potvrđena je prva hipoteza (H1) – da razvijenost mekih vještina statistički značajno predviđa nivo kritičkog mišljenja. To je pokazano kroz regresionu analizu gdje je dobijen visok koeficijent korelacije ($R = 0,737$), dok je koeficijent determinacije iznosio 0,543, što znači da 54,3% varijacije u nivou kritičkog mišljenja može biti objašnjeno razvijenošću mekih vještina. Unutar modela, četiri vještine su se pokazale kao značajne: rješavanje problema, timski rad, radna etika i pažnja na detalje. Ove vještine direktno doprinose višem nivou kritičkog mišljenja kod studenata. S druge

strane, vještine poput liderstva, kreativnosti i upravljanja vremenom nisu pokazale statistički značajan utjecaj, što je zanimljivo i ukazuje na to da ne doprinose sve vještine jednako. Druga hipoteza (H2) – da postoji statistički značajna razlika u razvijenosti mekih vještina među studentima različitih programa – je potvrđena djelimično, postoji razlika između studenta Ekonomskog fakulteta i Fakulteta informacijskih tehnologija. Ovo nam govori da pojedini studijski programi potencijalno više podstiču razvoj određenih vještina, dok drugi više naglašavaju teorijski sadržaj, što se može dalje odraziti na razvoj kritičkog mišljenja. Na osnovu svega navedenog, možemo zaključiti da meke vještine nisu samo korisne za zapošljavanje i profesionalni razvoj, već i za oblikovanje načina na koji studenti razmišljaju, donose odluke i pristupaju učenju i rješavanju problema. Visokoškolske ustanove bi trebale dodatno integrisati razvoj mekih vještina u nastavne planove i programe – kroz timski rad, debate, praktične zadatke, mentorski rad i druge oblike aktivnog učenja. Posebno je važno naglasiti da studenti ne mogu razviti sposobnost kritičkog mišljenja ukoliko se obrazovanje svodi samo na usvajanje informacija i reprodukciju činjenica. Kritičko mišljenje zahtijeva prostor za preispitivanje, analizu i diskusiju, a upravo su meke vještine te koje omogućavaju studentima da sve to razvijaju. Ovo istraživanje nosi određene rizike i ograničenja koja je potrebno uzeti u obzir pri tumačenju rezultata. Jedan od glavnih rizika jeste činjenica da su studenti anketu mogli popunjavati nasumično, bez pažljivog razmišljanja o pitanjima, što može uticati na validnost dobivenih podataka. Pored toga, u istraživanju nisu učestvovali studenti svih fakulteta, pa se rezultati ne mogu u potpunosti generalizovati na cjelokupnu studentsku populaciju. Ograničenje se ogleda i u tome što su korištene samo kvantitativne metode (anketa), bez dublje kvalitativne analize koja bi mogla ponuditi širu sliku o odnosu mekih vještina i kritičkog mišljenja. Kada je riječ o preporukama za buduća istraživanja, bilo bi korisno proširiti uzorak na studente različitih fakulteta i univerziteta, čime bi se dobili reprezentativniji podaci. Također, preporučuje se kombinacija metoda, odnosno upotreba intervjua ili fokus grupa, kako bi se dodatno razumjelo na koji način studenti razvijaju meke vještine i kritičko mišljenje te uključivanje dodatnih (posrednih) varijabli kao što su motivacija ta učenje i percepcija obrazovnog okruženja.

LITERATURA

1. Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211.
2. Awang-Hashim, R., Kaur, A., Yusof, N., Shanmugam, S. K. A. S., Manaf, N. A. A., Zubairi, A. M., & Voon, A. Y. S., et al. (2022). Reflective and integrative learning and the role of instructors and institutions—Evidence from Malaysia. *Higher Education*, 83, 635–654.
3. Bisquerra-Alzina, R., & Escoda-Pérez, N. (2007). Las competencias emocionales. *Educación XX1*, 10, 61–82.
4. Chankseliani, M., Qoraboyev, I., & Gimranova, D. (2021). Higher education contributing to local, national, and global development: New empirical and conceptual insights. *Higher Education*, 81(1), 109–127.
5. Dauber, D., & Spencer-Oatey, H. (2023). Global communication skills: Contextual factors fostering their development at internationalised higher education institutions. *Studies in Higher Education*, 48(7).
6. Dell'Aquila, E., Marocco, D., Ponticorvo, M., Di Ferdinando, A., Schembri, M., & Miglino, O. (2016). Educational games for soft-skills training in digital environments: New perspectives. Cham, Switzerland: Springer.
7. Elliott, S., & Epstein, J. (2005). Selecting the future doctors: The role of graduate medical programmes. *Internal Medicine Journal*, 35(3), 174–177.
8. Hao Yue, & Gatbonton, R. R. (2023). Critical thinking on soft skills development of college students. *International Journal of Current Research*, 15(9), 25865–25872.
9. Lizzio, A., & Wilson, K. (2004). Action learning in higher education: An investigation of its potential to develop professional capability. *Studies in Higher Education*, 29(4), 469–488.
10. Luthans, F., Avolio, B. J., Avey, J. B., & Norman, S. M. (2007). Positive psychological capital: Measurement and relationship with performance and satisfaction. *Personnel Psychology*, 60(3), 541–572.
11. Mabić, M., & Gašpar, D. (2019, September 12–14). Do higher education institutions foster critical thinking? – Students' perspective. Paper presented at ENTRENOVA Conference, Rovinj, Croatia.
12. Majid, S., Zhang, L., Shen, T., & Raihana, S. (2012). Importance of soft skills for education and career success. *International Journal for Cross-Disciplinary Subjects in Education*, 2(2), 1036–1042.
13. Pušina, A., & Osmanović, A. (2019). Kritičko mišljenje i akademski uspjeh studenata engleskog jezika. *Život i škola: Časopis za teoriju i praksu odgoja i obrazovanja*, 65(1), 77–87.

14. Rychen, D. S. (2016). Education 2030: Key competencies for the future. OECD Working Paper.
15. Scheerens, J., van der Werf, G., & de Boer, H. (2020). Soft skills in education: Putting the evidence in perspective. Cham: Springer.
16. Slavić, A., Strugar Jelača, M., & Berber, N. (2023). The students' perception of their soft skills in Serbia. In LIMEN Conference Proceedings. <https://limen-conference.com/the-students-perception-of-their-soft-skills-in-serbia/>
17. Slavić, A., Strugar Jelača, M., Juhász, T., Berber, N., & Gašić, D. (2024). The students' perception of their soft skills – Based on research results from Hungary and Serbia. In LIMEN 2024 Conference Proceedings. <https://www.cceol.com/search/chapter-detail?id=1274343>
18. Succi, C., & Canovi, M. (2020). Soft skills to enhance graduate employability: Comparing students and employers' perceptions. *Studies in Higher Education*, 45(9), 1834–1847.
19. Weinert, F. E. (2001). Concept of competence: A conceptual clarification. In D. S. Rychen & L. H. Salganik (Eds.), *Defining and selecting key competencies* (pp. 45–65). Seattle, WA: Hogrefe & Huber Publisher.

Pregledni naučni radovi

UTJECAJ POSLOVNIH CIKLUSA NA ODLUKE O STRUKTURI KAPITALA PREDUZEĆA

EFFECT OF BUSINESS CYCLES ON FIRMS' CAPITAL STRUCTURE DECISIONS

DR. SC. AIDA BRKAN-VEJZOVIĆ, VANREDNI PROFESOR
Ekonomski fakultet Univerziteta „Džemal Bijedić“ u Mostaru

DR. SC. AZRA BAJRAMOVIĆ, VANREDNI PROFESOR
Ekonomski fakultet Univerziteta „Džemal Bijedić“ u Mostaru

BOBANA VELAGA-LIPIĆ, MA

Sažetak: Ovaj rad se bavi prirodom odnosa između poslovnih ciklusa i strukture kapitala preduzeća. Rezultati do sada obavljenih studija ukazuju na to kako preduzeća mijenjaju svoje odluke o strukturi kapitala u različitim fazama poslovnih ciklusa. Ne postoji jedinstvena metoda ili tehnika koja se koristi za ispitivanje tog odnosa. U studijama dominiraju pristupi korelacione analize i regresijskih modela, ali se također koriste i Grangerov test kauzalnosti, VAR modeli i SEM model. Analiza utjecaja cikličnih kretanja na odluke o strukturi kapitala zahtijeva metodološki pristup koji obuhvata kompleksnost odnosa između makroekonomskih šokova, finansijskih odluka i performansi preduzeća.

Ključne riječi: poslovni ciklusi, struktura kapitala, faktori, faze

Abstract: This paper deals with nature of relation between business cycles and capital structure of firms. Results of previous studies show that firms change their capital structure choices according to different phases of business cycles. There is no single method or technique used for examining the relation between business cycles and capital structure. Most of the studies use correlation analysis and regression models to test the relationship but there are also studies that used Granger causality test, VAR model and SEM model. Analysis of effect of business cycles on capital structure decisions asks for methodological approach based on complexity of relations among macroeconomic shocks, financial decisions and firms' performance.

Key words: business cycles, capital structure, factories, phases

UVOD

Pod cikličnošću podrazumijevamo ponavljajuće obrasce fluktuacija ekonomskih aktivnosti koje se manifestuju kroz faze ekspanzije, vrha, kontrakcije i dna. Poslovni ciklusi se javljaju u različitim vremenskim intervalima i sa različitim intenzitetom i trajanjem. Njihovo razumijevanje omogućava identifikaciju ključnih tačaka preokreta u privredi i predviđanje budućih privrednih kretanja.

Faze poslovnog ciklusa neupitno utječu na poslovanje preduzeća odnosno njihove finansijske performanse pa time mogu utjecati i na odluke o strukturi kapitala. Struktura kapitala preduzeća predstavlja kombinaciju različitih izvora finansiranja preduzeća. Koji faktori su ključni u odabiru odgovarajuće kombinacije izvora finansiranja te može li struktura kapitala utjecati na vrijednost preduzeća predmet su mnogih teorijskih i empirijskih istraživanja dok je mali broj studija koje su pokušale ustanoviti šta se dešava sa strukturom kapitala u različitim fazama poslovnih ciklusa.

Cilj ovog rada je na osnovu dostupnih izvora dati pregled dosadašnjih rezultata istraživanja odnosa poslovnih ciklusa i strukture kapitala preduzeća i korištenih metoda, utvrditi prirodu njihovog odnosa te dati preporuke za dalje ispitivanje ove teme.

Faktori strukture kapitala preduzeća

Još od Modiglianija i Millera (1958) koji su dokazali pod kojim uslovima odnosno pretpostavkama funkcionisanja tržišta odluke o strukturi kapitala ne utječu na vrijednost preduzeća¹ fokus daljih istraživanja ove teme je bio na tome kako tržišne nesavršenosti utječu na odluke preduzeća o odabiru određenih izvora finansiranja i kako to može utjecati na vrijednost preduzeća. Razvijeno je nekoliko različitih teorija poput: teorije izbora, teorije hijerarhije, teorije agencijskih troškova, teorije signaliziranja i teorije tajminga na tržištu. Ove teorije imaju različite stavove u pogledu postojanja optimalne strukture kapitala tj. strukture kapitala pri kojoj su troškovi kapitala minimizirani a vrijednost preduzeća maksimizirana i imaju različite stavove o važnosti pojedinih faktora na nivou preduzeća i pravca njihovog utjecaja na odluke o strukturi kapitala.

Rezultati većine studija za razvijene i zemlje u razvoju odnosno tranzicijske idu u prilog zaključku da će se profitabilnija preduzeća manje zaduživati. To su studije koje su za razvijene zemlje objavili: Öztekin (2015), Graham, Leary, Roberts (2015), Frank, Goyal (2009), Cheng, Shiu (2007), DeJong, Kabir, Ngyuen (2006), Faulkender, Petersen (2003), Wald (1999) a za zemlje u razvoju odnosno tranzicijske zemlje Arsov, Naumoski (2016), Pepur, Ćurak, Poposki (2016), Stančić, Janković, Čupić (2016), Šarlija, Harc (2014), Joeveer (2013), Delcoure (2007), DeHaas, Peeters (2006), Nivorozhkin (2005). Negativan utjecaj

¹ Modigliani F., Miller M. H. (1958) „The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment“, *The American Economic Review*, Vol. 48, No 3, June 1958., p. 261-297, str. 268.

na zaduženost preduzeća odnosno njegovu finansijsku polugu je u skladu sa predviđanjima teorije hijerarhije.

Što se utjecaja nekih drugih faktora tiče, većina studija je potvrdila važnost materijalnosti aktive, tj. učešća materijalne aktive u ukupnoj, veličine preduzeća te rasta na odluke o strukturi kapitala, ali se pravac djelovanja ovih faktora razlikuje kod preduzeća u razvijenim i tranzicijskim zemljama.

Preduzeća koja u strukturi aktive imaju više materijalne, te veća preduzeća u razvijenim zemljama će imati i višu finansijsku polugu a ona koja ostvaruju više stope rasta će biti manje zadužena ((Öztekin (2015), Graham, Leary, Roberts (2015), Frank, Goyal (2009), DeJong, Kabir, Ngyuen (2006), Gaud, Jani, Hoesli, Bender (2005), Faulkender, Petersen (2003), Cheng, Shiu (2007), Hall, Hutchinson, Michaelas (2004), Ghosh, Kai, Li (2000)). Rezultati studija za tranzicijske zemlje pokazuju suprotno što znači da preduzeća sa većim učešćem materijalne u ukupnoj aktivni imaju nižu finansijsku polugu a ona koja ostvaruju veći rast višu finansijsku polugu ((Arsov, Naumoski (2016), Pepur, Ćurak, Poposki (2016), Stančić, Janković, Čupić (2016), Mangafić, Martinović (2015), Šarlija, Harc (2014), Joeveer (2013), Črnigoj, Mramor (2009), Delcoure (2007)). Što se veličine preduzeća tiče jedan dio studija, uz manje izuzetke koji se odnose na tip preduzeća, potvrđuje da će se veća preduzeća u tranzicijskim zemljama više zaduživati.

Razmatrajući faktore koji su se pokazali važnim nije upitno da bi poslovni ciklusi preko utjecaja na finansijske performanse preduzeća mogli utjecati na donošenje odluka o strukturi kapitala. U ekspanzivnim fazama poslovnih ciklusa može se očekivati viša profitabilnost preduzeća i više prilika za rast npr. pa bi se onda to trebalo odraziti i na odluke preduzeća o iznosima duga u strukturi kapitala. Ipak, kakva je priroda odnosa između strukture kapitala i faza poslovnih ciklusa u kojima se privreda nalazi je pitanje koje nije dovoljno istraživano niti je obuhvatilo dovoljan broj zemalja. Treba istaći da ovi faktori ne djeluju linearno na strukturu kapitala, već se njihova važnost mijenja prema fazi poslovnog ciklusa.

Ustvari, za očekivati je da poslovni ciklusi djeluju kao eksterni regulator koji mijenja relativnu važnost pojedinih faktora tako da se struktura kapitala preduzeća oblikuje kroz međusobno djelovanje unutrašnjih faktora i makroekonomskih uslova, pri čemu poslovni ciklusi mijenjaju ravnotežu između faktora i usmjeravaju dinamiku finansiranja.

Analizirajući dostupne studije može se ustanoviti da postoje dva pristupa proučavanju ovog odnosa. Jedan se odnosi na ispitivanje djelovanja pojedinih makroekonomskih faktora na strukturu kapitala preduzeća a postoji i jedan broj studija koji je pokušao ustanoviti kako pojedine faze poslovnih ciklusa utječu na odluke preduzeća o strukturi kapitala.

Poslovni ciklusi i struktura kapitala preduzeća

Jedan manji dio studija se bavio ispitivanjem utjecaja makroekonomskih faktora poput ekonomskog rasta, inflacije, razvijenosti tržišta kapitala, poreskih stopa, vladavine prava, kamatne stope i slično na odluke o strukturi kapitala preduzeća. U kontekstu poslovnih ciklusa poseban značaj imaju ekonomski rast, stopa inflacije i kamatna stopa.

Većina rezultata studija za razvijene zemlje potvrđuje da će viši ekonomski rast voditi i višoj poluzi (DeJong, Kabir, Nguyen (2006), Booth, Aivazian, Demirguc-Kunt, Maksimovic (2001))² dok je taj efekt negativan za preduzeća u tranzicijskim zemljama (Cheng, Shiu (2007), Joeveer (2013))³.

Što se inflacije tiče rezultati studija i za razvijene i za tranzicijske zemlje donose oprečne stavove o njenom utjecaju tako da se u slučaju ovog faktora ne može izvući zaključak o djelovanju na odluke o strukturi kapitala preduzeća.

Studija koju su objavili Deesomsak, Paudyal, Pescetto (2004) ukazuje na to da kamatne stope nemaju utjecaj na odluke o zaduživanju preduzeća⁴ dok je jedna studija za preduzeća koja pripadaju indijskoj prerađivačkoj industriji (Bandyopadhyay, Barua (2016)) pokazala da viša kamatna stopa dovodi i do niže finansijske poluge preduzeća.⁵

Druga grupa studija se nije bavila posebno utjecajem pojedinih makroekonomskih faktora na strukturu kapitala već je u fokusu imala faze poslovnih ciklusa i promjene u strukturi kapitala preduzeća.

Prirodu odnosa poslovnih ciklusa i strukture kapitala proučavali su Halling, Yu i Zechner (2016) u studiji koja je uključivala preduzeća iz osamnaest razvijenih i zemalja u razvoju. Rezultati njihove studije ukazuju na kontracikličnost finansijske poluge preduzeća što znači da je zaduženost preduzeća značajno viša za vrijeme recesije a niža u fazama ekspanzije. Osim toga, ustanovili su da je

2 DeJong, A.; Kabir, R.; Nguyen, T. T., (2006) „Capital Structure Around The World: The Roles of Firm and Country Specific Determinants“, *2006 Annual Meeting Financial Management Association*, str.21.; Booth, L., Aivazian V.; Demirguc-Kunt A.; Maksimovic V., (2001) „Capital Structures in Developing Countries“, *The Journal of Finance*, Vol. LVI, No. 1, p 87-130., str. 98.

3 Cheng S., Shiu C., (2007) „Investor protection and capital structure: International evidence“, *Journal of Multinational Financial Management*, 17, p 30-44., str. 41.; Joeveer K., (2013), „Firm, country and macroeconomic determinants of capital structure: Evidence from transition economies“, *Journal of Comparative Economics* 41, p. 294-308., str.304.

4 Deesomsak R.; Paudyal, K.; Pescetto G., (2004) „The determinants of capital structure: evidence from the Asia Pacific region“, *Journal of Multinational Financial Management*, 14, p 387-405, str. 403.

5 Bandyopadhyay A., Barua N. M., (2016), „Factors determining capital structure and corporate performance in India: Studying the business cycle effects“, *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 61, p. 160-172, str. 169.

intenzitet te koncontrakikličnosti niži u slučaju da recesiju prati i kriza bankarskog sektora.⁶

Drobetz, Schilling i Schroder (2015) su proučavajući odnos poslovnih ciklusa i finansijske poluge preduzeća u zemljama G7 zaključili da se u silaznim fazama poslovnog ciklusa u većini zemalja poluga preduzeća smanjivala u slučaju izražavanja poluge u knjigovodstvenim vrijednostima.⁷ Odnos između poluge i poslovnih ciklusa je izraženiji kad se poluga iskazuje u tržišnim vrijednostima odnosno dolazi do nešto izraženijih promjena u vrijednostima poluge preduzeća u silaznim fazama poslovnog ciklusa.

Nešto više studija se bavilo ispitivanjem odnosa poslovnih ciklusa i strukture kapitala preduzeća za SAD. Tako je Akhtar (2012) analizirao period od šezdeset godina (1950. do 2010.) i potvrdio vezu između poslovnih ciklusa i strukture kapitala preduzeća ustanovivši da se u silaznim fazama poslovnog ciklusa zaduženost preduzeća povećava kao i iznos dugoročnog duga.⁸ Dakle, rezultati te studije potvrđuju koncontrakikličnost finansijske poluge. Do sličnih rezultata za američka preduzeća su došli i Al-Zoubi, O'Sullivan i Alwathnani (2018) te Koraczyk i Levy (2003).

Al-Zoubi, O'Sullivan i Alwathnani (2018) su analizirali period od prvog kvartala 1975. godine do drugog kvartala 2016. uzevši podatke sa tri američke berze o preduzećima i ustanovili da je knjigovodstvena vrijednost poluge volatilnija vrijednost u odnosu na tržišno iskazanu polugu te da se finansijska poluga smanjuje tokom ekspanzije a povećava u silaznim fazama poslovnih ciklusa.⁹ Koraczyk i Levy (2003) su proučavajući finansijsku polugu američkih preduzeća za period od 45 godina tj. od 1952. do 1997. godine zaključili da se u uzlaznim fazama poslovnih ciklusa finansijska poluga tj. zaduženost preduzeća smanjivala a da je u pojedinim silaznim fazama tokom posmatranog perioda rasla, te da se za preduzeća koja se susreću sa finansijskim ograničenjima vrijednost finansijske poluge ponaša prociklično a za preduzeća koja nemaju tih ograničenja koncontrakiklično.¹⁰

Do suprotnog zaključka u odnosu na navedene studije za američka preduzeća su došli Karabarbounis, Macnamara i McCord (2014) ustanovivši da su u periodu od 1980. do 2013. godine američka preduzeća imala višu finansijsku polugu za

6 Halling M., Yu J., Zechner J., (2016), „Leverage dynamics over the business cycle“, *Journal of Financial Economics*, 122,p. 21-41, str. 27. i 36.

7 Drobetz W., Schilling D. C., Schröder H. (2015), „Heterogeneity in the Speed of Capital Structure Adjustment across Countries and over the Business Cycle“, *European Financial Management*, Vol. 21, No. 5, p. 936-973., str. 948.

8 Akhtar S. (2012), „Capital structure and business cycles“, *Accounting and Finance*, 52 (suppl), p. 25-48, str. 40-41.

9 Al-Zoubi H. A., O'Sullivan J. A., Alwathnani A. M., (2018), „Business cycles, financial cycles and capital structure“, *ANN Finance*, 14, pp 105-123, str. 121.

10 Korajczyk R. A., Levy A., (2003.), „Capital structure choice: Macro economic conditions and financial constraints“, *Journal of Financial Economics*, 68, p. 75-109, str. 77. i 95.

vrijeme uzlazne faze poslovnog ciklusa a nižu za vrijeme recesije s tim da takvi odnosi važe za veća preduzeća¹¹.

Covas i Den Hann (2011) su na primjeru američkih preduzeća ustanovili da se izdavanje vlasničkog kapitala povećava za vrijeme ekspanzivne faze ciklusa što važi i za kreditno zaduživanje preduzeća. Prema njima, povećanje vlasničkog kapitala za vrijeme ekspanzije ima veći efekt što je preduzeće manje.¹²

Rezultati studije koju je za italijanska preduzeća (njih 165.000) objavio De Socio (2020) analizirajući period 1982-2018. pokazuju visoku pozitivnu koreliranost između poluge i poslovnih ciklusa za starija i neprofitabilna preduzeća.¹³ Za ostala preduzeća je ustanovio da se poluga povećava tokom silaznih faza poslovnih ciklusa tj. da ispoljava kontraciklični karakter.

Bhatia i Kumari (2023) su na uzorku od 172 indijska preduzeća ispitali prirodu veze između strukture kapitala i poslovnih ciklusa. Preduzeća u uzorku su podijelili u tri grupe prema pripadnosti privrednoj grani i to industrije koje ostvaruju rast (farmaceutska, hemijska, uslužna, IT), ciklične industrije (poput građevinarstva, automobilske, metalne, poljoprivredne industrije) i defanzivne industrije (maloprodaja i veleprodaja, tekstilna, drvna industrija, industrija hrane i pića, proizvodnja duhana i alkohola). Ustanovili su postojanje statistički signifikantne razlike između strukture kapitala preduzeća u različitim privrednim granama za period od 2008-2018. godine.¹⁴ Posebno su se razlikovala preduzeća koja pripadaju, kako su to oni nazvali, rastućim industrijama koja su generalno imala manje duga. Indijskim preduzećima se bavila i studija koju su objavili Pattanaik, Sengupta (2018) koji su analizirali period od 2001. do 2015. godine i zaključili da preduzeća koja nisu suočena sa finansijskim ograničenjima imaju višu polugu tokom recesije tj. poluga se kod takvih preduzeća ponaša kontraciklično. Za preduzeća koja se suočavaju sa finansijskim poteškoćama nije ustanovljen kauzalitet između poslovnih ciklusa i poluge preduzeća.¹⁵

Postoje i dvije studije koje su se bavile sličnim pitanjima za zemlje regiona i to za Srbiju i Sloveniju. Denčić-Mihajlov, Malinić i Grabinski (2015) su za period od 2008. do 2011. godine bili fokusirani na odnos likvidnosti preduzeća i strukture kapitala preduzeća u Srbiji za vrijeme finansijske krize.¹⁶ Črnigoj

11 Karabarbounis M., Macnamara P., McCord R., (2014.), „A Business Cycle Analysis of Debt and Equity Financing“, *Economic Quarterly*, Volume 100, Number 1, p.51-85, str. 61-62.

12 Covas F., Den Haan W. J., (2011), „The Cyclical Behavior of Debt and Equity Finance“, *The American Economic Review*, Vol. 101, No. 2, p. 877-899, str. 892-893.

13 De Socio A., (2020), „Firms' leverage across business cycles“, *Banca D'Italia, Questioni di Economia e Finanza* (Occasional Papers), No 587., str. 16. i 23.

14 Bhatia A., Kumari P., (2023), „Business Cycles and Capital Structure Choices: Evidence from India“, *Colombo Business Journal*, 14(2), 1-31, str. 18.

15 Pattanaik A., Sengupta R., (2018), „Business cycle effect on leverage: A study of Indian non-financial firms“, *Indira Gandhi Institute of Development Research, Mumbai*, WP 2018-001, str. 13.

16 Denčić-Mihajlov K., Malinić D., Grabinski K., (2015), „Capital structure and liquidity during

i Verbič (2014) su analizirajući period od 2006. do 2010. ustanovili da se sa većim ograničenjima u finansiranju za vrijeme kriza suočavaju manja preduzeća u Sloveniji.¹⁷ Dali su preporuke bankarskom sektoru radi osnaživanja podrške bankarskog sektora preduzećima.

Metode ispitivanja odnosa između poslovnih ciklusa i strukture kapitala preduzeća

Većina dostupnih studija, koje se bave odnosom poslovnih ciklusa i strukture kapitala preduzeća, nije se bavila ustanovljavanjem faza poslovnih ciklusa. Umjesto toga, istraživači su se oslanjali na podatke relevantnih međunarodnih i nacionalnih institucija u zemljama za čija su preduzeća rađena istraživanja, koje definišu početak, trajanje i završetak pojedinih faza ciklusa. Na ovaj način je omogućena standardizacija i uporedivost dobivenih rezultata.

U značajnom broju studija primijenjen je kvantitativni metod zasnovan na korelacionoj analizi odabranih varijabli, s ciljem da se utvrdi veza između poslovnih ciklusa i strukture kapitala. Najčešće korištena mjera bila je finansijska poluga, izražena kao odnos ukupnog duga i aktive preduzeća, pri čemu se poluga računala u knjigovodstvenim i/ili tržišnim vrijednostima (Črnigoj, Mramor (2009), Pervan, Višić, (2012)). Koeficijenti korelacije izračunavani su između vrijednosti poluge i faza poslovnih ciklusa, kao i između vrijednosti poluge i odabranih makroekonomskih faktora (kamatne stope, inflacija, stope promjene BDP-a,) u različitim fazama ciklusa (Al-Zoubi, O'Sullivan, Alwathnani (2018), Bhatia, Kumari, (2023)).

Najveći dio dostupnih studija nastojao je odgovoriti na pitanje o utjecaju poslovnih ciklusa na strukturu kapitala preduzeća primjenom regresijskih modela. U tim istraživanjima zavisna varijabla je najčešće bila vrijednost finansijske poluge, definirana kao odnos ukupnog duga i aktive preduzeća, dok su nezavisne varijable obuhvatale karakteristike preduzeća (veličina, profitabilnost, likvidnost, struktura imovine). Faze poslovnih ciklusa u ovim modelima obično su operacionalizirane putem dummy varijabli, što je omogućilo da se kvantitativno ispita razlika u ponašanju strukture kapitala između perioda ekspanzije i recesije (Korajczyk, Levy (2003), Črnigoj, Mramor (2009), Pervan, Višić (2012)).

Osim regresijskih modela, u literaturi se javljaju i alternativni statistički pristupi. Tako su Bhatia i Kumari (2023) primijenili analizu varijanse (ANOVA) kako bi ustanovili postojanje statistički značajnih razlika u vrijednosti poluge između različitih tipova preduzeća u različitim fazama poslovnih ciklusa.

the financial crisis in Serbia: implications for the sustainability of the economy, *Post-Communist Economies*, Vol. 27, No. 1, p. 91-105., str. 98-103.

17 Črnigoj M., Verbič M., (2014), „Financial constraints and corporate investments during the current financial and economic crisis: The credit crunch and investment decisions of Slovenian firms“, *Economic Systems*, 38, p. 502-517, str. 515.

Njihovi nalazi potvrđuju da poslovni ciklusi ne utječu samo na prosječan nivo zaduženosti, već i na distribuciju poluge među preduzećima različitih tipova, što dodatno naglašava cikličnu prirodu strukture kapitala.

Dodatno, Al-Zoubi, O'Sullivan, Alwathnani (2018) su pokazali da finansijska poluga preduzeća prati obrasce poslovnih i finansijskih ciklusa, dok su Bhamra, Kuehn i Strebulaev (2010) razvili modele koji povezuju kreditne cikluse sa finansijskom polugom. Ustvari, radi se o okviru koji povezuje kreditne cikluse sa polugom, kombinirajući strukturalni model kreditnog rizika i dinamički model potrošnje i rasta, tako da povezuju odluke o strukturi kapitala i makroekonomske faktore. Time su pokazali kako poslovni i finansijski ciklusi utječu na odluke o strukturi kapitala, kreditne spreadove (cikluse) i finansijsku polugu.

U većini studija se posebno testira ponašanje pojedinih varijabli u različitim fazama poslovnih ciklusa. Očito je da jedna metoda ili tehnika ne može biti dovoljna za donošenje validnih zaključaka i da je potrebno specificirati i razviti nekoliko modela radi donošenja zaključaka o prirodi veze između poslovnih ciklusa i strukture kapitala preduzeća. Istraživanja ukazuju da je odnos između poslovnih ciklusa i strukture kapitala preduzeća višedimenzionalan i dinamičan. Promjene u makroekonomskom okruženju, poput oscilacija u kamatnim stopama, kreditnim spreadovima i dostupnosti finansiranja, direktno se reflektuju na odluke menadžmenta o optimalnom nivou zaduženosti i kombinaciji izvora finansiranja.

Složenost ovog odnosa zahtijeva korištenje različitih metodoloških pristupa. Samo kombinacija više analitičkih okvira omogućava da se sagleda kako se promjene u poslovnim ciklusima prenose na strukturu kapitala, ali i obrnuto, kako odluke o strukturi kapitala mogu pojačati ili ublažiti efekte cikličnih oscilacija.

Dosadašnja istraživanja potvrđuju da je odnos između poslovnih ciklusa i strukture kapitala preduzeća složen i višedimenzionalan, te da za analizu odnosa nije moguće koristiti jednu metodu ili tehniku. Upravo zato se u literaturi najčešće kombinuju različiti kvantitativni i kvalitativni pristupi kako bi se sagledala dinamika uzročnopoljsedinih veza. Kvantitativni modeli vremenskih serija (VAR i VECM) se koriste za istovremenu analizu više varijabli i njihovih međusobnih interakcija, te omogućavaju testiranje uzročnosti između poslovnih i finansijskih ciklusa i procjenu utjecaja makroekonomskih šokova na finansijsku polugu. U tom kontekstu, Grangerov test kauzalnosti predstavlja standardni alat za utvrđivanje smjera uzročnosti, pri čemu se ciklična komponenta izoluje filtriranjem serija. Tsiakas i Zhang (2023) pružaju konkretne nalaze o uzročnosti između poslovnih i finansijskih ciklusa. Oni su koristeći napredne ekonometrijske tehnike analizirali uzročnost između poslovnih i finansijskih ciklusa i pokazali kako se makroekonomski šokovi reflektuju na finansijsku polugu.

Panel analize, naročito dinamički Generalized Method of Moments (GMM) modeli, omogućavaju da se procijene efekti specifičnih determinanti preduzeća uzimajući u obzir veličinu preduzeća, pripadnost industrijskoj grani i sl. uz kontrolu endogenosti. Empirijski nalazi MoududUIHuq (2019) pokazuju

da poslovni ciklus utječe na kapitalne rezerve banaka, rizik i efikasnost, dok Abdullah i Tursoy (2021) dokumentuju da se poluga i performanse preduzeća međusobno uslovljavaju u različitim fazama ciklusa.

Modeliranje strukturalnih jednačina (SEM) je moćan alat za analizu strukture kapitala jer omogućava uključivanje latentnih konstrukata, direktno nemjerljivih (npr. finansijska fleksibilnost, kreditni uslovi, stabilnost) i posrednih efekata. Na taj način se objašnjavaju kompleksni uzročnopoljsedni lanci između poslovnih ciklusa i odluka o finansiranju, što klasični regresioni modeli ne mogu u potpunosti obuhvatiti.

SEM modeli daju osnovu za analizu uzročno-poljsedinih veza bez prethodnog opredjeljenja vezano za uzrok i posljedicu tako da je moguće sagledati kako se promjene u poslovnim ciklusima prenose na strukturu kapitala, ali i obrnuto – kako odluke o strukturi kapitala mogu pojačati ili ublažiti efekte cikličnih oscilacija. Vu Hung Tang (2024) je kroz SEM pristup ispitao utjecaj karakteristika preduzeća na odluke o strukturi kapitala u Vijetnamu, uključujući posredne efekte makroekonomskih uslova. Rezultati potvrđuju da veličina firme, profitabilnost, struktura imovine i mogućnosti rasta značajno utječu na odluke o strukturi kapitala, u skladu s teorijama izbora i hijerarhije. Cahyono, Andini i Raharjo (2022) su koristili SEM za testiranje determinanti izbora strukture kapitala kod kineskih preduzeća i ustanovili da institucionalni faktori i tržišni uslovi posreduju u vezi između poslovnih ciklusa i odluka o polugi.

Kvalitativni pristupi dopunjuju kvantitativne nalaze jer se fokusiraju na institucionalne faktore poput fiskalnog režima, pravnog okvira i regulatornih okvira različitih tržišta. Prednost kvantitativnih metoda leži u preciznim statističkim dokazima o smjeru i snazi uzročnosti, ali im često nedostaje institucionalni kontekst, dok kvalitativni pristupi objašnjavaju razlike među zemljama i sektorima, ali ne pružaju statističku generalizaciju. Kombinacija oba pristupa omogućava sveobuhvatnu analizu, gdje se rezultati statističkih analiza i statistički dokazi interpretiraju kroz institucionalne i sektorske specifičnosti.

Makroekonomski šokovi djeluju na trošak kapitala i samu strukturu finansiranja. U takvom okruženju preduzeća rebalansiraju polugu u skladu s teorijskim preferencama – birajući između pristupa teorije izbora (balansiranje koristi i troškova duga) i pristupa teorije hijerarhije (prioritet internog nad eksternim finansiranjem). Međutim, performanse preduzeća zauzvrat mijenjaju dostupnost internog finansiranja: profitabilna preduzeća generišu više zadržane dobiti, dok slabije performanse smanjuju internu akumulaciju i povećavaju zavisnost od drugih izvora. Time se naglašava kauzalna petlja, u kojoj eksterni šokovi oblikuju trošak kapitala, a performanse preduzeća određuju kapacitet za samofinansiranje. Struktura kapitala se ne mijenja linearno, već se stalno prilagođava fazama poslovnog ciklusa i institucionalnim uslovima jer se svaka nova faza ciklusa nadovezuje na prethodne odluke i institucionalne obrasce,

stvarajući složenu interakciju između tržišnih šokova, performansi i finansijskih strategija.

ZAKLJUČAK

Utvrđivanje prirode odnosa između poslovnih ciklusa i strukture kapitala preduzeća je u ograničenom broju studija uglavnom vršeno za razvijene zemlje. Rezultati većine tih studija idu u prilog tome da se poluga ponaša kontraciklično odnosno da će preduzeća biti zaduženija u silaznim fazama poslovnih ciklusa. Studije su potvrdile postojanje uzročno-posljedične veze između njih, ali postoje određena odstupanja od kontracikličnosti i važnosti utjecaja poslovnih ciklusa vezana za veličinu preduzeća, pripadnost pojedinim privrednim granama ili ograničenja u finansiranju.

Sve to upućuje na zaključak da analiza utjecaja cikličnih kretanja na odluke o strukturi kapitala zahtijeva metodološki pristup koji obuhvata kompleksnost odnosa između makroekonomskih šokova, finansijskih odluka i performansi preduzeća.

Integracija teorije, empirije i metodologije stvara okvir za razumijevanje kauzaliteta cikličnih kretanja i strukture kapitala. Teorijski pristupi strukturi kapitala dobivaju novu dimenziju kada se ukrste s empirijskim nalazima o brzini prilagodbe strukture kapitala u razvijenim i tranzicijskim ekonomijama. Metodološki instrumenti, od panel analiza do naprednih ekonometrijskih modela, osiguravaju da se ciklična dinamika može kvantitativno pratiti i interpretirati u realnom vremenu.

LITERATURA

1. Abdullah, H., Tursoy, T., (2021), „Capital structure and firm performance: a panel causality test“, *Empirical Economics Letters*, 20(1), 59–66.
2. Akhtar S. (2012), „Capital structure and business cycles“, *Accounting and Finance*, 52 (suppl), p. 25-48
3. Al-Zoubi H. A., O’Sullivan J. A., Alwathnani A. M., (2018), „Business cycles, financial cycles and capital structure“, *Annals of Finance, Springer*; vol. 14(1), pp 105-123
4. Arsov, S., Naumoski, A., (2016), „Determinante strukture kapitala: empirijska studija kompanija iz odabranih post-tranzicijskih ekonomija“, *Zbornik radova Ekonomskog fakulteta Rijeka*, Vol. 34, No 1., str. 119-146.
5. Bandyopadhyay A., Barua N. M., (2016), „Factors determining capital structure and corporate performance in India: Studying the business cycle effects“, *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 61, p. 160-172

6. Bhamra, H. S., Kuehn, L. A., Strebulaev, I. A., (2010), „The Levered Equity Risk Premium and Credit Spreads: A Unified Framework“, *Review of Financial Studies*, 23(2), 645–703.
7. Bhatia A., Kumari P., (2023), „ Business Cycles and Capital Structure Choices: Evidence from India“, *Colombo Business Journal*, 14(2), 1-31
8. Booth, L., Aivazian V.; Demirguc-Kunt A.; Maksimovic V., (2001) „Capital Structures in Developing Countries“, *The Journal of Finance*, Vol. LVI, No. 1, p 87-130.
9. Cahyono, B., Andini, R., & Raharjo, K., (2022), „The Effect of Firm Size, Profitability, Asset Structure, and Growth Opportunity on Capital Structure: Evidence from Indonesia Using SEM Approach“, *International Journal of Economics, Business and Accounting Research (IJEBAR)*, Vol. 6, No. 2, pp. 123–135. ISSN: 2614-1280
10. Cheng S., Shiu C., (2007) „Investor protection and capital structure: International evidence“, *Journal of Multinational Financial Management*, 17, p 30–44.
11. Covas F., Den Haan W., J., (2011), „The Cyclical Behavior of Debt and Equity Finance“, *The American Economic Review*, Vol. 101, No. 2, p. 877-899
12. Črnigoj M., Verbič M., (2014), „Financial constraints and corporate investments during the current financial and economic crisis: The credit crunch and investment decisions of Slovenian firms“, *Economic Systems*, 38, p. 502-517
13. Črnigoj M., Mramor D. (2009), „Determinants of Capital Structure in Emerging European Economies: Evidence from Slovenian Firms“, *Emerging Markets Finance & Trade*, Vol. 45, No. 1, p. 72-89
14. Deesomsak R.; Paudyal, K.; Pescetto G., (2004) „The determinants of capital structure: evidence from the Asia Pacific region“, *Journal of Multinational Financial Management*, 14, p 387–405
15. DeHaas, R.; Peeters, M. (2006) „The Dynamic Adjustments Towards Target Capital Structures Of Firms In Transition Economies“, *Economics of Transition*, Vol 14, issue 1, p133-169.
16. DeJong, A.; Kabir, R.; Nguyen, T. T., (2006) „Capital Structure Around The World: The Roles of Firm and Country Specific Determinants“, 2006 Annual Meeting Financial Management Association, (preuzeto sa www.fma.org 02. 4. 2007.)
17. Delcours, N. (2007), „The determinants of capital structure in transitional economies“, *International Review of Economics and Finance*, 16, p. 400-415
18. Denčić-Mihajlov K., Malinić D., Grabinski K., (2015), „Capital structure and liquidity during the financial crisis in Serbia: implications for the

- sustainability of the economy, *Post-Communist Economies*, Vol. 27, No. 1, p. 91-105.
19. De Socio A., (2020), „Firms’ leverage accross business cycles“, *Banca D’Italia, Questioni di Economia e Finanza (Occasional Papers)*, No 587.
 20. Drobetz W., Schilling D. C., Schröder H. (2015), „Heterogeneity in the Speed of Capital Structure Adjustment across Countries and over the Business Cycle“, *European Financial Management*, Vol. 21, No. 5, p. 936-973.
 21. Faulkender, M.; Petersen, M. A., (2006) „Does The Source of Capital Affect Capital Structure?, *Review of Financial Studies*, Vol. 19, Issue 1, p 45-79.
 22. Frank, M. Z.; Goyal V. K., (2009) „Capital Structure Decisions: Which Factors Are Reliably Important?“, *Financial Management*, Vol. 38, No. 1, pp. 1-37
 23. Gaud, P.; Jani, E.; Hoesli, M.; Bender, A., (2005) „The Capital Structure of Swiss Companies: an Empirical Analysis Using Dynamic Panel Data“, *European Financial Management*, Vol. 11, Issue 1, p. 51-69.
 24. Ghosh, A.; Cai, F., Li W., (2000) „The Determinants Of Capital Structure“, *American Business Review*, Vol. 18, Issue 2, p 129-132.
 25. Graham J. R., Leary M. T., Roberts M. R., (2015), „A century of capital structure: The leveraging of corporate America“, *Journal of Financial Economics*, 118, p. 658–683
 26. Hall, G.; Hutchinson, P.; Michaelas, N., (2004) „Determinants Of The Capital Structures Of European SMEs“, *Journal of Business Finance and Accounting*, Vol. 31, Issue 5/6, p 711-728
 27. Halling M., Yu J., Zechner J., (2016), „Leverage dynamics over the business cycle“, *Journal of Financial Economics*, 122, p. 21-41
 28. Joeveer K., (2013), „Firm, country and macroeconomic determinants of capital structure: Evidence from transition economies“, *Journal of Comparative Economics* 41, p. 294-308.
 29. Karabarbounis M., Macnamara P., McCord R., (2014.), „A Business Cycle Analysis of Debt and Equity Financing“, *Economic Quarterly*, Volume 100, Number 1, p.51-85
 30. Korajczyk R. A., Levy A., (2003.), „Capital structure choice: Macro economic conditions and financial constraints“, *Journal of Financial Economics*, 68, p. 75-109
 31. Mangafić J., Martinović D., (2015) „How Micro-Level Determinants Affect the Capital Structure Choice: Evidence from Bosnia and Herzegovina“, *Journal of Economic and Social Studies*, Volume 5, number 2, p. 181-199.

32. Modigliani F., Miller M. H. (1958) „The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment“, *The American Economic Review*, Vol. 48, No 3, June 1958., p. 261-297
33. Moudud-Ul-Huq, S., (2019), „The Impact of Business Cycle on Banks' Capital Buffer, Risk and Efficiency: A Dynamic GMM Approach“, *International Journal of Finance & Economics*, 24(1), 402–418., <https://doi.org/10.1002/ijfe.1657>
34. Nivorozhkin E. (2005), Financing choices of firms in EU accession countries“, *Emerging Markets Review*, 6, p. 138-169
35. Öztekin Ö., (2015), „Capital Structure Decisions around the World: Which Factors Are Reliably Important?“, *Journal Of Financial and Quantitative Analysis*, Vol. 50, No. 3, pp. 301–323
36. Pattanaik A., Sengupta R., (2018), „Business cycle effect on leverage: A study of Indian non-financial firms“, *Indira Gandhi Institute of Development Research, Mumbai*, WP 2018-001
37. Pepur, S., Ćurak, M., Poposki, K., (2016) „Corporate capital structure: the case of large Croatian companies“, *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 29:1, str. 498-514
38. Pervan, M., Višić, J., (2012), „Influence of Firm Size on Its Business Success“, *Croatian Operational Research Review*, 3(1), 213–223.
39. Stančić P., Janković M., Čupić M., (2016), „Testing the relevance of alternative capital structure theories in Serbian economy“, *Teme, god. XL, br. 4*, p. 1309-1325
40. Šarlija N., Harc M., (2014), „Capital Structure Determinants of Small and Medium Enterprises in Croatia“, *Managing Global Transitions* 14 (3), Number 4, p. 251-266
41. Tsiakas I., Zhang H., (2023), „On the Direction of Causality between Business and Financial Cycles“, *Journal of Risk and Financial Management* 16: 430.
42. Vu Hung, T. (2024), „Examining the Impact of Firm Characteristics on Capital Structure Decisions: A Structural Equation Modeling Approach“, *International Journal of Research in Interdisciplinary Studies*, Vol. 2, Issue 11, November 2024, pp. 45–67. ISSN (Online): 2584-1017.
43. Wald, J. K., (1999) „How Firm Characteristics Affect Capital Structure: An International Comparison“, *Journal of Financial Research*, Vol 22, Issue 2, p 161-187.

GLOBALIZACIJA, ULOGA I IZAZOVI ZA ISLAMSKÉ FINANSIJSKE INSTITUCIJE

GLOBALISATION, ROLE AND CHALLENGES FOR ISLAMIC FINANCIAL INSTITUTIONS

DR. SC. GORAN ĆURIĆ, VANREDNI PROFESOR

Ekonomski fakultet Univerziteta "Džemal Bijedić" u Mostaru

Sažetak: Ovaj rad polazi od definiranja samog pojma globalizacije i utjecaja njenih procesa na funkcioniranje islamskih finansijskih institucija, kako u muslimanskim, tako i u zapadnim zemljama. Fokus se stavlja na ulogu islamskih finansijskih institucija kao najvažnijih posrednika u okviru islamskih finansija i njihovoj težnji da povećaju svoj utjecaj u okvirima globalnog finansijskog poslovanja. Naglašava se i činjenica da globalizacija uglavnom ide u prilog velikim igračima kako na geopolitičkom, tako i na ekonomskom i finansijskom polju, te da za nedovoljno jake IFI-je takvi procesi nose niz izazova u savladavanju novih, savremenih trendova i inovacija. Osim izazova koje navedeni procesi nose, te jake konkurencije povlaštenijih, snažnijih i iskusnijih konvencionalnih finansijskih institucija, ukazuje se i na posebne prilike koje bi IFI-ji mogli iskoristiti, te uz određena prilagođavanja postati prepoznatljiviji igrači na globalnom tržištu.

Ključne riječi: Globalizacija, savremeni finansijski sistema, islamske finansijske institucije, izazovi, prilike, inovacije

Abstract: This paper starts by defining the concept of globalization and the impact of its processes on the functioning of Islamic financial institutions, both in Muslim and Western countries. The focus is on the role of Islamic financial institutions as the most important intermediaries within Islamic finance and their desire to increase their influence within the global financial operations. It also emphasizes the fact that globalization is mainly in favor of large players in both the geopolitical and economic and financial fields, and that for insufficiently strong IFIs, such processes pose a number of challenges in mastering new, modern trends and innovations. In addition to the challenges that these processes pose, and the strong competition from more privileged, stronger and more experienced conventional financial institutions, it also points to special opportunities that IFIs

could take advantage of and, with certain adjustments, become more recognizable players in the global market.

Key words: *Globalization, modern financial systems, islamic financial institutions, challenges, opportunities, innovations*

UVOD

Globalizacija kao pojam već više decenija podrazumijeva svojevrsnu jedinstvenost svijeta, a sa aspekta finansija aludira na otvorenost i liberalizaciju nacionalnih finansijskih tržišta i njihovu integraciju u globalne tržišne okvire. Decentralizacija, te prijenos suvereniteta zemalja na nadnacionalna tijela stvorili su nove okolnosti kojima se svi učesnici moraju prilagoditi ukoliko žele uspješno poslovati na globalnom nivou. Islamske finansijske institucije koje svoje poslovanje moraju prilagoditi etičkim principima i društvenom blagostanju često se prepoznaju kao alternativni posrednici koji bi trebali otkloniti manjkavosti globalizacijskih procesa koji nerijetko dovode do nepravedne podjele koristi i rizika između partnera. Međutim, IFI-iji se nerijetko suočavaju sa brojnim izazovima u svom poslovanju koje je uglavnom povezano sa realnim sektorom, podjeli poslovnog rezultata i podsticanju ekonomskog razvoja, a ne pukom finansiranju uz naplatu kamate i zaštitu profitabilnosti samo jedne strane, tj. kreditora. U radu će se nastojati ukazati na različite aspekte koji bi omogućili IFI-jima snažnije uključivanje u globalne procese i tokove, ali i na mogućnost za perspektivan razvoj IFI-ja kako na nacionalnom, tako i na regionalnom i globalnom nivou. Kao relativno stabilnije i otpornije institucije u odnosu na svoje konvencionalne konkurente u kontekstu finansijskih kriza i drugih oblika tržišnih i sistemskih nestabilnosti, islamske finansijske institucije trebaju koristiti prilike koje globalni procesi donose, te se pozicionirati kao prepoznatljive finansijske institucije koje teže stabilnom i održivom razvoju, a ne doprinose različitim finansijskim i drugim krizama, kolapsima sistema isl. Također, u radu je naglašena i potreba usklađivanja načina i zakonitosti poslovanja IFI-ja u svim zemljama u kojima islamske finansije imaju svojevrsnu primjenu, te na važnost okrupnjavanja kako islamskih banaka, tako i drugih islamskih finansijskih institucija kako bi došlo do rasta njihovog udjela u ukupnom sektoru finansijskih posrednika na globalnom nivou i omogućio njihov perspektivni razvoj u budućnosti.

SAVREMENI FINANSIJSKI SISTEM I PROCESI GLOBALIZACIJE

Posljednjih nekoliko decenija, posebno od početka 90-tih godina 20. vijeka do danas, dešavale su se intenzivne i kontinuirane promjene u samoj strukturi i u dinamici razvoja finansijskih tržišta, institucija, instrumenata i mehanizama, kako u domaćim, tako i u globalnim okvirima. Potreba za novim, adekvatnijim oblicima finansiranja koji će pratiti savremene ekonomske procese i omogućiti

održivi razvoj, te individualnim ulagačima pružiti širok izbor investicijskih prilika, potaknula je nova teorijska istraživanja, ubrzala inovacije u finansijskim sistemima, omogućila pogodniji regulatorni okvir za finansijske posrednike i utjecala na provedbu novih neophodnih reformi na institucionalnom nivou. Uz navedeno, nezaustavljivi napredak informacijske i komunikacijske tehnologije doprinjeli su definitivno uspostavljanju nove finansijske strukture na globalnom tržištu.

Savremeni finansijski sistem omogućio je dostupnost novčanih fondova po relativno nižim stopama, investicijske prilike različite ročnosti, stepena rizika i profitabilnosti, te upravljanje velikim brojem rizika na finansijskim tržištima. Šira, transparentnija, razvijenija i efikasnija tržišta stvorila su uvjete za odgorarajuću disperziju rizika u okvirima sistema, koja s jedne strane neće ugroziti finansijsku stabilnost, niti usporiti ekonomske razvojne procese s druge strane. Navedena revolucija informacijske i komunikacijske tehnologije ubrzala je prijenos ovih karakteristika savremenih finansijskih procesa i na međunarodni nivo, te otklonila mnoge dotadašnje barijere, diskriminacije i neželjene posljedice ranijih odnosa stope povrata na ulaganja, imovinu isl. i kamatne stope, kao i nepravedne podjele rizika u različitim transakcijama i finansijskim odnosima.¹

Kada govorimo o pojmu globalizacije, konvencionalna definicija podrazumijeva proces otvaranja i liberalizacije nacionalnih finansijskih tržišta i njihov ulazak u okvire globalnog tržišta kapitala. U savremenom dobu, globalizacija se češće spominje u kontekstu međunarodne integracije dobara, tehnologija, rada i kapitala, kao globalizacija u nekom širem smislu.² Etimologija riječi globalizacija dolazi od riječi "global" što znači ukupnost, dok je globalizam pristup analizi procesa i kretanja u globalu. Globalizacija sa tog aspekta podrazumijeva socijalni proces koji teži sveobuhvatnosti i jedinstvenosti svijeta.³ Kad se govori o globalizmu, tu je još i proširena teorija koja globalizam tumači argumentima savremene mikroelektronske revolucije (RODIN, 1999.). Proces globalizacije definitivno unaprijeđuje odnose među ljudima i zemljama, podstiče svijest o prednostima globalnog shvatanja i povezivanja. Globalizacija svakako zahtjeva kontinuirano ulaganje u znanje, tehnologije, istraživanje i razvoj. Zaostanak u tim procesima znači vrlo teško sustizanje onih koji su se pravovremeno u iste uključili. Globalizacija kao ideja otvara granice i otklanja mnoge prepreke za mnoge zemlje, te osim tzv. smanjivanja svijeta, doprinosi i jačanju svijesti o svijetu kao cjelini.⁴ Jednostavno je zaključiti da je globalizacija

1 Prema Fukuyama, Francis, Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity, Free Press Paperbacks, 1996.

2 Vidjeti u: Dujšin U., Globalizacija, ekonomske integracije i Hrvatska, Zbornik Pravnog fakulteta u Zagrebu, 49, 2, 1999., str. 179-195

3 Vidjeti u: Turek F., Globalizacija i globalna sigurnost, Hrvatska udruga za međunarodne studije, Varaždin, 1999., str. 159

4 Vidjeti u: Milardović A., Globalizacija, Pan Liber, Osijek-Zagreb-Split, 1999.,

posljedica razvoja nauke, novih tehnologija, tržišne ekonomije, demokratskih procesa i reformi. Omogućila je slobodno kretanje kapitala, roba, informacija i ljudi kroz širenje i ukidanje granica. Više fokusirana kao ekonomska globalizacija ponudila je zemljama širom svijeta brojne mogućnosti tipa stvaranja trgovinskih unija, globalnih kompanija i globalne ekonomije. Svijet je postepeno postao svojevrsni jedinstveni sistem, a svjetsko tržište dostupno svima. Navedene prednosti doprinjele su mnogim zemljama progres od svjetske periferije do vrlo razvijenih centara, te su te zemlje služile kao dobar primjer drugim zemljama koje su kasnije krenule u osvajanje novih tržišta.

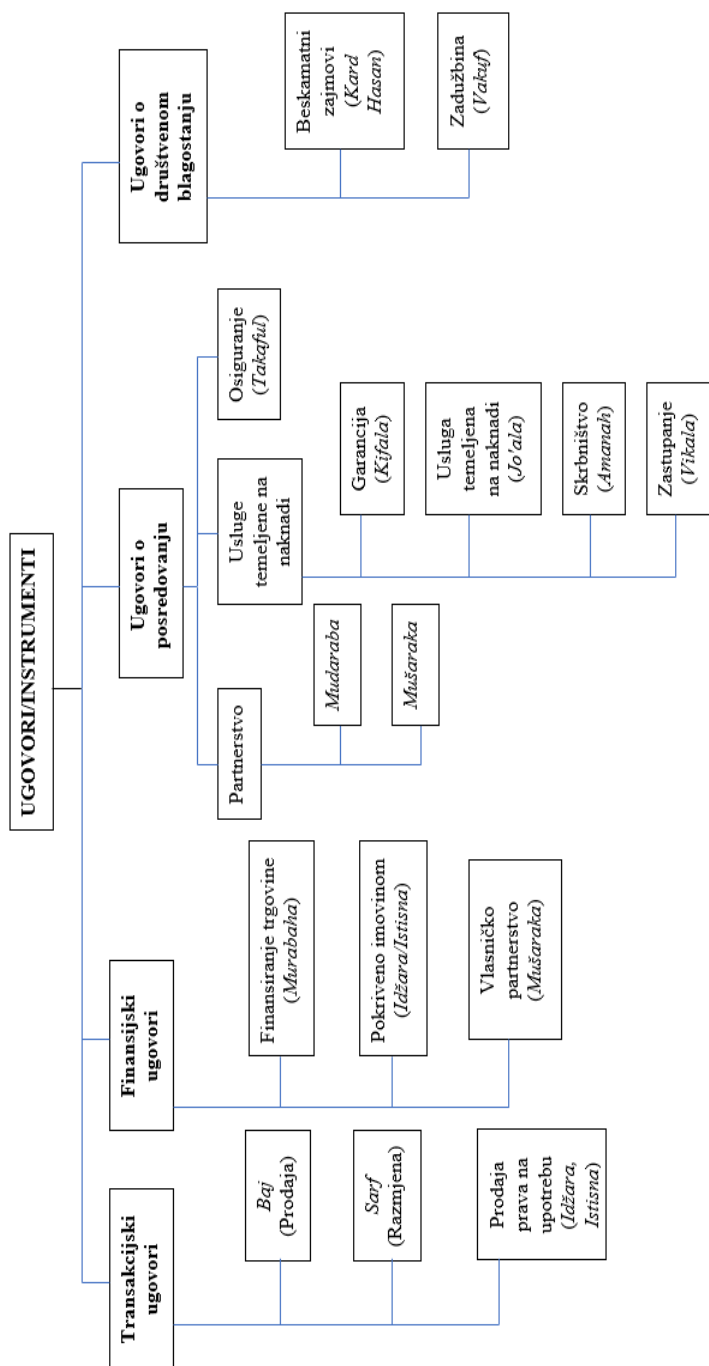
Slobodnijim kretanjem ljudi, roba i informacija povezuju se nekada udaljene regije i ostvaruje kako socijalna i politička, tako i ekonomska i finansijska interakcija. Procesi decentralizacije, te ustupanje moći i suverenosti država nadnacionalnim tijelima svakako su posljedice općeprihvaćene globalizacije koja nastavlja oblikovati nove uvjete kojima se moraju prilagoditi svi koji žele uspjeti, uključujući i islamske finansijske institucije. Ono što se prepoznaje kao svojevrsna pogodnost za IFI-je jeste i često ukazivanje da je globalizacija nerijetko nepoštena budući da se rizici i koristi samog procesa ne dijele pravedno između sudionika. Također, ekonomska liberalizacija zahtijeva diverzificirane oblike finansiranja pri čemu se podjela rizika, upravljanje rizicima, te mehanizam sekjuritizacije temeljen na imovini javljaju kao potrebna rješenja, a usklađeni su sa islamskim principima. Sveprisutnije finansiranje temeljeno na vlasništvu i imovini radi pravednije podjele rizika i koristi koji se ostvaruju kroz globalne tokove, otvara prostor za islamske finansije i posrednike koji poštuju šerijatske propise. Naravno da i muslimanske zemlje na međunarodnom planu moraju aktivnije doprinositi rješavanju problema protekcionizma koji je prisutan i u mnogim muslimanskim industrijskim zemljama, rješavanju problema mobilnosti radne snage, te prepreka u prijenosu novih tehnologija isl., kako bi se nove mogućnosti otvorile i za islamsku ekonomiju i finansije. Kontinuirano mijenjanje finansijskog okruženja standardizira ugovore koji se temelje na vlasništvu, podjeli rizika i podjeli dobiti i gubitka što pogoduje širenju islamskih finansija na međunarodnom nivou.

Islamske finansijske institucije u savremenim finansijskim sistemima

Finansijska intermedijacija (posredovanje) je definirano u islamskoj ekonomiji na osnovu određenih parametara koji organizacijama koje njima upravljaju definiraju svojevrsnu finansijsku aktivnost i različite ciljeve. Islamsko finansijsko posredovanje ima posebne karakteristike jer, pored svog ekonomskog poziva kojeg dijeli sa svojim konvencionalnim intermedijerima, podržava društvenu i etičku odgovornost koja je sastavni dio poslovanja islamskih banaka i drugih finansijskih posrednika u okviru islamskog finansijskog sistema. Islamskim finansijskim posrednicima je teže održavati potreban nivo likvidnosti nego konvencionalnim finansijskim posrednicima. Većina islamskog

finansijskog posredovanja odvija se kroz povezivanje sa realnim sektorom radi postizanja potrebne likvidnosti. Zbog navedenog, i islamsko bankarstvo i drugi oblici finansiranja izloženi su značajnijem riziku likvidnosti u odnosu na konvencionalne finansijske posrednike. Da bi razumjeli specifičnosti poslovanja islamskih finansijskih intermedijera, neophodno je poznavati karakteristike različitih ugovora između deficitnih i suficitnih transaktora koji su ujedno osnov i za kreiranje islamskih finansijskih instrumenata. Takvi se ugovori u islamskom ekonomskom sistemu razvrstavaju na transakcijske ugovore, finansijske ugovore, ugovore o posredovanju, te ugovore o društvenom blagostanju.⁵ S obzirom na propisanu veličinu ovog rada, navedeni ugovori neće biti detaljno objašnjeni.

⁵ Vidjeti detaljnije u: Iqbal Z., Mirakhor A., Uvod u Islamske financije, Teorija i praksa, MATE Zagreb, 2009., str. 72 – 114



Slika 1. Ugovori u islamskom ekonomskom sistemu

Izvor: Iqbal Z., Mirakhor A., *Uvod u Islamske financije, Teorija i praksa*, MATE Zagreb, 2009., str. 73

Kada govorimo o islamskim finansijskim institucijama treba ukazati da tu grupu finansijskih intermedijera čine islamske komercijalne banke kao najistaknutiji i najsnažniji posrednici fokusirani na finansiranje stanovništva, malih i srednjih preduzeća, te poslovne poduhvate i projekte niže i srednje vrijednosti, zatim islamski prozori kao specijalizirani odjeli konvencionalnih banaka koje imaju značajan broj klijenata koji preferiraju finansijske proizvode i usluge koji su usaglašene sa šerijatom, islamske investicijske banke sa fokusom na tržište kapitala i njemu pripadajuće instrumente, te ulaganja visoke vrijednosti, islamski uzajamni fondovi fokusirani na islamska finansijska tržišta, mudaraba kompanije koje su slične konvencionalnim fondovima zatvorenog tipa po svojoj organizacijskoj strukturi, islamske hipotekarne kompanije fokusirane na finansiranje izgradnje i stambenog zbrinjavanja stanovništva, islamska osiguravajuća društva – Takaful koja pružaju širok spektar različitih osiguravajućih polica, pri čemu se segment tzv. općeg Takaful-a odnosi na neživotna osiguranja, a tzv. porodični Takaful na oblike životnog osiguranja, te islamsko razvojno bankarstvo koje podrazumijeva pandržavnu institucionalnu podršku nerazvijenim zemljama i onim u razvoju pri čemu se kao najvažnija finansijska institucija javlja Islamska banka za razvoj (Islamic Development Bank – IDB).

Izazovi za islamske finansijske institucije na globalnom finansijskom tržištu

Izazovi za islamske finansije u kontekstu uključivanja u globalne tokove i procese ogleda se u različitim aspektima. Ti aspekti svakako polaze od teorijskih osnova, operativnih aktivnosti, te same praktične primjene finansiranja koje je islamski prihvatljivo, a za kojim postoji potražnja u širim, međunarodnim okvirima. Teorijska istraživanja trebaju nastaviti razvijati i usklađivati sama načela na kojima se temelji islamski finansijski sistem kako bi se isti bolje razumjeo i prepoznale brojne prednosti finansiranja na osnovu podjele dobiti i gubitka nasuprot klasičnom finansiranju uz plaćanje kamate. Operativno područje treba nastaviti fokus na finansijske inovacije, posredovanje između suficitnih i deficitnih transaktora tj. principal – agent odnosa, te pronalaženje efikasnijih i islamski prihvatljivih metoda upravljanja rizicima. Implementacija islamskih finansija generalno treba biti dodatno usklađena između zemalja sa aktivnim islamskim finansijskim sistemom, ali i onih gdje su islamske finansije pronašle svoje tržište bilo da je riječ o muslimanskim ili nemuslimanskim zemljama. Tek tada treba učiniti dodatne aktivnosti da bi se islamski pristup finansijskom poslovanju mogao značajnije pozicionirati u međunarodnim, globalnim okvirima.

Potrebno je naglasiti da je posljednjih nekoliko decenija učinjen značajan napredak u prepoznavanju prednosti islamske ekonomije i islamskih finansija i njihovom pozicioniranju na globalnom tržištu, no ipak njihov razvoj nije ni približno podržan kao razvoj njihovih tradicionalnih konkurenata. Ono što stvara

dodatnu zabrinutost jeste podatak o ekonomskoj razvijenosti i bogatstvu mnogih zemalja sa većinskim muslimanskim stanovništvom, pri čemu se relativno malo sredstava usmjerava u naučne i obrazovne procese na području islamske ekonomije i finansija. Pored toga, brojni stručnjaci kako iz muslimanskih, tako i zapadnih zemalja pokazali su veliki entuzijazam i predanost u svojim istraživanjima vezanim za unaprijeđenje razvoja ekonomskog i finansijskog sistema koji je prilagođen šerijatskim propisima, o čemu svjedoče brojni naučni radovi, istraživanja i rasprave o islamskoj ekonomskoj disciplini.

U pogledu ekonomskog prosperiteta, može se zaključiti da visoko razvijene zemlje imaju relativno jake institucije, te relativno visok stepen povjerenja u okvirima svojih sistema. Nažalost i danas mnoge muslimanske zemlje zaostaju u ovom pogledu za zapadnim zemljama, ali neke su se prilagodile međunarodnim praksama, politikama i standardima, te izgradile i efikasne pravne institucije, čime je omogućena adekvatnija primjena islamski prihvatljivog finansiranja i pravednija podjela rizika i koristi u samom poslovnom odnosu. Značajan stepen povjerenja kao dio društvenog kapitala vežan je u postizanju ekonomskog blagostanja zemalja, posebno onih industrijskih koje posjeduju i snažne institucije.⁶ Kako je globalizacija početkom 90-tih godina 20. vijeka dobila na značaju u okvirima tradicionalnih ekonomskih i finansijskih tokova, već krajem 90-tih godina 20. vijeka značajan dio empirijskih istraživanja bio je posvećen analizi postojanja i doprinosa snažnih institucija kojima su se objašnjavale razlike u ekonomskim ostvarenjima među zemljama. Ovaj period stavio je fokus i na istraživanja koja su stavljala u fokus utjecaj visokog stepena povjerenja na brži razvoj samog finansijskog sistema. Potvrdilo se da su zemlje sa viokom razinom povjerenja imale i razvijenije i diverzificiranije finansijske sisteme, pri čemu su i ulagači sve više stavljali u fokus rizičniju imovinu tipa dionica, koje su kao vlasnički vrijednosni papir prihvatljive sa aspekta islama. Kao posljedica toga, u tim zemljama je došlo do osnivanja korporacija, često i onih u stranom vlasništvu, što je i odlika same globalizacije kao savremenog procesa u ekonomskim i finansijskim okvirima. Navedeno je potaknulo promjene i u obrazovnom sistemu pri čemu se fokus stavljao na poštivanje islamskih normi, pravila i vrijednosti što je doprinjelo jačanju društvenog kapitala i rastu stepena povjerenja u mnogim muslimanskim zemljama. Upravo je jedna od posljedica rasta povjerenja i uspostavljanja snažnih i efikasnih institucija u muslimanskim zemljama bila prihvatanje islamskih finansijskih tehnika i mehanizama podjele rizika i prinosa. Nesporo je da i sam proces globalne konvergencije podrazumijeva djelovanje u smjeru pravednije podjele rizika kako na zapadu tako i u islamskom svijetu, a ukoliko se rizici globalizacije budu pravednije dijelili, to će utjecati i na pravedniju podjelu ostvarenih prinosa, kako u finansijskim transakcijama, tako i u investicijskim projektima i poslovnim aktivnostima.

6 Vidjeti u: Kahn, Mohsin, *Islamic Interest-Free Banking: A Theoretical Analysis*, IRIS Books, Houston, Texas, SAD, 1987.

Ekonomski i historijski promatrano javlja se važno pitanje zašto su nakon dominacije u domenu finansiranja tijekom više vijekova metode i tehnike podjele rizika izgubile na značaju u odnosu na finansiranje zasnovano na kamati i dugu. Važan razlog mogao bi biti da je za finansiranje na bazi podjele rizika presudan visok stepen povjerenja, a do čijeg je smanjenja došlo u Evropi, te je primat preuzelo dužničko finansiranje, koje je i danas sveprisutno. U periodu srednjeg vijeka sa značajnim razvojem trgovine finansiranje se zasnivalo na podjeli rizika zbog relativno snažnog uzajamnog povjerenja među partnerima. Ovakav oblik finansiranja bio je u redovnoj upotrebi sve do sredine 17-tog vijeka kada nagli primat na evropskom tržištu preuzima dužničko finansiranje temeljeno na kamati. Dužnički metod finansiranja svoje uporište tada pronalazi prvenstveno u ukidanju zabrane lihvarstva, razvoju bankarstva koje postaje sklonije finansiranju subjekata na bazi fiksnih kamatnih stopa, a iza kojeg su stajale tadašnje države i njihovi zakoni kako ne bi došlo do dodatnih troškova nadzora i kontrole provedbe ugovora, enormnom dotoku plemenitih metala sa američkih kontinenata pri čemu bogati slojevi društva nisu više imali potrebu finansirati trgovinu i druge oblike poslovanja na bazi podjele rizika, već su svoje viškove radije posuđivali poduzetnicima i trgovcima na bazi ugovora uz fiksnu kamatu, te sve češćih potreba za finansiranje ratova, pri čemu su tadašnje države jednostavnije dolazile do potrebnih sredstava putem ugovora na bazi kamate i duga, nerijetko uz mogućnost države da otplati cijelokupni dug.⁷

Krajem 70-tih godina dvadesetog vijeka dolazi do sve značajnije uloge finansijskih posrednika, prvenstveno bankarskih institucija kako bi se otklonili nedostaci finansijskih tržišta u vidu relativno visokih informacijskih i transakcijskih troškova, otežanog dogovora između suficitnih s jedne i deficitnih transaktora s druge strane, troškova nadzora, te zbog efikasnijeg upravljanja rizicima i podjele istih uz prisustvo bankarskog posredovanja. Ovakva pozicija banaka doprinjela je relativno brzom prepoznavanju nedostataka takvog finansijskog sistema koji je postao ranjiv i nestabilan prvenstveno zbog ugovora koji su se temeljili na fiksnim i unaprijed utvrđenim kamatnim stopama, a samim tim došlo je do značajnog rasta troškova nadzora, te sve češćih intervencija centralnih banaka kao pružatelja zadnjeg utočišta za veliki broj banaka koje su došle u likvidnosne probleme.

Efekti nepovoljnog odabira i moralnog hazarda u bankarskom sistemu zasnovanom na ugovorima sa fiksnom kamatom i sa asimetričnim informacijama između transaktora nerijetko su se ogledali i u isključivanju mnogih sa kreditnog tržišta, čak i kad je njihova očekivana stopa povrata znatno viša od onih kojima je kredit odobren. S druge strane, ugovori zasnovani na podjeli rizika i prinosa nisu podložni efektima nepovoljnog odabira i moralnog hazarda. U slučaju

⁷ Vidjeti više u: Minsky, Hyman, Inflation, Recession and Economic Policy, Wheatsheaf Books, London, UK. 1982.

dionica, očekivani povrat investitora u vlasničke vrijednosne papire konvergira očekivanom povratu na sam projekat ili poslovni poduhvat.

Ranjivost finansijskog sistema koji se bazira na fiksnim i unaprijed definiranim kamatnim stopama proizlazi iz činjenice da je ona obećanje budućeg plaćanja, a obećanja se često krše, te se kreditna sposobnost za klijente mora precizno utvrditi. Naime, rast kamatnih stopa ne garantira i porast očekivanih prinosa po kreditima, s obzirom da se po višim kamatnim stopama odobravaju krediti manje kvalitetnim podnositeljima zahtjeva odnosno klijentima nižeg boniteta, što povećava kreditni rizik u okvirima bankarskog sistema i može dovesti do smanjenja ukupnog neto povrata za banke.⁸

Perspektive poslovne ekspanzije IFI-ja na globalnom tržištu

Potrebno je naglasiti da je posljednjih nekoliko decenija učinjen značajan napredak u prepoznavanju prednosti islamske ekonomije i islamskih finansija i njihovom pozicioniranju na globalnom tržištu. Važno je ukazati i na posljednju globalnu finansijsku i ekonomsku krizu koja nije viđena još od Velike depresije iz 1929. godine. Kriza je tada mogla uništiti ne samo velike investicijske banke i kompanije, već i cijele nacionalne ekonomije. Posljedice nisu samo bile ekonomske već su prerastale u socijalne, pa i političke. Vlade i centralne banke razvijenih zemalja tada su omogućile posrnulim bankama hiljade milijardi američkih dolara kako u vidu garancija na bankarske depozite, otkupa dijela kontaminirane aktive banaka, tako i "svježeg" kapitala. Međutim, banke su ostajale značajno suzdržane u daljem usmjeravanju sredstava ka privredi, odnosno realnom sektoru koji je tonuo u duboku recesiju. Banke i ostale finansijske institucije bile su u strahu da realni sektor neće moći vratiti novo-odobrene kredite što je privredu guralo u još veću krizu. Već od samog početka krize bilo je evidentno da su uzroci iste bili i u samoj moralnoj ili etičkoj sferi čovjekovog ponašanja. Čovjek, u savremenim uvjetima, nastoji u što kraćem roku zaraditi što je moguće više novca i time maksimalizirati svoje zadovoljstvo. Robujući novcu i materijalnim dobrima, zadivljen brzinom tuđeg materijalnog uspjeha, čovjek često prelazi granicu zakona u potrazi za brзом i lаhkоm zarаdоm što se desilo i u kontekstu globalne finansijske krize iz 2007. – 2008. godine.

Pokretač tadašnjeg globalnog finansijskog kolapsa bila je kriza na američkom tržištu nekretnina u koja se potom proširila kako na finansijski tako i na realni sektor. Poznati „housing bubble“ i kriza drugoklasnih ili „subprime“ kredita u SAD-u imala je korijene u pretjeranom kreditiranju, potcjenjivanju rizika i nedovoljnoj regulaciji. Pored toga, bilo je sličnih pojava i u drugim zemljama i kriza je postala svjetska ili globalna.⁹

⁸ Vidjeti u: Stiglitz J., Money, Credit, and Business Fluctuations, Economic Record, The Economic Society of Australia, 1988.

⁹ Vidjeti u: Kraft E., Opasna ovisnost, Banka, no.12 (2008.), str. 70-71

S druge strane, islam dozvoljava različite oblike poslovnih aktivnosti, ali postavlja i određena ograničenja. Ona se odnose i na poslovne transakcije na finansijskom tržištu i mogu se analizirati sa nekoliko aspekata. Neki od principa islamske ekonomije i finansija koji se mogu staviti u kontekst globalne finansijske krize, tj. da bi poštivanje istih spriječilo njen nastanak, svakako su: zabrana pohlepe za imetkom i škrtosti (pohlepa se smatrala temeljnim uzrokom navedene krize), zabrana poslova i transakcija koje sadrže visok stepen neizvjesnosti (globalna finansijska kriza dobrim dijelom je bila uzrokovana agresivnom i masovnom prodajom fiktivnih, odnosno dionica bez pokrića, tzv. “naked short-sale”), zabrana prevare i prisvajanja tuđe imovine (brojni trgovci, iako su uzeli novac od investitora, uopće nisu ni namjeravali kupiti tražene dionice, a primljeni novac su zadržali za sebe), zabrana kockanja (klijenti banaka su se praktično kockali na to da će vrijednost nekretnina i dalje rasti, te da će njihovom kasnijom prodajom ostvariti veliku zaradu), zabrana pojedinih načina trgovine (primjena mehanizma sekjuritizacije u pretkriznom periodu banke su vršile transformaciju dugoročnih standardiziranih već ranije plasiranih bankarskih kredita u utržive vrijednosne papire, uglavnom obveznice – prodaja duga za dug), zabrana pojedinih roba, usluga i djelatnosti (američki brokeri i bankari upravo u drogama, prije svega kokainu, traže stimulans za savladavanje ogromnog stresa kojim su, u svom poslu, izloženi), zabrana finansiranja ili rada sa, u islamu, zabranjenim proizvodima ili aktivnostima (npr. finansijski derivati kao vrsta trgovačkih ugovora bili su u upotrebi u više različitih transakcija u pretkriznom periodu, a isti su sa aspekta islama neprihvatljivi jer sadrže niz nedozvoljenih elemenata tj. ne pripadaju nijednoj vrsti islamski prihvatljivih ugovora, premija kod opcija predstavlja kupovinu i plaćanje prava, a ne realnih vrijednosti, proizvoda ili usluga, ugovori nisu vezani za realne vrijednosti i oni se kod fjučersa nekoliko puta “odvoje” od robe, kupci kupuju, a prodavci prodaju ono što ne posjeduju, odnosno ono čega nisu vlasnici, što je zabranjeno jer sadrži visok stepen neizvjesnosti i takvo poslovanje može dovesti do kasnijih nesporazuma i sporova, finansijski instrumenti sadrže visok stepen “kockanja” ili špekulativnog kladenja na promjenu cijena u budućnosti, cijene roba na tim tržištima nisu uvijek određene na osnovu odnosa ponude i potražnje nego na bazi “glasina”, monopola, eksploatacije i druge, u islamu, zabranjene prakse, te ova tržišta sadrže elemente kamate jer kamatna stopa predstavlja jednu od osnovnih determinanti određivanja cijena opcija), te zabrana kamate (dugoročnim zaduživanjem, uz uobičajenu kamatnu stopu, dužnik banci plaća kamatu u vrijednosti uzetog kredita, što bi značilo da otplaćuje kredit sa kamatama u vrijednosti dvije nekretnine tj. jednu za sebe, a drugu za banku, što je bio slučaj u okviru bankarskih analiza za plasiranje viškova i dodatnim zaradama na američkom tržištu nekretnina).¹⁰

10 Vidjeti detaljnije u: Hadžić F., Efendić V., Analiza uzroka globalne finansijske krize sa aspekta islamske ekonomije i finansija, Globalna ekonomska kriza i bankarski sektor, Ljetni Univerzitet u Tuzli, Ekonomski fakultet Univerziteta u Tuzli, 2009., str. 6 - 10

Lahko je zaključiti da se većina aktivnosti koje su dovele do globalne finansijske i ekonomske krize nalazi u grupi “zabranjenih” sa aspekta islamske ekonomije i finansija. Treba naglasiti da su se učesnici na finansijskim tržištima pridržavali principa, pravila i ograničenja islamske ekonomije i finansija, ne bi ni došlo do pojave globalne finansijske krize. Globalni ekonomski razvoj bi vjerovatno bio sporiji, ali stabilniji i bez prevelikih udara i poremećaja. Post-krizni period obilježio je značajan rast interesa ekonomskih teoretičara na Zapadu za istraživanjem islamske ili etičke ekonomije i finansija. Islamski finansijski sistem pokazao se kao alternativa koja ne generira krizu, što je sam po sebi dovoljan razlog da mu se pokloni dužna istraživačka, stručna i naučna pažnja, te veći udjel na međunarodnom finansijskom prostoru.

Razvoj savremenih metoda i tehnika podjele rizika i instrumenata pokrivenih imovinom predstavlja veliki pomak i potaknuo je primjetan rast vlasničkih udjela i dionica u strukturi portfolija brojnih individualnih investitora u razvijenim zemljama. Atraktivnost finansijskih instrumenata i mehanizama podjele rizika na globalnom nivou unaprijeđuje finansijski sistem temeljen na podjeli rizika, što doprinosi i samom razvoju islamskih finansija i njihovom širenju na međunarodnom planu.

Implementacija islamskog finansijskog sistema u većini muslimanskih zemalja predstavljala je izazovan proces (različite škole u pogledu šerijatskih odredbi i tumačenja temeljnih propisa, prisustvo tradicionalnih oblika finansiranja, institucija, instrumenata, mehanizama, te poteškoće u kreiranju inovativnih finansijskih instrumenata koji ne bi odstupali od principa islama). Brojne finansijske neravnoteže remete i u savremenom vremenu opće prihvatanje islamskih finansija iako je jasno da upravo islamski pristup doprinosi stabilizaciji finansijskog sistema. Finansijske neravnoteže koje su prisutne u okviru monetarnog, fiskalnog i vanjskog sektora zemalja sa većinskim muslimanskim stanovništvom spriječavaju efikasnu implementaciju i djelovanje islamskih finansija. Efikasno djelovanje islamskih finansijskih institucija u okviru sistema zemalja i širenje njihovog utjecaja na globalnom nivou ozbiljno su ograničavale i same privredne nestabilnosti koje se prvenstveno odnose na snažne kontrole i intervencije državnog aparata koje IFI-jima ograničavaju brži razvoj i konkurentski kapacitet prema tradicionalnim finansijskim institucijama, relativno slab i neefikasan porezni sistem, manjak razvijenih tržišta kapitala i različitih finansijskih instrumenata, relativno slabiji nadzorni i neučinkoviti regulatorni okvir na nivou samog sistema, te nedosljednosti pravnih i institucionalnih okvira kojima se na temelju šerijatskih propisa definiraju vlasnička prava i prava ugovornih strana.

Otklanjanje navedenih prepreka uz podršku islamskog bankarstva prvenstveno koje je poduzimano tijekom 21. vijeka nije dalo očekivane rezultate. Tradicionalno velika uključenost države u privredi otežava joj smanjenje vlastitih troškova, dok je dodatno povećanje poreza politički teško pa kontroliranje

domaćih finansijskih tržišta postaje relativno jednostavan oblik prikupljanja prihoda za državu. Mnoge muslimanske zemlje raspolažu značajnim resursima i bogatstvom, ali ipak ograničavaju privatne finansijske aktivnosti kojima se mogu postići viši povrati za dioničare i depozitare. Prije svega sve muslimanske zemlje sa potencijalom razvoja islamskih finansijsija trebaju prestati sa bankarskim finansiranjem fiskalnih deficita. Kako bi došlo do intenzivnijeg razvoja i širenja islamskog bankarstva na globalno tržište, islamske banke moraju ostvariti svoj maksimalni potencijal u domaćim okvirima.

Imovinski portfoliji islamskih banaka moraju u savremenom dobu imati snažne elemente koji se temelje na podjeli dobiti, a nedostatak istih proizlazi iz manjka pravnih i institucionalnih okvira i mehanizama koji mogu garantirati provođenje potpisanih ugovora. Također, po prirodi islamski bankarski sistem može ovisiti o prinosima na imovinske portfolije, a kako imovina nastaje kao odgovor na ulagačke mogućnosti u realnoj ekonomiji, realni sektor određuje stopu prinosa u finansijskom sektoru, a ne obrnuto. Uz navedeno, da bi u strukturi portfolija rastao udjel instrumenata temeljenih na podjeli dobiti, IFI-jima mora biti dostupan i mnogo širi spektar diverzificiranih finansijskih instrumenata sa različitim rokom dospijanja.

Ovo je dovelo do preovladavanja instrumenata baziranih na kratkoročnoj imovini i povezanih sa trgovinom u portfolijima islamskih banaka, dok su nedostatak dubokih i visoko efikasnih tržišta kapitala, te prisustvo znatno nerazvijenih novčanih tržišta otežavali postizanje potrebne likvidnosti i sigurnosti postojeće imovine. Manjak adekvatnih instrumenata sa dužim rokom dospijanja usporava procese stvaranja kapitala, dok oskudnost islamski prihvatljivih instrumenata kratkog roka dospijanja otežava postizanje neophodne likvidnosti, što je potrebno riješavati ukoliko IFI-ji žele ojačati svoju poziciju na globalnom tržištu u skoroj budućnosti. Također, identifikiranje i kvalitetno upravljanje rizicima se mora postići kako bi se pokrenuti napredak u poslovanju IFI-ja održao na duži period. Dosta dobar regulatorni okvir za IFI-je treba doprinositi razvoju finansijskih instrumenata temeljenih na podjeli rizika i mjerila, razvoju likvidnih sekundarnih tržišta i novčanih tržišta, razvoju instrumenata za efikasniju monetarnu i fiskalnu politiku, te standardizaciji računovodstvenih i revizorskih standarda, kao i odobravanja novih instrumenata, tehnika, metoda i mehanizama u sistemima muslimanskih zemalja.

Također, izazovi su još uvijek veliki u okviru finansijskog inženjeringa kako bi se načela islamskih finansijsija primijenila u budućim inovacijama, te stvaranju sistema koji doprinosi efikasnijem, stabilnijem i kvalitetnijem integriranju islamskih finansijsija u međunarodna tržišta kapitala.

Da bi se tehnike finansijskog inženjeringa mogle primijeniti u poslovanju islamskih banaka neophodno je adekvatno razumijevanje karakteristika same rizičnosti i profitabilnosti temeljnih elemenata islamskog finansijskog sistema i omogućiti inovirane proizvode sa diferenciranim osobinama rizičnosti i

profitabilnosti kojima bi bila zadovoljena potražnja investitora, finansijskih posrednika i poduzetnika u kontekstu same likvidnosti i sigurnosti. Glavni kandidat za finansijski inženjering svakako je mehanizam sekjuritizacije koji stvara mogućnosti trgovanja i pregovaranja, utrživosti i povrata na imovinu. Radi stvaranja efikasnih tržišta kapitala koje zahtijevaju procesi globalizacije, integracija i povezivanja, globalno tržište kapitala mora imati instrumente različite ročnosti i time omogućiti adekvatnu diverzifikaciju portfolija i upravljanje rizicima. Finansijski inženjering stoga u islamskim finansijama treba doprinjeti razvoju proizvoda koji ubrzavaju integraciju islamskih tržišta i privlače nove ulagače i poduzetnike proizvodu određene rizičnosti i profitabilnosti, neovisno je li proizvod islamski ili neislamski. Iako je učinjen napredak, potrebne su dodatne finansijske inovacije kako bi se zadovoljila tržišna potražnja u kontekstu ročne strukture instrumenata. Još uvijek su novčana tržišta usklađena sa šerijatom nerazvijena, a ni islamsko međubankarsko tržište, gdje banke mogu položiti sredstva preko noći ili se zadužiti da zadovolje priveremene likvidnosne potrebe, nije funkcionalno. Također, otežavajuća okolnost sa kojom su islamske finansije kontinuirano suočene na operativnom nivou jeste nedostatak mjerila temeljenih na dionicama ili referentnim stopama za određivanje cijena imovine i uspješnosti portfolija ili pak komparaciju različitih investicijskih prilika. U nedostatku navedenog, islamske banke i druge IFI-je koriste London Inter-Bank Offered Rate (LIBOR) ili Euro Inter-Bank Offered Rate (EURIBOR) na području kontinentalne Evrope kao aproksimaciju. Po pravilu, mjerila temeljena na kamati šerijatski stručnjaci mogu odobriti kao privremenu mjeru pri čemu se referentne stope koriste i kao osnov u matematskim izračunima u islamskom bankarstvu, na koje se kasnije zaračunavaju i specifične profitne marže za banke isl. Islamski finansijski sistem, radi svoje efikasnosti i islamske prihvatljivosti na širem globalnom području, treba težiti novim mjerilima koja bi odražavale prinose na instrumente temeljene na npr. podjeli dobiti i gubitka.

Značaj islamskih finansijskih institucija rastao je uporedo sa snažnim razvojem industrije muslimanskih zemalja, međutim, njihov dalji održivi rast postaje novi izazov s obzirom na brze i kontinuirane promjene globalnog finansijskog okruženja. Islamske banke, kao najsnažnije institucije, su dobro koristile rast za njihovim uključenjem, ali sa sve većim brojem islamskih banaka na tržištu, te uvođenje islamskih prozora i drugih oblika pružanja usluga usklađenih sa šerijatom od strane konvencionalnih banaka na globalnom nivou, konkurencija je postala preteška za brže globalno širenje islamskih finansijskih institucija. Islamske finansijske institucije su zadržale svoju konkurentsku prednost na tržištu zatvorenijih islamskih zemalja sa snažnim preprekama ulaska za konvencionalne institucije. Međutim, prihvatanjem islamskih finansijskih instrumenata, globalizacijom i tržišnom integracijom, iskusnije i profesionalno naprednije konvencionalne institucije uspjele su potisnuti mnoge islamske finansijske institucije i u pružanju šerijatski prihvatljivih finansijskih usluga.

Islamske banke i danas često služe kao posrednici između finansijskih resursa muslimana i velikih poslovnih banaka zapadnih zemalja. Međutim, i pored činjenice da u većini muslimanskih zemalja posluju konvencionalne banke, kako u domaćem, tako i u stranom vlasništvu, rijetko se moglo utvrditi da li islamske banke posreduju između zapadnih finansijskih resursa i potražnje za njima u muslimanskim zemljama. S druge strane, zabrana djelovanja konvencionalnih finansijskih institucija u islamskim zemljama, ovakvu potražnju i ne podrazumijeva.

Globalni procesi i integracija finansijskih tržišta povećavaju rizike, ali i onemogućavaju adekvatnije upravljanje istim. Ponovna regulacija finansijskih tržišta i bankarskog poslovanja nakon globalne finansijske krize omogućila je prostor IFI-jima da se adekvatnije pozicioniraju, jer su u vremenu pretkrizne liberalizacije teško mogle pratiti konvencionalne finansijske institucije i njihovu utrku za novim tržištima i profitima. No ipak, islamske finansijske institucije trebaju unaprijediti infrastrukturu za implementaciju njima odgovarajućih mjera, kontrola i načina upravljanja rizicima i snažnije finansiraju ekonomski razvoj muslimanskih zemalja i muslimanske zajednice na globalnom nivou.

Islamski finansijski posrednici trebaju uvesti odgovarajuće upravljanje rizicima ne samo što se tiče njihovog vlastitog portfolija, nego trebaju ponuditi inovativne usluge upravljanja rizicima svojim klijentima. Ono što je svakako izazov jeste kako finansijske instrumente poput derivata uskladiti sa šerijatom, s obzirom na prisutnost tzv. gharar-a u njihovoj primjeni, zatim intenzivirati primjenjivost Takaful-a u osiguranju finansijskih rizika, te unaprijediti metode finansijskog inženjeringa u razvoju sintetičkih derivata i vanbilansnih instrumenata.

Važno je naglasiti da islamsko finansijsko poslovanje kao cjelina mora implementirati instrumente koji bi važili jedinstveno na svim tržištima gdje islamske finansije imaju svoju primjenu. Ukoliko svaka islamska banka ima svoj vlastiti vjerski odbor koji ispituje i ocjenjuje svaki novi proizvod bez saradnje sa drugim bankama, širenje utjecaja ovih finansijskih institucija u globalnim okvirima će biti nemoguće. Organizacija Islamske Kooperacije (Organisation of Islamic Cooperation – OIC) bi mogla pokrenuti formiranje svojevrstne nadzorne i revizorske institucije koja bi imala nadležnosti u svim ili bar u najvećem broju zemalja u kojima islamske finansije imaju svoju primjenu. To bi olakšalo uvođenje finansijskih inovacija i njihovu primjenu na širem području, što bi i sam put ka značajnijem globalnom učešću IFI-ja učinilo lakšim.

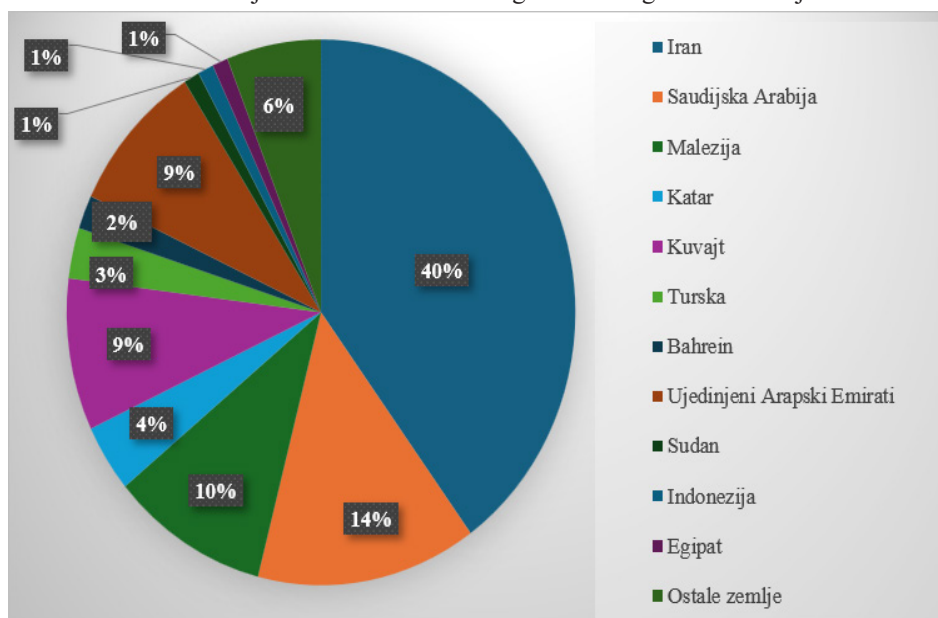
S obzirom na vrijednosti imovine velikih islamskih banaka jasno je da za snažniji globalni utjecaj udruživanja u veće islamske finansijske konglomerate, kako bi se iskoristile prednosti ekonomije obima, povećala efikasnost i smanjili troškovi, može biti jedno od rješenja.

Tabela 1. Islamske finansijske institucije po sektorima i regijama, 2022.
(u milijardama američkih dolara)

Regija	Islamske banke	Sukuk	Islamski fondovi	Takaful	Ukupno	Udjel (%)
Perzijski zaljev	1.342,90	356,60	24,10	16,70	1.740,40	53,60%
Jugoistočna Azija	307,20	411,40	32,80	6,00	757,40	23,30%
Bliski istok i Južna Azija	478,30	57,80	62,90	5,90	604,90	18,60%
Afrika	49,6	2,90	1,90	0,80	55,20	1,70%
Ostalo	71,2	1,00	14,90	0,60	87,70	2,70%
Ukupno	2.249,20	829,70	136,60	30,00	3.245,50	100,00%
Udjel (%)	69,30%	25,60%	4,20%	0,90%	100,00%	

Izvor: Islamic Financial Services Industry Stability Report 2023, str. 11

Slika 2. Prosječna struktura islamskog bankarskog sektora u svijetu



Izvor: Amin J., Bankruptcy and Sustainability: A Conceptual Review on Islamic Banking Industry, 2015.

Islamski bankarski sektor još uvijek predstavlja relativno mali, ali rastući segment globalnog bankarskog sektora. Iako predstavlja značajan dio islamske industrije finansijskih usluga, njegov ukupni udjel u globalnoj bankarskoj aktivnosti je i dalje ipak ispod 5%.

ZAKLJUČAK

Globalizacija i njeni procesi su posljednjih decenija doprinijeli konvergenciji, te integraciji svijeta po mnogim aspektima, uključujući i onaj koji se tiče finansijskog sistema i njegovih ključnih elemenata. Intenzivan napredak u tehnologiji, brojne inovacije, liberalizacija i deregulacija omogućili su niz pogodnosti za brojne finansijske institucije da svoje poslovanje prošire van nacionalnih okvira. Takvi procesi su polučili prilike i za islamske finansijske institucije, ali i otvorili brojna pitanja i detektirali mnoge izazove za IFI-je koje iste moraju savladati kako bi postale prepoznatljiviji posrednici na globalnom tržištu na kojem primat imaju veće, iskusnije, snažnije i društvenom odgovornošću manje opterećene konvencionalne finansijske institucije. U ovom radu se pokazalo da je za IFI-je važno da prvenstveno ojačaju svoju poziciju u nacionalnim okvirima, zatim da se radi na okrupnjavanju IFI-ja s obzirom na njihov relativno mali kapacitet u odnosu na velike konvencionalne finansijske institucije, da dođe do snažnije usklađenosti zakona, šerijatskih propisa, regulatornog okvira isl. u zemljama u kojima islamske finansije imaju svoju primjenu, te da se uz podršku međunarodnih islamskih organizacija podrži njihov intenzivan prodor na globalno tržište. Takav globalni scenario treba usmjeriti prevashodno na predstavljanje IFI-ja kao stabilnijih i otpornijih posrednika na finansijske krize i nestabilnosti zbog etičkog pristupa i razvojne orijentiranosti njihovih poslovnih strategija. Kako su konvencionalne finansijske institucije prevashodno fokusirane na vlastitu profitabilnost, a ne na opće društveno blagostanje i održivi ekonomski razvoj, iste su koristeći pogodnosti globalizacije mnogim zemljama svijeta uzrokovale finansijske i ekonomske probleme sa teškim posljedicama i dugotrajnijim oporavkom. Potreba za pravednijim odnosom partnera, kako u podjeli profita, resursa, rizika, te posljedica eventualnog gubitka sve je prisutnija u svijetu, a IFI-ji takve okolnosti trebaju prepoznati i nametnuti se kao adekvatni finansijski posrednici, čime bi i njihov udjel u ukupnom globalnom sektoru finansijskih institucija imao tendenciju rasta u narednom periodu.

LITERATURA

1. Amin J., Bankruptcy and Sustainability: A Conceptual Review on Islamic Banking Industry, 2015.
2. Dujšin U., Globalizacija, ekonomske integracije i Hrvatska, Zbornik Pravnog fakulteta u Zagrebu, 49, 2, 1999.
3. Fukuyama, Francis, Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity, Free Press Paperbacks, 1996.
4. Hadžić F., Efendić V., Analiza uzroka globalne finansijske krize sa aspekta islamske ekonomije i finansija, Globalna ekonomska kriza i bankarski sektor, Ljetni Univerzitet u Tuzli, Ekonomski fakultet Univerziteta u Tuzli, 2009.
5. Iqbal Z., Mirakhor A., Uvod u Islamske financije, Teorija i praksa, MATE Zagreb, 2009.
6. Islamic Financial Services Industry Stability Report 2023
7. Kahn, Mohsin, Islamic Interest-Free Banking: A Theoretical Analysis, IRIS Books, Houston, Texas, SAD, 1987.
8. Kraft E., Opasna ovisnost, Banka, no.12, 2008.
9. Milardović A., Globalizacija, Pan Liber, Osijek-Zagreb-Split, 1999.
10. Minsky, Hyman, Inflation, Recession and Economic Policy, Wheatsheaf Books, London, UK, 1982.
11. Rodin, D., Globalizam: nastavak moderne ili nova paradigma, Politička misao, Vol XXXVI, 1999., br. 1
12. Stiglitz J., Money, Credit, and Business Fluctuations, Economic Record, The Economic Society of Australia, 1988.
13. Turek F., Globalizacija i globalna sigurnost, Hrvatska udruga za međunarodne studije, Varaždin, 1999.

MALA I SREDNJA PREDUZEĆA U ZEMLJAMA EVROPSKE UNIJE - PREGLED PRAKSI IZ ODABRANIH ZEMALJA

SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES IN THE COUNTRIES OF THE EUROPEAN UNION - A REVIEW OF PRACTICES IN SELECTED COUNTRIES

DR. SC. MAIDA DIZDAREVIĆ, VANREDNI PROFESOR
Univerzitet "Džemal Bijedić" u Mostaru – Ekonomski fakultet
MA, LEJLA ŠKALJIĆ TANOVIĆ, VIŠI ASISTENT
Univerzitet "Džemal Bijedić" u Mostaru – Ekonomski fakultet

Sažetak: *Malo i srednje preduzetništvo, zbog svog ekonomskog i šireg društvenog značaja, dobilo je posebno mjesto u strategijama privrednog razvoja svih ekonomija u zemljama EU. Polazeći od tih činjenica, u radu se prezentuje analiza ovog sektora u 2022. godini u zemljama EU, kada su učestvovala sa 99,8% u ukupnom broju preduzeća, udio u zaposlenosti je bio 64,4 % i učešće sa oko 52% u stvaranju dodane vrijednosti. Na bazi sprovedene analize došlo se do zaključka da su na afirmaciju ovih poslovnih entiteta, već drugi niz godina, imale uticaj brojne aktivnosti preduzete na planu donošenja čitavog niza strategija, programa i instrumenata, koji podstiču razvoj malih i srednjih preduzeća na nivou EU, a sve u cilju unapređenja poslovnog ambijenta u okviru kojeg funkcionišu mala i srednja preduzeća. Također, u radu je dat osvrt i na pojedine zemlje u okviru Evropske unije.*

Ključne riječi: *mala i srednja preduzeća, EU, strategije, program, Njemačka, Danska, Italija, Hrvatska*

Abstract: *Small and medium-sized entrepreneurship, due to its economic and wider social importance, has been given a special place in the economic development strategies of all economies in the EU countries. Starting from these facts, the paper presents an analysis of this sector in 2022 in EU countries, when they participated with 99.8% in the total number of companies, the share in employment was 64.4% and participation with about 52% in the creation of added value. On the basis of the conducted analysis, it was concluded that the affirmation of these business entities, for several years now, has been influenced by numerous activities undertaken in order to adopt a whole series of strategies,*

programs and instruments, which encourage the development of small and medium-sized enterprises at the EU level, all with the aim of improving the business environment in which small and medium-sized enterprises function. Also, the paper gives an overview of individual countries within the European Union.

Key words: *small and medium enterprises, EU, strategies, programs, Germany, Denmark, Italy, Croatia*

UVOD

Posljednje decenije razvoja nose obilježja krupnih promjena u tržišno razvijenim zemljama koje karakteriše preduzetnička ekonomija. Nosioci ekonomskog razvoja postaju mala i srednja preduzeća (MSP) koja svoj kvalitet i uspješnost, manifestuju konkurentnošću i poboljšanjem tržišne pozicije. Na osnovu iskustava razvijenih zemalja, može se zaključiti da je ovaj sektor bitna komponenta privrednog sistema, pa njihov razvoj nije taktički potez u sadašnjem aktuelnom privrednom trenutku, već bitan uslov za efikasan ekonomski razvoj i rješavanje mnogih ekonomskih i socijalnih pitanja. Ova konstatacija posebno dobija na težini kada se ima u vidu da je Evropska unija vodeća regionalna integracija na svijetu. Mala i srednje preduzetništvo nisu novina u ekonomiji. Kao jedna od njihovih najbitnijih značajki danas je da mikropreduzeća, te mala i srednja preduzeća predstavljaju skoro 99 % svih preduzeća u EU, zapošljavaju od 40 do 70 % ukupno zaposlenih u privredi, učestvuju u društvenom bruto proizvodu ukupne privrede oko 50% i u izvozu sa 40 do 60%. Zapošljavaju oko 100 miliona ljudi, te predstavljaju ključan izvor preduzetničkog duha i inovacija, koji su presudni za konkurentnost preduzeća u EU. Cilj politike zemalja EU je, na području malog i srednjeg preduzetništva, osigurati da politike i mjere Evropske unije budu prilagođene malim i srednjim preduzećima jer je ekonomski rast u EU nezamisliv bez 23 miliona malih i srednjih preduzeća. Mala i srednja preduzeća, igraju ključnu ulogu u ostvarivanju inovativnih proizvoda, jačanja konkurentnosti i stvaranja novih radnih mjesta. Da bi ona mogla generirati rast, nužno je stvoriti pozitivno preduzetničko okruženje.¹

U tom kontekstu, zemlje EU nastoje iskoristiti potencijale malih i srednjih preduzeća brojnim sektorskim politikama, dokumentima, poticajnim mjerama, programima, te strategijama. Na nivou Unije osmišljavaju se programi pružanja raznovrsnih vidova pomoći malim i srednjim preduzećima. Sem finansijske pomoći, pažnja se posvećuje obrazovanju, sticanju radnih vještina, olakšavanju pokretljivosti zaposlenih, nezavisno od toga da li se radi o promjeni zanimanja ili promjeni radnog mjesta. Fokus se zasniva na relaksiranim i nekomplikiranim procedurama potrebnim za osnivanje preduzeća.

¹ www.eu.eu/European Structural and Investment Funds /Program za konkurentnost poduzetništva i MSP, 2021.

U nastavku rada, značaj ovih preduzeća će biti sagledan analizom njihovog učešća u ukupnom broju, preduzeća, ukupnoj zaposlenosti i doprinosa stvaranju dodane vrijednosti u zemljama Evropske unije. Također, analizirati će se razvoj MSP u Njemačkoj, Danskoj, Italiji i Hrvatskoj. Polazeći od toga, postavlja se istraživačko pitanje - u kojoj mjeri mala i srednja preduzeća doprinose ekonomskom razvoju zemalja EU, s naglaskom na Njemačku, Dansku, Italiju i Hrvatsku i na koji način se njihova uloga i modeli podrške razlikuju među odbranim zemljama?

RAZVOJ MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA U EVROPSKOJ UNIJI

Razvoj tržišnih sistema i promjene u organizaciji rada isticali su značaj malih i srednjih preduzeća čija uloga u poticanju ekonomskog rasta i razvoja, zapošljavanju i smanjenju siromaštva prepoznata je na svjetskoj razini. Empirijska istraživanja su pokazala su pozitivnu vezu između broja malih i srednjih preduzeća i privrednog razvoja zemlje.² Na temelju takvih spoznaja Evropska unija već dugi niz godina, poseban fokus stavlja na razvoj malih i srednjih preduzeća. Kao rezultat toga postoji usvojen koncept razvoja malih i srednjih preduzeća, te podrška ovom sektoru privređivanja, s obzirom na dominantno učešće MSP u ukupnom broju preduzeća, poticanju zaposlenosti i stvaranju dodane vrijednosti. U području razvoja uloga koju igraju mala i srednja preduzeća i mikro preduzeća vrlo je važna, ne samo zato što su definirani kao pokretač privrednog rasta, već uglavnom zato što čine najveći postotak kompanija u privrednoj aktivnosti.³

MSP su glavni izvor zapošljavanja i stvaranja bogatstva u Evropskoj uniji. Mala preduzeća u Evropskoj uniji su u stvari, pravi giganti evropske ekonomije.⁴

Mala i srednja preduzeća posluju u gotovo svim privrednim sektorima, te u vrlo raznolikim lokalnim i nacionalnim okruženjima. Mogu imati oblik inovativnih start-up preduzeća ili tradicionalnih preduzeća. Prema službenoj definiciji Evropske komisije, mala i srednja preduzeća su preduzeća koja imaju manje od 250 zaposlenih ili godišnji promet manji od 50 miliona eura. Unutar populacije MSP, mikro preduzeća su preduzeća koja zapošljavaju manje od 10 zaposlenika, dok mala preduzeća zapošljavaju 10 do 49 zaposlenika, a srednja preduzeća zapošljavaju između 50 i 249 zaposlenika.⁵

Podaci za 2015. godinu pokazuju da je u okviru sektora malih i srednjih

2 Thorsten Beck, The Role of SMEs in Economic Development, Journal of Economic Perspectives, Vol. 24, No. 3, 2010, str. 147–166.

3 United Nations, Industry and Sustainable Development: Report of the Secretary-General, E/CN.17/1998/4, United Nations Economic and Social Council, Commission on Sustainable Development, 1998, <https://www.un.org/esa/documents/ecosoc/cn17/1998>

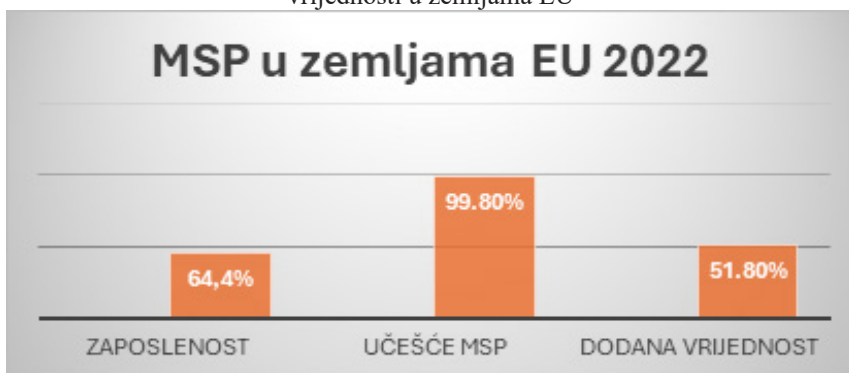
4 Petković, A., Berberović, Š. (2013). Ekonomika i upravljanje malim i srednjim preduzećima – principi i politike. Banja Luka: Ekonomski fakultet, str. 17.

5 European Commission, Annual Report on European SMEs, 2022/2023, str.13.

preduzeća u Evropskoj uniji, MSP čine 92,7% ukupnog broja preduzeća u nefinansijskom sektoru. Što se tiče učešća u zaposlenosti ono iznosi 66%, a doprinose dodanoj vrijednosti sa 58%.⁶ Podaci za 2022.godinu prema Annual Report 2022 su sljedeći:⁷

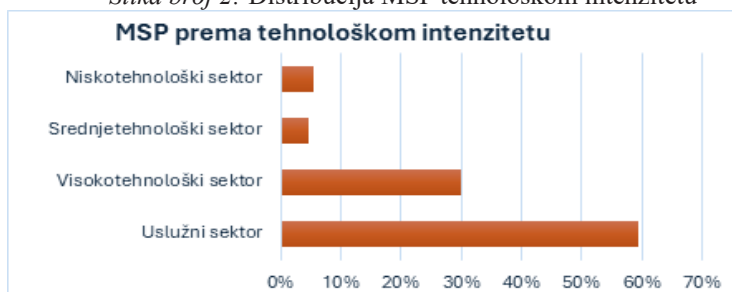
- oko 24,3 milona malih i srednjih preduzeća bilo je aktivno u zemljama EU i činila su 99,8% svih preduzeća u nefinansijskom poslovnom sektoru,
- zapošljavala su 84,9 milona ljudi u EU,
- učešće u ukupnom broju preduzeća je iznosilo 99,8%,
- učešće u zaposlenosti 64,4%,
- sektor MSP kreirao je 51,8% dodane vrijednosti,
- u okviru segmenta MSP u 2022. godini treba navesti da mikro preduzeća čine većinu MSP. Što se tiče dodane vrijednosti, učešće mikro preduzeća je 36%, dok je učešće u zaposlenosti 46% u segmentu MSP.

Slika broj 1: Učešće MSP u ukupnom broju preduzeća, zaposlenosti i dodanoj vrijednosti u zemljama EU



Izvor: www.ec.europa.eu/eurostat, Eurostats Structural Business Statistics, National Accounts Database

Slika broj 2: Distribucija MSP tehnološkom intenzitetu

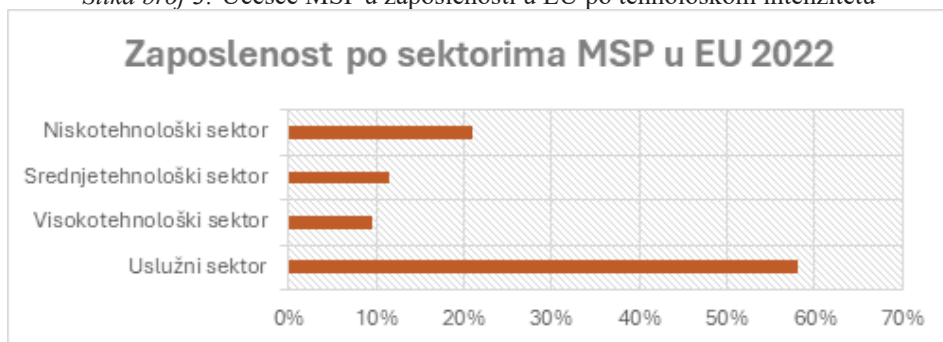


Izvor: www.ec.europa.eu/eurostat, Eurostats Structural Business Statistics, National Accounts Database

⁶ European Commission, Annual Report on European SMEs, 2014/2015, str.17-19.

⁷ European Commission, Annual Report on European SMEs, 2022/2023, str.16.

Slika broj 3: Učešće MSP u zaposlenosti u EU po tehnološkom intenzitetu



Izvor: www.ec.europa.eu/eurostat, Eurostats Structural Business Statistics, National Accounts Database

U stvaranju dodane vrijednosti udio je sljedeći:

- Uslužni sektor 52,3%,
- Visokotehnološki sektor 24,6%,
- Srednjetechnološki sektor 14%,
- Niskotehnološki sektor 7,9%.

Iako su mala i srednja preduzeća bila aktivna u mnogim različitim industrijama, većina je poslovala u industrijama koje zahtijevaju nizak intenzitet znanja tj. uslužni sektor. Samo 30% malih i srednjih preduzeća bilo je aktivno u granama koje zahtijevaju visok intenzitet znanja ili visokotehnološkim industrijama, gdje su zapošljavali 10% svih osoba zaposlenih u malim i srednjim preduzećima, a generirali su 24% ukupne dodane vrijednosti. Definicije koje koristi Eurostat klasificiraju proizvodne industrije kao visokotehnološke, srednjetechnološke ili niskotechnološke, dok se uslužne industrije kategoriziraju kao industrije koje imaju nizak intenzitet znanja.

Dugoročna analiza pokazuje da je udio malih i srednjih preduzeća, koji se svrstavaju u industrije s visokim intenzitetom znanja (visokotehnološke industrije), konstantno rastao u posljednjih 15 godina. Istovremeno, udio industrija sa niskim intenzivnim znanjem je opao, što je dovelo do spore, ali očite konvergencije u veličini između ove dvije kategorije, iako je udio u industrijama sa niskim intenzitetom znanja i dalje znatno veći. Zapošljavanje u malim i srednjim preduzećima u industrijama s intenzivnim znanjem povećava svoj udio, ali samo u blagom porastu. Pet sektora su bila od najveće važnosti u poslovanju sektora malih i srednjih preduzeća u 2022. godini: veleprodaja i maloprodaja, profesionalne, naučne i tehničke aktivnosti, proizvodnja, građevinarstvo, smještaj i ishrana. U navedenim sektorima poslovanja ukupni udio zaposlenosti iznosi 80%, te udio 76% u ukupnom broju malih i srednjih preduzeća.

Slika broj 4: Sektori sa najvećim udjelom MSP



Izvor: *www.ec.europa.eu/eurostat, Eurostats Structural Business Statistics, National Accounts Database*

Zaposlenost u ovim sektorima je sljedeća: ⁸

- Veleprodaja i maloprodaja 23,6%,
- Profesionalne, naučne i tehničke aktivnosti 11,2%,
- Građevinarstvo 14,2%,
- Smještaj i ishrana 10,6%,
- Proizvodnja 18,2%.

Iz prethodno navedenih podataka za mala i srednja preduzeća u okviru zemalja EU, može se zaključiti da, po sektorima, veleprodaja i maloprodaja čine najveći udio u broju preduzeća 24% i zaposlenosti 23,6%. Proizvodnja, kao sektor poslovanja MSP učestvuje sa 8,5%, dok je zaposlenost u ovom sektoru čak 18,2%. Sektor poslovanja profesionalne, naučne i tehničke aktivnosti imaju učešće 20%, a udio zaposlenosti samo 11,2%.

MALA I SREDNJA PREDUZEĆA U NJEMAČKOJ

Savezna Republika Njemačka nalazi se u srcu Evrope, zauzimajući izuzetno povoljan geografski položaj koji joj omogućava laku povezanost sa svim važnijim evropskim tržištima. Njemačka je najveća ekonomija u Evropi i četvrta po veličini u svijetu, odmah iza Sjedinjenih Američkih Država, Kine i Japana. Jedna od ključnih karakteristika njemačke privrede jeste snažna razvijenost malih i srednjih preduzeća, poznatih kao "Mittelstand". Ovaj segment privrede čini okosnicu njemačkog ekonomskog sistema i odgovoran je za zapošljavanje više od 60% radne snage. Preduzeća unutar "Mittelstanda" poznata su po svojoj porodičnoj tradiciji, stabilnosti, visokom stepenu specijalizacije i snažnoj orijentaciji ka izvozu. Upravo ovaj model poslovanja smatra se jednim od glavnih razloga zbog kojih je Njemačka izgradila otpornu i konkurentnu ekonomiju.⁹

⁸ European Commission, Annual Report on European SMEs, 2022/2023, str. 25.

⁹ www.oecd.org/en/publications/oecd-studies-on-smes-and-entrepreneurship, OECD. (2021).

Preko 99% svih preduzeća u Njemačkoj spada u kategoriju malih i srednjih preduzeća. Ona zapošljavaju više od 60% ukupne radne snage, a skoro 80% svih učenika u sistemu dualnog obrazovanja svoje praktične vještine stiče upravo u MSP sektoru. Ovaj podatak najbolje oslikava značaj malih i srednjih preduzeća ne samo za ekonomski rast, već i za obrazovanje, stručno osposobljavanje i socijalnu stabilnost zemlje.¹⁰ Osim toga, MSP sektor je jedan od najvećih pokretača izvoza. Iako se često pretpostavlja da su samo velike korporacije nosioci izvozne moći Njemačke, upravo brojna mala i srednja preduzeća izvoze svoje visokokvalitetne i specijalizovane proizvode širom svijeta. Zahvaljujući tome, Njemačka je postala sinonim za kvalitet, preciznost i pouzdanost.

U savremenom dobu, njemački MSP sektor suočava se i sa brojnim izazovima, poput digitalizacije, globalne konkurencije i nedostatka kvalifikovane radne snage. Ipak, njihova prilagodljivost, fleksibilnost i spremnost na inovacije omogućavaju im da i dalje ostanu ključni faktor uspjeha njemačke ekonomije. Važno je istaći da Njemačka prepoznaje značaj MSP-a za ekonomiju, te kroz različite programe podrške, subvencije i olakšice podstiče njihov dalji razvoj i jačanje.

U eri digitalizacije i globalizacije, MSP se suočavaju s novim izazovima, poput prilagođavanja digitalnim tehnologijama i borbe za kvalifikovanu radnu snagu, ali njihova sposobnost prilagođavanja i inovativnost ostaju njihova najveća snaga. Jedna od najvažnijih karakteristika njemačkih MSP-ova jeste porodično vlasništvo i upravljanje. Veliki broj preduzeća u MSP sektoru su porodične firme koje se vode generacijama. Vlasnici ovih preduzeća su često direktno uključena u svakodnevno poslovanje, što donosi visok nivo lične odgovornosti, brige o zaposlenima i težnje ka dugoročnom uspjehu. Ova povezanost s firmom i lokalnom zajednicom doprinosi stabilnosti poslovanja i očuvanju radnih mjesta čak i u vremenima ekonomske krize. Njemački MSP-ovi su poznati po visokom stepenu specijalizacije. Većina ovih preduzeća fokusira se na usku tržišnu nišu u kojoj razvijaju vrhunske proizvode i usluge. Upravo zbog toga mnoga od njih postaju globalni lideri u svojim oblastima i poznata su kao "skriveni šampioni" (njem. Hidden Champions). Ova preduzeća izvoze svoje proizvode širom svijeta i time značajno doprinose njemačkom izvozu i međunarodnoj konkurentnosti.¹¹ Inovativnost i spremnost na stalno usavršavanje još su jedna važna odlika njemačkih MSP-ova. Ulaganja u istraživanje i razvoj sastavni su dio poslovne strategije mnogih ovih firmi. Njemačka MSP-ova ne boje se uložiti u nove tehnologije, digitalizaciju i obrazovanje zaposlenih, čime održavaju visok nivo konkurentnosti na domaćem i svjetskom tržištu. MSP u Njemačkoj također imaju

SME and Entrepreneurship Policy in Germany, 2021

10 www.ifm-bonn.org, IfM Bonn – Institut für Mittelstandsforschung - Der deutsche Mittelstand: Zahlen und Fakten, 2023.

11 www.op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/849659ce-dadf-11eb-895a-01aa75ed71a1, European Commission, Annual Report on European SMEs, 2021, str.45.

snažnu vezu sa sistemom dualnog obrazovanja, koji predstavlja jedan od temelja njemačke radne snage. Ovaj model omogućava mladima da kroz praktičan rad u preduzećima i teorijsku nastavu steknu konkretna znanja i vještine. MSP-ovi su glavni nosioci ovog sistema, jer otvaraju veliki broj mjesta za obuku i stručno usavršavanje, čime aktivno učestvuju u kreiranju budućih generacija stručnjaka.¹²

Posebnu pažnju njemački MSP-ovi posvećuju odnosu prema zaposlenima i društvenoj odgovornosti. Njihova politika poslovanja najčešće se zasniva na principima poštenja, stabilnosti i dugoročnog zapošljavanja. Zaposleni su često vrlo lojalni svojim firmama upravo zbog takvog pristupa, a sama preduzeća nastoje da osiguraju sigurna radna mjesta, dobre uslove rada i mogućnosti za profesionalni razvoj.

Konačno, jedna od ključnih karakteristika njemačkih MSP-ova jeste orijentacija ka dugoročnom poslovanju. Za razliku od velikih korporacija koje su često podložne kratkoročnim ciljevima i pritiscima tržišta, MSP-ovi teže postepenom i stabilnom rastu, očuvanju porodične tradicije i izgradnji čvrstih odnosa sa poslovnim partnerima i lokalnom zajednicom.

Ključni segment podrške njemačkih vlasti MSP-ovima jeste finansijska pomoć i subvencije. Njemačka vlada, kroz različite državne agencije, nudi povoljne kredite, subvencionisane kamate, te direktne grantove za mala i srednja preduzeća koja žele da investiraju u novu opremu, proširenje poslovanja ili istraživanje i razvoj. Na primjer, KfW Bank, koja je specijalizirana za finansiranje MSP-ova, nudi povoljne uslove za preduzetnike, uključujući bespovratna sredstva za inovacije i zelenu energiju. Takođe, njemačke vlasti imaju i porezne olakšice, koje podstiču MSP-ove da ulažu u istraživanje i razvoj novih tehnologija, što doprinosi njihovoj konkurentnosti i održivosti na tržištu.¹³

Inkubatori su strukture koje podržavaju startupove i MSP-ove u ranim fazama njihovog razvoja. Njemački inkubatori pružaju mentorsku podršku, tehničku infrastrukturu i pristup mreži potencijalnih investitora. Oni omogućavaju preduzetnicima da testiraju svoje ideje u sigurnom okruženju, bez potrebe da se odmah suoče s velikim finansijskim rizicima. Inkubatori pomažu u smanjenju početnih troškova i administrativnih prepreka, omogućujući MSP-ovima da se fokusiraju na ključne aspekte poslovanja.

S druge strane, akceleratori u Njemačkoj pružaju intenzivniju, ali kraću podršku u odnosu na inkubatore. Akceleratori, kao što su Techstars Berlin ili German Accelerator, obično nude brže finansiranje, pristup mrežama investitora, kao i mentorstvo od iskusnih preduzetnika i lidera industrije. Ovi programi često traju nekoliko mjeseci, u kojima se preduzetnicima pomaže da brzo razviju svoj proizvod, optimiziraju poslovne modele i povećaju šanse za uspješno plasiranje na tržište. Akceleratori pomažu preduzetnicima da se povežu s potencijalnim

12 www.bmwk.de, Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz – BMWK, Mittelstandspolitik in Deutschland, 2023.

13 <https://www.kfw.de>, KfW Bankengruppe., KfW SME Panel, str. 17, 2023.

investitorima, čime im omogućavaju da dođu do neophodnih sredstava za rast i širenje poslovanja. Podrška u oblasti digitalizacije također je važan element koji fondovi i programi podrške MSP-ovima u Njemačkoj nude. Programi kao što je Digital Jetzt, koji je pokrenut od strane njemačke vlade, pružaju bespovratna sredstva za digitalizaciju malih i srednjih preduzeća. MSP-ovi mogu koristiti ove fondove za implementaciju novih digitalnih tehnologija koje će im pomoći da poboljšaju poslovne procese, povećaju efikasnost i ostanu konkurentni na globalnom tržištu.

Može se zaključiti, da mala i srednja preduzeća (MSP) u Njemačkoj predstavljaju ne samo osnovu privrednog sistema, već i primjer uspješnog menadžmenta koji kombinuje tradicionalne vrijednosti sa savremenim poslovnim praksama. Njihova snaga ogleda se u porodičnom karakteru, visokom stepenu specijalizacije, inovativnosti, te sposobnosti da se brzo prilagode tržišnim promjenama. Kroz detaljnu analizu menadžmenta u njemačkim MSP-ovima, jasno je da se njihova konkurentna prednost temelji na dugoročnom planiranju, participativnom liderstvu i strateškom ulaganju u ljudske resurse i tehnologiju. Usporedba sa zemljama regiona pokazuje da Njemačka predstavlja uzor u kojem MSP-ovi imaju institucionalnu, finansijsku i obrazovnu podršku, što uveliko olakšava njihovu održivost i razvoj. Stoga, iskustvo njemačkog „Mittelstanda“ može poslužiti kao model za unapređenje menadžmenta MSP-ova u zemljama koje teže stabilnijem i konkurentnijem poslovnom okruženju.

MALA I SREDNJA PREDUZEĆA U DANSKOJ

Danska je poznata kao jedna od najrazvijenih i najstabilnijih ekonomija u Evropi, a njena poslovna klima posebno je povoljna za mala i srednja preduzeća. Mala i srednja preduzeća u Danskoj igraju ključnu ulogu u ekonomiji, čineći veliki dio ukupnog poslovnog sektora i doprinoseći visokom nivou inovacija, izvoza i zapošljavanja. Danski pristup menadžmentu malih i srednjih preduzeća karakterišu visoki standardi upravljanja, snažna podrška države kroz različite programe i podsticaje, kao i integracija savremenih tehnologija. Analiza menadžmenta malih i srednjih preduzeća u Danskoj pruža uvid u načine na koje mala i srednja preduzeća mogu uspješno da posluju u konkurentskom okruženju i značajno doprinose održivom razvoju.

Mala i srednja preduzeća u Danskoj zapošljavaju približno 70% ukupne radne snage u privatnom sektoru. Ovaj sektor je ključan za kreiranje novih radnih mjesta i smanjenje nezaposlenosti. Mala i srednja preduzeća učestvuju sa oko 60% u ukupnom danskom BDP-u. Njihova fleksibilnost i inovativnost omogućava im da budu pokretači ekonomskog rasta i tehnoloških promjena.¹⁴

Preko 50% malih i srednjih preduzeća u Danskoj koristi različite izvore

14 www.commission.europa.eu/strategy-and-policy/eu-budget/long-term-eu-budget/2021-2027/spending-and-revenue_hr

finansiranja, uključujući bankarske kredite, državne subvencije i fondove za inovacije. Državna politika i institucije, poput Danske agencije za mala i srednja preduzeća, aktivno pružaju podršku kroz razne grantove i zajmove. Više od 40% malih i srednjih preduzeća ulažu u inovacije i digitalne tehnologije. Danska je poznata po visokom stepenu digitalne povezanosti, što preduzećima olakšava pristup novim tržištima i unapređuje efikasnost poslovanja.¹⁵

Danska vlada sprovodi širok spektar politika i programa kako bi podstakla konkurentnost, inovacije i održivi razvoj malih i srednjih preduzeća. Nacionalna strategija je fokusirana na digitalizaciju, internacionalizaciju, inovaciju i održivost, podsticanje preduzetništva među mladima, ženama i migrantima. Ključne institucije koje pružaju podršku MSP su Erhvervsstyrelsen (Agencija za preduzetništvo i trgovinu) i Innovationsfonden (Fond za inovacije). Ključni programi i inicijative:¹⁶

- SMV: Digital - program koji pomaže MSP da implementiraju digitalna rješenja;
- Export Start i GoGlobal - programi koji pomažu da se započnu ili proširi izvozno poslovanje;
- Poreske olakšice i regulatorna podrška - oslobađanje od poreza na reinvestiranu dobit za inovativne projekte. Također, postoji sniženje poreza na istraživanje i razvoj, kao i jednostavna online registracija firme;
- Biznis inkubatori i klasteri širom Danske (posebno u oblasti tehnologije, hrane, energetike);
- Općine i regionalne vlasti nude dodatne subvencije i poslovne mreže, saradnja sa univerzitetima u okviru regionalnih inovacionih centara.¹⁷

Danska je poznata po efikasnoj, transparentnoj i digitalizovanoj javnoj upravi. Regulatorni okvir u Danskoj ima značajan uticaj na svakodnevno poslovanje malih i srednjih preduzeća, kako u pozitivnom tako i u izazovnom smislu. Pozitivni aspekti regulatornog okvira su jednostavna procedura, visoka pravna sigurnost, digitalizovana administracija, poreske olakšice i podsticaji, što se ogleda u sljedećem:

- Jednostavna procedura osnivanja preduzeća - preko portala Virk.dk, osnivanje firme moguće je završiti potpuno digitalno za manje od 24 sata.
- Visoka pravna sigurnost- pravni okvir je stabilan, jasan i predvidiv, što omogaćava lakše planiranje i smanjenje poslovnog rizika.

15 www.oecd.org/en/publications/oecd-economic-surveys-denmark-2024_d5c6f307-en.htm

16 www.op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/849659ce-dadf-11eb-895a-01aa75ed71a1, European Commission, Annual Report on European SMEs, 2021/2022.

17 www.oecd.org/en/publications/oecd-economic-surveys-denmark-2024_d5c6f307-en.htm

- Digitalizovana administracija - poreski izvještaji, bilanci, komunikacije sa državnim organima i prijave subvencije obavljaju se putem digitalnih platformi.
- Poreske olakšice i podsticaji - poreski podsticaji za razvoj i istraživanje, ekološke projekte i zapošljavanje specijalnih kadrova.¹⁸

Može se zaključiti da Danska predstavlja primjer uspješne i stabilne države koja se oslanja na snažne ekonomske temelje. Njena tržišna privreda, zasnovana na inovacijama, znanju i održivosti, omogućila je visok nivo zaposlenosti, konkurentnosti i društvene sigurnosti. Također, podrška malim i srednjim preduzećima, ulaganje u zelenu ekonomiju i digitalizaciju dodatno pozicioniraju Dansku kao jednu od vodećih ekonomija u Evropi i svijetu.

MALA I SREDNJA PREDUZEĆA U ITALIJI

Mala i srednja preduzeća (MSP) čine više od 90% svih kompanija u Italiji. Većina njih su porodična preduzeća koja posluju na regionalnom nivou. Ovi biznisi su ključni za zapošljavanje i inovacije, ali se suočavaju s izazovima u pogledu digitalizacije i pristupa finansijama. Oko 75% radne snage u Italiji zaposleno je u MSP sektorima. Također MSP sektori generiraju oko 67% ukupnog BDP-a Italije, što ih čini okosnicom privrede.¹⁹

MMSP su zastupljena u gotovo svim privrednim granama Italije, ali su posebno dominantna u sljedećim sektorima:²⁰

- Prerađivačka industrija - mala i srednja preduzeća imaju ključnu ulogu u proizvodnji mašina, tekstila, odjeće, obuće i luksuznih proizvoda. Italija je poznata po porodičnim firmama koje generiraju veliki dio izvoza;
- Građevinarstvo - veliki broj građevinskih kompanija u Italiji su MMSP, angažovane na lokalnim i regionalnim infrastrukturnim projektima;
- Trgovina na malo i veliko - MMSP čine značajan dio trgovinskog sektora, od malih porodičnih prodavnica do velikih distributera;
- Turizam i ugostiteljstvo - Italija je jedna od vodećih svjetskih turističkih destinacija, a mala preduzeća (hoteli, restorani, turističke agencije) igraju ključnu ulogu u ovom sektoru;
- IT i tehnološke inovacije - sve veći broj MMSP-a bavi se razvojem softvera, digitalnih platformi i inovativnih rješenja, uz podršku državnih i EU programa.

18 www.coface.rs/vesti-ekonomija-i-uvidi/dashboard-poslovnog-rizika/dokumentacija-rizika-zemlje/denmark

19 www.eur-lex.europa.eu/HR/legal-content/summary/micro-small-and-medium-sized-enterprises-definition-and-scope.html?utm_source=chatgpt.com

20 [www.single-market-economy.ec.europa.eu/system/files/2023, Annual Report of European SMEs 2022-23](http://www.single-market-economy.ec.europa.eu/system/files/2023/Annual_Report_of_European_SMEs_2022-23)

Prema podacima Eurostata i italijanskog Nacionalnog instituta za statistiku (ISTAT), MMSP u Italiji²¹

- čine 99,9% svih preduzeća u zemlji
- generiraju oko 67% ukupnog prihoda privatnog sektora;
- obezbjeđuju više od 60% ukupnog izvoza Italije;
- imaju značajan udio u BDP-u, doprinoseći s približno 40% ukupnog bruto domaćeg proizvoda zemlje;
- zapošljavaju oko 78% ukupne radne snage.

S obzirom na njihovu ekonomsku važnost, MMSP u Italiji imaju snažnu podršku kroz različite fondove i inicijative koje poboljšavaju njihovu konkurentnost i sposobnost inovacija. Italija pruža različite oblike podrške razvoju malih i srednjih preduzeća (MSP) kroz vladine politike, finansijske instrumente i razvojne programe. Ova podrška je ključna za jačanje privrede, povećanje zaposlenosti i poboljšanje konkurentnosti italijanskih preduzeća na domaćem i međunarodnom tržištu.

Italijanska vlada i Evropska unija implementiraju različite programe podrške kako bi pomogli MMSP-ima u suočavanju s izazovima i poboljšali njihovu konkurentnost.²²

- Poreske olakšice i subvencije - Italija nudi razne poreske olakšice i subvencije za MMSP, posebno u sektorima inovacija, održive energije i digitalizacije.
- Fondovi i grantovi - Evropska unija pruža finansijsku podršku kroz programe poput Horizon Europe, COSME i InvestEU.
- Obrazovni i mentorski programi - državne i privatne inicijative nude MMSP-ima edukaciju i savjetovanje u oblastima menadžmenta, digitalizacije i međunarodne ekspanzije.

Spomenut ćemo i ulogu poslovnih inkubatora, akceleratora i fondova rizičnog kapitala.

- Poslovni inkubatori i akceleratori - ove institucije pružaju MSP mentorstvo, obuke i resurse za rast i razvoj, kao i mogućnosti umrežavanja sa investitorima i stručnjacima iz industrije.

Primjeri poznatih poslovnih inkubatora u Italiji su “H-Farm” i “Luiss Enlabs”, koji pružaju podršku startupovima i inovativnim preduzećima.⁹

1. Fondovi rizičnog kapitala - fondovi rizičnog kapitala ulažu u MSP s visokim potencijalom rasta, pružajući im neophodna finansijska sredstva za inovacije i ekspanziju. U Italiji postoje brojni fondovi koji ulažu u inovativna preduzeća, poput “United Ventures” i “P101 Ventures”²³

21 www.ec.europa.eu/eurostat/web/structural-business-statistics

22 www.oecd.org/en/topics/smes-and-entrepreneurship.html, SMEs and entrepreneurship

23 www.startupblink.com/blog/ai-accelerators-incubators-and-startup-programs, Segul, E., Top 20

Jedan od glavnih izazova italijanskih MSP-a jeste digitalna transformacija. Prema Indeksu digitalne ekonomije i društva (DESI), manje od 20% italijanskih MSP koristi napredne digitalne alate, dok je taj procenat u Njemačkoj i Švedskoj iznad 30%.²⁴

Na kraju se može zaključiti da je jedan od ključnih faktora uspjeha MSP-a u Italiji sposobnost prilagođavanja tržišnim potrebama i visoka specijalizacija. Tradicionalna zanatska proizvodnja, koja se prenosi s generacije na generaciju, kombinovana s modernim inovacijama, omogućava italijanskim preduzećima da ostanu lideri u mnogim industrijama. Također, rastuća digitalizacija i e-trgovina otvaraju nove mogućnosti za MSP-e, omogućavajući im pristup širim tržištima bez potrebe za velikim ulaganjima u fizičku infrastrukturu. U budućnosti, MSP-i u Italiji će igrati još značajniju ulogu u ekonomskom razvoju zemlje, podstičući inovacije, otvarajući nova radna mjesta i prilagođavajući se globalnim trendovima. Njihova otpornost i kreativnost ostaju ključni faktori uspjeha u sve konkurentnijem poslovnom okruženju.

MALA I SREDNJA PREDUZEĆA U HRVATSKOJ

Mala i srednja preduzeća (MSP) predstavljaju okosnicu savremenih ekonomija širom svijeta, pa tako i Republike Hrvatske. Njihov značaj u kreiranju radnih mjesta, jačanju konkurentnosti, poticanju inovacija i doprinosu razvoju lokalnih zajednica je neupitan. Prema podacima Državnog zavoda za statistiku, u Hrvatskoj je u 2022. godini bilo registrovano oko 142.000 poslovnih subjekata, od kojih je čak 99,7% pripadalo kategoriji MSP. Ova preduzeća zapošljavaju više od 70% ukupne radne snage te ostvaruju oko 60% ukupnih prihoda na tržištu, što ih čini ključnim stubom hrvatske privrede.

MSP u Hrvatskoj prepoznata su po svojoj fleksibilnosti, inovativnosti i sposobnosti brzog prilagođavanja promjenama na tržištu. Najveći broj ovih preduzeća djeluje u sektoru trgovine, usluga, turizma, građevinarstva i proizvodnje, pri čemu posebno dominira uslužni sektor. Uprkos značajnoj ulozi u ekonomiji, mala i srednja preduzeća suočavaju se s brojnim izazovima poput ograničenog pristupa kapitalu, složenih administrativnih procedura, visokih poreznih opterećenja, nedostatka kvalificirane radne snage, te otežanog pristupa međunarodnim tržištima.

Pandemija COVID-19 dodatno je naglasila krhkost poslovanja MSP-a, ali je ujedno otvorila vrata digitalnoj transformaciji i novim poslovnim modelima. Hrvatska kao članica Evropske unije prepoznaje važnost ovog sektora, te putem različitih strategija, fondova i programa aktivno nastoji olakšati poslovanje i jačati konkurentnost MSP-a. Posebno se ističu mjere podrške poput subvencioniranja

AI Accelerators, Incubators & Startup programs

²⁴ digital-strategy.ec.europa.eu/en/policies/desi

kamata, garancijskih shema putem Hrvatske agencije za malo gospodarstvo, inovacije i investicije (HAMAG-BICRO1), te mogućnosti finansiranja putem Hrvatske banke za obnovu i razvoj (HBOR2). U Hrvatskoj je u 2023. godini poslovalo više od 156.000 preduzeća. Ukupan broj preduzeća petogodišnjem razdoblju od 2019. do 2023. godine povećao se za 15%. Kao i u velikom broju zemalja svijeta, sektor malih i srednjih preduzeća u Hrvatskoj ima značajno najveći udio u ukupnom broju preduzeća (99,7%).

Tabela 1: Prikaz MMSP u Hrvatskoj

Godina	Mikro preduzeća	Mala preduzeća	Srednja preduzeća	Ukupno MSP (%)	Velika preduzeća	Ukupno (%)
2019	122.403	11.962	1.525	99,7	370	136.260
2020	124.348	12.638	1.632	99,7	391	139.009
2021	129.620	12.678	1.589	99,7	372	144.259
2022	134.587	14.102	1.753	99,7	404	150.846
2023	137.950	15.748	1.989	99,7	458	156.145

Izvor: FINA (2024). Registar godišnjih finansijskih izvještaja, GFI, 2020., 2021., 2022., 2023.

Prema podacima Hrvatske agencije za malo gospodarstvo, inovacije i investicije (HAMAG-BICRO), MSP u Hrvatskoj čine čak 99,7% svih registrovanih preduzeća, te su tokom 2023. godine generirala više od 50% ukupnih prihoda u privatnom sektoru. Ova preduzeća zapošljavaju preko 70% ukupne radne snage u zemlji.²⁵ Hrvatska kao mlađa članica EU ostvarila je značajan napredak u institucionalnoj podršci MSP, ali svakako bez obzira na pozitivan trend još uvijek suočava se s procesima jačanja konkurentnosti, digitalizacije i internacionalizacije. Kao što je prethodno navedeno Hrvatska aktivno koristi fondove Evropske unije i nacionalne instrumente za jačanje konkurentne prednosti ekonomije. Neki od primjera programa su ESIF Mikro i Mali zajmovi, Inovacijski vaučeri. Osim toga, Hrvatska vlada kreirala strategiju digitalne transformacije do 2032. godine u cilju određivanja smjernica za ostvarenje ciljne transformacije države prema zelenom i digitalnom načinu života kao preduslovima za budući održivi privredni i društveni razvoj. Poredeći je s prethodnim državama može se zaključiti da Hrvatska bilježi napredak, ali da se još uvijek suočava s mnogim izazovima i da su potrebne određene reforme kako bi se osigurala veća dostupnost kapitala, jača kultura inovacija i efikasnija administracija.

ZAKLJUČAK

Mala i srednja preduzeća (MSP) ključna su za poticanje privrednog rasta i socijalne pravde. MSP imaju potencijalni utjecaj na postizanje mnogih

²⁵ FINA, *Rezultati poslovanja poduzetnika u 2023.*, <https://www.fina.hr>

ciljeva održivog razvoja država. Njihov doprinos zapošljavanju, inovacijama, konkurentnosti i društvenoj stabilnosti čini ih vrlo važnim segmentom svake ekonomije. Sprovedena analiza pokazuje da MSP u zemljama Evropske unije učestvuje s gotovo 99,8% u ukupnom broju preduzeća, zapošljava više od 60% ukupne radne snage te ostvaruje više od polovine dodane vrijednosti u nefinansijskom sektoru. Ovi pokazatelji ukazuju na značaj malih i srednjih preduzeća, ne samo po pitanju ekonomskih politika, već se i u širem društvenom kontekstu. Primjeri analizirani u radu ukazuju na različite pristupe podršci i razvoju MSP, ali i zajedničke izazove s kojim se suočavaju navedene zemlje. Neki od tih izazova su digitalna transformacija, nedostatak kvalificirane radne snage i finansijskih sredstava potrebnih za istraživanje i razvoj. Stoga bi kreatori politika trebali dati visoki prioritet izgradnji kapaciteta u tim preduzećima u cilju privrednog razvoja zemlje. Vlade, trebale bi redovno provoditi programe obuke u svim centrima MSP-a koji se fokusiraju na online marketing, preduzetništvo, upravljanje i poboljšanje kvalitete proizvoda i poslovne učinkovitosti, osigurati alternativne mogućnosti finansiranja s niskim kamatnim stopama i jednostavnim zahtjevima, pružiti tehničku pomoć (npr. proizvodnja, održavanje strojeva) i netehničku pomoć (npr. marketing, promocija, distribucija) direktno na mjestu proizvodnje za nove preduzetnike u prvoj do dvije godine vođenja poslovanja, osigurati dostupnost najpotrebnijih sirovina za MSP-ove sa stabilnim cijenama. Kontinuirano ulaganje u razvoj MSP dovodi do jačanje preduzetničke kulture, a to je jedan od prioriteta svake uspješne i moderne ekonomije. MSP nisu samo statistika u izvještajima, već pokretači inovacija, privrednog razvoja i temelj konkurentnosti zemlje. Prema tome, razvoj MSP zahtijeva strateški pristup i koordinirane mjere ekonomske, obrazovne i tehnološke politike u cilju ostvarivanja dugoročne konkurentnosti.

LITERATURA

1. Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) (2023). Digital Jetzt – Förderung der Digitalisierung des Mittelstands. Berlin.
2. Danish Business Authority (Erhvervsstyrelsen) (2022). SMV:Digital and Innovation Fund Denmark Annual Report 2022. Copenhagen.
3. Državni zavod za statistiku Republike Hrvatske (DZS) (2023). Statistički ljetopis Republike Hrvatske 2023. Zagreb.
4. European Commission (2022). COSME Programme: Supporting Small and Medium Enterprises in the Single Market. Publications Office of the European Union, Brussels.
5. European Commission (2023). SME Performance Review 2023 – European Small Business Portal. Directorate-General for Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs, Brussels.

6. European Investment Bank (EIB) (2023). EIB Group Survey on Investment and Access to Finance (EIBIS 2023). Luxembourg.
7. Eurostat (2023). Annual Report on European SMEs 2022/2023 – Building Resilience in SMEs. Publications Office of the European Union, Luxembourg.
8. Financijska agencija (FINA) (2024). Registar godišnjih financijskih izvještaja – GFI 2019.–2023. Zagreb.
9. H-Farm i Luiss Enlabs (2022). Startup Ecosystem and SME Innovation in Italy. Treviso / Rome.
10. Hrvatska agencija za malo gospodarstvo, inovacije i investicije (HAMAG-BICRO) (2024). Godišnje izvješće o stanju sektora malog i srednjeg poduzetništva u Republici Hrvatskoj 2023. Zagreb.
11. Hrvatska banka za obnovu i razvitak (HBOR) (2023). Programi financiranja malih i srednjih poduzeća. Zagreb.
12. ISTAT – Istituto Nazionale di Statistica (2023). Imprese e Industria in Italia: Rapporto Annuale sulle PMI 2023. Roma.
13. KfW Bankengruppe (2022). Mittelstand in Deutschland: Struktur, Entwicklung und Herausforderungen. KfW Research, Frankfurt am Main.
14. OECD (2022). Financing SMEs and Entrepreneurs – OECD Scoreboard 2022. OECD Publishing, Paris.
15. Petković, A., Berberović, Š. (2013). Ekonomika i upravljanje malim i srednjim preduzećima – principi i politike. Banja Luka: Ekonomski fakultet.
16. Statistics Denmark (Danmarks Statistik) (2023). Enterprises in Denmark – Structural Business Statistics. Ministry of Industry, Business and Financial Affairs, Copenhagen.
17. Thorsten Beck, The Role of SMEs in Economic Development, Journal of Economic Perspectives, Vol. 24, No. 3, 2010, str. 147–166.
18. United Nations, Industry and Sustainable Development: Report of the Secretary-General, E/CN.17/1998/4, United Nations Economic and Social Council, Commission on Sustainable Development, 1998, <https://www.un.org/esa/documents/ecosoc/cn17/1998>
19. World Bank (2022). Doing Business in the European Union: Comparing Business Regulation Across Member States. Washington, D.C.

PROGRAMI OBRAZOVANJA ODRASLIH U TURIZMU-PRIMJER SREDNJEŠKOLSKOG OBRAZOVANJA

THE ADULT EDUCATION PROGRAMS IN TOURISM - THE CASE OF SECONDARY SCHOOL EDUCATION

DR.SC. Marija Dragičević, IZVANREDNI PROFESOR
Sveučilište u Dubrovniku, Ekonomski fakultet

DR.SC. Maida Dizdarević, VANREDNI PROFESOR
Ekonomski fakultet Univerziteta „Džemal Bijedić“ u Mostaru

Sažetak: *Obrazovanje odraslih u Republici Hrvatskoj istaknuto je kao važna sastavnica obrazovnog sustava, što je potvrđeno nizom važnih strateških dokumenata. S tim u vezi, cilj ovog rada je ukazati na programe obrazovanja odraslih, te njihovu diverzifikaciju na primjeru Turističke i ugostiteljske škole Dubrovnik i povezanost sa odabranim kompetencijama mentora, koje su potrebne u uspješnosti provedbe programa.. Za potrebe rada korišteno je sekundarno i primarno istraživanje, pri čemu je za potrebe primarnog istraživanja provedena online istraživanje, na uzorku od 50 menadžera hotela i restorana (N = 34 hotela i 16 restorana). Za analizu podataka korištena je deskriptivna statistika, temeljena na srednjoj vrijednosti (M). Temeljem rezultata istraživanja vidljivo je, da su uz programe formalnog obrazovanja u turizmu, važni i programi neformalnog obrazovanja, te da je njihova važnost i potreba usklađenosti izvođenja takvih programa s kompetencijama mentora prepoznata od strane stručnjaka u hotelima i restoranima. Pri tome se posebna pozornost pridaje kratkim usko specijaliziranim programima. Rezultati istraživanja ukazuju na potrebu usklađenosti izvođenja programa sa životnim iskustvom mentora i specijalističkim znanjem unutar područja specijalizacije polaznika, a kako bi se na pravi način komunicirali ishodi učenja i usklađivanje sa očekivanjima polaznika.*

Ključne riječi: *obrazovanje odraslih, programi, turizam, Dubrovnik*

Abstract: *Adult education in the Republic of Croatia is highlighted as an important component of the education system, what is confirmed by a number of important strategic documents. In this regard, the goal of this paper is to point out the adult education programs and their importance on the example of the Tourism and Catering school Dubrovnik, and to connect the same with the selected*

competencies of mentors, which are needed in the implementation and successful implementation of the program. For the purposes of the work, secondary and primary research were carried out. For the purposes of the primary research, an online survey was conducted on a sample of 50 hotel and restaurant managers (N = 34 hotels and 16 restaurants). Descriptive statistics, were used for data analysis. Based on the research results, the findings show that in addition to formal education programs in tourism, informal education programs are also important, and that their importance and the need to conduct such programs in correlation with the mentors' competence is recognized by experts in hotels and restaurants. In doing so, special attention is paid to short narrowly specialized programs. The research results indicate the need to correlate the programs' performing with the mentor's life experience and specialist knowledge within the area of specialization of the trainees, such as with the mentoree's life experience and priorities, in order to properly communicate the learning outcomes and align them with the trainees' expectations.

Keywords: adult education, programs, tourism, Dubrovnik

UVOD

Obrazovanje odraslih u Republici Hrvatskoj istaknuto je kao važna sastavnica obrazovnog sustava, što je potvrđeno nizom važnih strateških dokumenata. Najvažniji koraci u razvoju sustava obrazovanja odraslih su Vladino donošenje Strategije obrazovanja odraslih u studenom 2004. godine, osnivanje Agencije za obrazovanje odraslih od strane Vlade u svibnju 2006. godine i donošenje Zakona o obrazovanju odraslih u veljači 2007. godine.

Obrazovanje odraslih u Hrvatskoj obuhvaća cjelokupni proces učenja odraslih namijenjen ostvarivanju prava na slobodan razvoj osobnosti, osposobljavanje za zapošljivost: stjecanje kvalifikacija za prvo zanimanje, prekvalifikaciju, stjecanje i produbljivanje stručnih znanja, vještina i kompetencija te osposobljavanje za aktivno građanstvo.¹ Turistička i ugostiteljska škola Dubrovnik djeluje na području obrazovanja odraslih pružajući programe za odrasle polaznike s ciljem podizanja razine njihovih kompetencija i vještina, te zapošljivosti.

Turističko-ugostiteljska škola Dubrovnik postoji više od 75 godina, budući da je turistička djelatnost okosnica ukupnog gospodarskog razvoja na području Dubrovačko-neretvanske županije. Školski programi nude se u ugostiteljskim djelatnostima za kuhare, konobare i slastičare, te u turističko-ugostiteljskim djelatnostima u kojima se učenici obrazuju za stjecanje znanja iz područja turizma kao što su rad u hotelskim objektima, putničkim agencijama i u ostalim turističkim područjima. Turističko-ugostiteljska škola Dubrovnik obrazovala je

¹ Vodič ustanovama za obrazovanje odraslih. Od ideje do javne isprave. Zagreb: Agencija za strukovno obrazovanje i obrazovanje odraslih, pristupljeno studeni 2023, sa https://www.asoo.hr/UserDocsImages/Vodic_ustanovama_za_obrazovanje_odraslih.pdf

brojne stručnjake, koji su prepoznati po umijeću i doprinijeli su razvoju hrvatskog ugostiteljstva i turizama.

U tom kontekstu treba cijeniti izvrsnost edukatora/mentora. Škola održava bliske kontakte s industrijskim partnerima, što pridonosi kvaliteti izvođenja programa. Glavna svrha rada upravo je je ukazati na specifičnosti programa obrazovanja odraslih i potrebu njihove deverzifikacije, a u okviru projekta Regionalni centar kompetencija Dubrovnik. Navedeno otvara mogućnosti aktivnog uključivanja turista u edukacije i razvoj edukacijskog turizma pri čemu bi edukacija bila primarni motiv dolaska u destinaciju ², a s obzirom na to da su upravo kratki programi područje najdinamičnije u edukacijama u turizmu³.

S obzirom na navedenu problematiku u radu su postavljene tri znanstvene hipoteze:

H1. U srednje školskim programima u obrazovanju uz formalne programe, izuzetno veliko značenje imaju neformalni programi.

H2. Izvođenje i divezifikaciju programa u obrazovanju odraslih (formalnih i neformalnih) potrebno je uskladiti sa specijalističkim kompetencijama i životnim iskustvom mentora, te životnim iskustvom i potrebama polaznika.

H3. Uz specijalističke kompetencije mentora, uspješnosti komunikacije između polaznika i mentora, pridonosi razina osviještenosti mentora o potrebi podizanja razine kompetencija mentora.

PROGRAMI OBRAZOVANJA ODRASLIH

Obrazovanje odraslih u Republici Hrvatskoj istaknuto je kao važna sastavnica obrazovnog sustava, što je potvrđeno nizom važnih strateških dokumenata. Važnost razvoja sustava obrazovanja odraslih posebno ističe i Europska unija. Rezolucija Europskog vijeća o obnovljenom planu za obrazovanje odraslih (usvojena u studenome 2011.) naglašava da je kriza u EU ukazala koliko važnu ulogu može imati obrazovanje odraslih u postizanju ciljeva Europe 2020 vezanih uz zapošljivost. Plan za obrazovanje odraslih za razdoblje 2012-2014 nazvan je "ONE STEP UP". Cilj je Plana poticanje osnovnog obrazovanja odraslih i stjecanja ključnih kompetencija čime se stvara preduvjet za daljnje cjeloživotno učenje i aktivno sudjelovanje pojedinca u društvu. Istraživanja pokazuju da je ravnomjerna distribucija vještina u populaciji ima jak utjecaj na ukupne gospodarske aktivnosti, a podizanje osnovnih vještina svih ljudi imaju veći dugoročni učinak na gospodarski rast.

2 Živković, L., Jovanović, J., Đorđević, I. & Janković, T. (2022). Educational tourism in the function of the environmental protection, pristupljeno siječanj 2024, sa <https://scindeks-clanci.ceon.rs/data/pdf/1450-7552/2022/1450-75522270073Q.pdf>, str.73.

3 Iskhakova, M., Bradley, A. & Ott, D. L. (2023). ,Meaningful short-term study abroad experiences: the role of destination in international educational tourism, *Journal of Teaching in Travel & Tourism*, 23, 4, , pristupljeno siječanj 2024, sa <https://www.tandfonline.com/journals/wttt20>

Ljudi i njihov kreativan potencijal koji se isprepliće s informacijom, tj. znanjem, te vremenom kao resursom, potvrđuju se kao nova proizvodna i društvena snaga, posebice u vrijeme ubrzanog gospodarskog rasta i dinamičnih promjena u okruženju. Za Republiku Hrvatsku veliku važnost ima cjeloživotno učenje svih kategorija društva, a posebno poduzetnika. Koliko je važno usklađivanje vještina sa potrebama tržišta rada potvrđuje i program „Nove vještine za nove poslove“ koji se bavi jednim od najvažnijih prioriteta EU, a to je kako bolje predvidjeti vještine koje će biti potrebne građanima i poslodavcima, kako reformirati sustav obrazovanja i usvajanja vještina kako bi bolje pripremili ljude za poslove budućnosti i poboljšali usklađenost politike zapošljavanja i politike obrazovanja. EK je 2000. godine izdala Memorandum o cjeloživotnom učenju. Uz promociju cjeloživotnog učenja nastoji se i afirmirati građane na aktivno sudjelovanje u obrazovanju, razvijanje vrijednosti EU i postizanje veće socijalne kohezije.⁴

Bejaković ističe da je imperativ EK da zemlje članice EU i buduće članice trebaju razviti fleksibilan i jasan način ostvarivanja cjeloživotnog učenja i obrazovanja odraslih kako bi se poboljšala zapošljivost i osiguralo olakšanje ulaska mladih na tržište rada⁵. Obrazovanje i strukovno osposobljavanje u posljednjoj je kategoriji, u kojoj EU podupire, koordinira ili se pridružuje aktivnostima država članica.⁶

Ovo pokazuje da obrazovanje ne postaje dio zajedničkih politika u smislu poljoprivredne ili monetarne politike, nego da postoji usmjeravanje i učenje između država članice i EU⁷. Pri tome se nastoji graditi konkurentnost, prosperitet i napredak na temelju cjeloživotnog obrazovanja i učenje i iz tog razloga se promoviraju ciljevi i vrijednosti vezani uz ove koncepte. Važna je koordinacija obrazovnih politika između država članica, te učenje kroz podjelu iskustava.

Obrazovanje odraslih u Hrvatskoj obuhvaća cjelokupni proces učenja odraslih namijenjen ostvarivanju prava na slobodan razvoj osobnosti, osposobljavanje za zapošljivost: stjecanje kvalifikacija za prvo zanimanje, prekvalifikaciju, stjecanje i produbljivanje stručnih znanja, vještina i kompetencija te osposobljavanje za aktivno građanstvo.⁸ U provedbi obrazovanja razlikuju se ustanove koje provode

⁴ <https://eacea.ec.europa.eu/>

⁵ Bejaković, P. (2007). Važnost i financiranje obrazovanja odraslih i cjeloživotnog učenja u odabranim zemljama, *Političko obrazovanje*, 3 (1-2), str.33.

⁶ Puljiz, I. & Živčić, M. (2009). *Međunarodne organizacije u obrazovanju odraslih*. Zagreb: Agencija za obrazovanje odraslih, str. 53.

⁷ Puljiz, I. & Živčić, M. (2009). *Međunarodne organizacije u obrazovanju odraslih*. Zagreb: Agencija za obrazovanje odraslih, str. 59.

⁸ Bejaković, P. (2007). Važnost i financiranje obrazovanja odraslih i cjeloživotnog učenja u odabranim zemljama, *Političko obrazovanje*, 3 (1-2), str. 31. Više o tome vidi Barić, V. (2011). Konferencija o cjeloživotnom učenju, Knjiga sažetaka. Križevci: Hrvatski zavod za zapošljavanje, Područna služba Križevci

formalno obrazovanje i organizacije koje provode neformalno obrazovanje odraslih⁹

Organizacije za formalno obrazovanje su ustanove za obrazovanje odraslih. Neformalno obrazovanje je također organizirano učenje koje se odvija neovisno od službenog obrazovnog sustava i obično ne vodi stjecanju službenih potvrda. Može biti organizirano na radnom mjestu, kroz aktivnost različitih društava, udruženja ili kako nadopuna formalnom sustavu obrazovanja kao što su muzičke škole, sportski klubovi, trgovačkih društava, udruga, ustanovama za obrazovanje odraslih, sindikatima, političkim centrima, itd¹⁰.

Ovakav tip obrazovanja predstavlja organizirane procese učenja usmjerene na osposobljavanje i usavršavanje za rad, za različite socijalne aktivnosti te za osobni razvoj¹¹. Neformalni programi mogu provoditi različite organizacije (ustanove, udruge, tvrtke)¹² Informalno učenje smatra se prirodnim pojavom u svakodnevnom životu i za razliku od formalnog i neformalnog obrazovanja ne mora se odvijati svjesno. Zbog toga ga pojedinci često ni sami ne prepoznaju kao čimbenik koji doprinosi njihovim znanjima i vještinama. Ono se osobito ostvaruje putem Interneta i komunikacijske tehnologije te medija koji omogućuju samoučenje.

Cjeloživotnim poslovnim obrazovanjem povećava se kreativnost i inovativnost svih zaposlenika, koja omogućuje ostvarenje strategije uz veću produktivnost rada, te veće plate i nagrade radnika i rukovoditelja u poduzecima.¹³ Samousmjereno učenje odraslih označava aktivnosti u kojima odrasla osoba samostalno uspostavlja kontrolu nad procesom učenja kao i odgovornost za rezultate učenja. Prema dosadašnjoj praksi, najzastupljeniji su načini izvođenja programa osposobljavanja i usavršavanja redoviti i konzultativno-instruktivni, a dopisno-konzultativna nastava češće se izvodi u programima za stjecanje srednje stručne spremne i prekvalifikacije (odnosno stjecanje kvalifikacija). Ostali su oblici izvođenja nastave manje zastupljeni, odnosno često se koriste kao načini i metode za poboljšavanje kvalitete nastave.

U radu je ukazano na programe u obrazovanju odraslih na razini srednje školskog obrazovanja, a na primjeru Turističke i ugostiteljske škole Dubrovnik (TUŠ DU).

U okviru Turističke i ugostiteljske škole Dubrovnik postoje formalni i neformalni programi u obrazovanju odraslih. Formalni programi se izvode se

9 <http://www.zakon.hr/z/384/>

10 <https://www.asoo.hr/en/education/adult-education/>

11 Kitić, M., Miljak, T. & Lozić, J. (2012). *Cjeloživotno obrazovanje s ciljem postizanja poslovnog napretka i stavaranja financijskih vrijednosti*, pristupljeno siječanj 2023, sa <https://hrcak.srce.hr/file/192286>, str. 55.

12 Kuka, E. (2012). Koncept neformalnog obrazovanja, *Život i škola*, 27, str. 200.

13 Tadin, H. (2007). Cjeloživotno obrazovanje za povećanje konkurentnosti poduzeća u europskoj uniji, *Ekonomija Economics*, 14, 1, str. 145.

po principu dopisno - konzultativne nastave koja podrazumijeva interakciju polaznika i predavača putem unaprijed dogovorenih konzultacija (uživo i online), te medija komunikacije u obliku nastavnih pisama koja na neki način zamjenjuju nastavnika, usmjeravaju i vode polaznika u procesu učenja te osiguravaju veću kvalitetu nastave. U sklopu TUŠ DU nude se slijedeći programi:

- programi za stjecanje srednje stručne spreme ili prekvalifikacije za zanimanja (konobar, kuhar, slastičar, hotelijersko-turistički tehničar (4god);
- turističko-hotelijerski komercijalist (4god);
- programi osposobljavanja (obuhvaćaju poslove razine složenosti 2 prema skupini i oznaci zanimanja NKZ ¹⁴ i traju minimalno 120 nastavnih sati podijeljenih na sate predavanja i vježbi, a uključuju osposobljavanja za hotelsku domaćicu, barmena i sobarice);
- programi usavršavanja i specijalizacije (koji obuhvaćaju poslove razine 3 i 5 ovisno o broju sati, a u koje spadaju obrazovanja za sommeliera, barmena, specijalista za prigotavljanje jela pred stolom gosta, kuhara specijalista za priloge, variva i garniture, kuhara specijalista za jela od tjestenine i riže, kuhara specijalista za dalmatinsku (dubrovačku) kuhinju, kuhara specijalista za toplu predjela i kuhara specijalist za hladna predjela, te managera odjela hrane i pića.

Osim toga postoje programi provjere jezika, a što se odvija se prema Referentnom europskom kvalifikacijskom okviru (engleski, talijanski, francuski, njemački španjolski jezik). Sukladno tome, postoji šest jezičnih razina kojima polaznik tečajeva stranih jezika uopće može ovladati. To su jezične razine: A1, A2, B1, B2, C1 i C2, pri čemu je A1 početna razina, a C2 najviša moguća razina. Nakon odrađenog ispita, koji se odvija u pet jezičnih djelatnosti, (jezične strukture- gramatike i vokabulara, čitanja, pisanja, slušanja i govora), polaznik dobiva vjerodostojnu svjedodžbu ustanove.

U ponudi ove škole nalaze se i ispiti za auto- taxi prijevoznike. Teorijska provjera znanja, vještina i sposobnosti za stjecanje početnih kvalifikacija za upravljanje autotaksi vozilima i vozilima kojima se obavlja iznajmljivanje vozila s vozačem. Kandidatima koji uspješno polože ispit, izdaje se Svjedodžba o stručnoj osposobljenosti (SSO) o početnim kvalifikacijama za upravljanje autotaksi vozilima i vozilima kojima se obavlja iznajmljivanje vozila sa vozačem kao posebni oblik prijevoza.

U neformalne programe koji se nude u ovoj školi spadaju tečajevi stranih jezika I-IV stupnja, što uključuje engleski, talijanski, francuski, njemački i španjolski jezik. Također, edukacije su vezane uz komunikacijske vještine, što je novija je edukacija u ponudi Škole za OO TUŠ DU, a koja je nastala kao odgovor na povećanu i rastuću potražnju na tržištu rada.

¹⁴ *Narodne novine* 111/98, pristupljeno prosinac 2022, sa https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/1998_08_111_1506.html

Kroz edukacije koje se uglavnom orijentiraju na „iskustvenom učenju“ kroz interaktivne radionice, poboljšavaju se socijalne vještine sudionika. Teme obuhvaćene ovom edukacijom obuhvaćaju široko područje upravljanja resursima unutar organizacije poput upravljanja konfliktima, stresom, vremenom i slično. Također, škola organizira edukacije osnovnih i naprednih modula informatike, kojima polaznici stječu vještine pomoću kojih će moći učinkovito raditi na osnovnoj i većoj razini, te stručne edukacije iz kulturno povijesne baština grada Dubrovnika i dubrovačko neretvanske županije. U području turizma i ugostiteljstva, TUŠ DU pruža mogućnost neformalnog obrazovanja, putem kratkih programa iz područja gastronomije, servisa i domaćinstva. To su edukacije u trajanju do 30 sati čiji je sadržaj prilagođen zahtjevima klijenata

Tablica 1. Popis edukacija 2016. – 2020.

Vrijeme izvođenja	2016.	2017.	2018.	2019.	2020.
Vrsta programa					
Komunikacijske vještine	0	0	55	30	84
Tečajevi stranih jezika	73	122	13	168	56
Edukacija za hotelsku domaćicu	0	25	15	0	0
Kulinarske radionice	0	0	20	0	0
Specijalizacija za voditelja hrane i pića	0	0	0	13	0
Ispitni centar za polaganje ispita za taxi vozače	53	73	38	37	13
Testiranja za zapošljavanja	60	79	21	67	29
Ukupno polaznika	186	299	162	315	182

Izvor: Turistička i ugostiteljska škola Dubrovnik, podaci prikupljeni u okviru projekata Regionalni centar kompetencija Dubrovnik

Tablica 1. prikazuje edukacije izvan aktiva posluživanja i kuharstva, a koje je Obrazovanje odraslih Turističke i ugostiteljske škole Dubrovnik uključivalo u razdoblju 2016.-2019. Iz Tablice 1. je vidljivo kako postoji interes za postojeće edukacije odraslih koje se odvijaju u okviru Obrazovanja odraslih. Vidljivo je kako kroz cijelo promatrano razdoblje postoji najveći interes za tečajeve stranih jezika. Od 2018-2020.godine, zabilježen je povećani interes i za program koji pruža edukaciju iz komunikacijskih vještina. S obzirom na nove trendove u turizmu, kao i nove potrebe turista, koji se sve više okreću boravku na otvorenom i u ruralnim sredinama, cjeloživotno učenje osigurava stjecanje novih kompetencija, koje su potrebne kako bi se udovoljilo klijentima kada kupuju turistički proizvod,¹⁵

¹⁵ Više o tome vidi Viterouli, M., Belias, D., Koustelios, A. & Tsigilis, N. (2023). *Self-Directedness in the Service of Human Resources Management in Tourism and Hospitality: Perspectives Under the Scope of Adult Education and Lifelong Learning*. In Sustainable Growth Strategies for Entrepreneurial Venture Tourism and Regional Development, IGI Publisher, 20 – 41., pristupljeno siječanj 2024, sa <https://www.igi-global.com/>

a što ostavlja prostor za kreiranje novih programa koji bi, ne samo pridonijeli povećanju zanimljivosti obrazovnih programa u području turizma, s aspekta rezidentnog stanovništva, već bi mogli biti i zanimljiv segment turističke ponude Dubrovnika.

U okviru diverzifikacije kratkih program u obrazovanju odraslih, a u okviru projekata Regionalni centar kompetencija Dubrovniku vremenu od 2021-2023. pilotirani su kratki programi, a odabrani su prikazani u tablici 2.

Tablica 2. Novi kratki programi u obrazovanju odraslih

Broj polaznika	Broj polaznika
Naziv programa	
Restoranski deserti (dvije edukacije)	21
Malostonska kamenica (jedna edukacija)	14
Dimljenje i sušenje mesa (jedna edukacija)	6
Rogač kao namirnica u slastičarstvu (jedna edukacija)	6
Samoniklo začinsko bilje (jedna edukacija)	16
Ukupno	67

Izvor: Turistička i ugostiteljska škola Dubrovnik, podaci prikupljeni u okviru projekta Regionalni centar kompetencija Dubrovnik

Kako je vidljivo polaznici su pokazali veliki interes, a što ukazuje na potrebu i opravdanost diverzifikacije postojećih programa u obrazovanju odraslih u srednje školskom obrazovanju iz područja turizma u Dubrovniku. Pri izvođenju i diverzifikaciji programa u obrazovanju odraslih potrebno uskladiti odabir programa sa potrebama tržišta i kompetencijama mentora koji će pratiti polaznike i izvoditi programe.

U sljedećem poglavlju, ukazano je na rezultate primarnog istraživanja vezano uz ovu problematiku. Posljednjih godina, istraživanja, vezana uz obrazovanje odraslih, više su se odnosila na formalne programe i mentorstvo u okviru tih programa, međutim isto je tako važno naglasiti značaj mentorstva pri provođenju neformalnih programa. Rezultati istraživanja provedeno na uzorku od 337 sudionika u obrazovanju odraslih u Grčkoj, ukazuju da je mentorstvo važan „alat“ u obrazovanju odraslih, te da ima značajan utjecaj na za sve sudionike uključene u edukacijski proces.¹⁶

¹⁶ Koutsoukos, M. & Sipitanou, A. (2020). Applying mentoring in adult education: benefits for mentees, mentors and educational organizations, , 13 *International Conference of Education, Research and Innovation*, Seville, SPAIN, November 2020, str. 7997, Izvor: Izvor:.

ODABRANE KOMPETENCIJE MENTORA

U OBRAZOVANJU ODRASLIH

Rezultati primarnog istraživanja o kompetencijama mentora

Metodologija i karakteristike uzorka ispitanika

Za potrebe definiranja kompetencija i njihove povezanosti s izvođenjem programa korišteno je primarno, Online istraživanje (slanje personalizirane poveznice) za telefonsko zapošljavanje. U obradi podataka korištena je deskriptivna statistika. Istraživanje je provedeno na uzorku od 50 menadžera hotela i restorana (N = 34 hotela i 16 restorana), tako da su 68% ispitanika bili menadžeri hotela, a 32% menadžeri restorana. Ispitanici su voditelji Prehrane i pića i odgovorne osobe za zapošljavanje na području Dubrovačko-neretvanske županije. Istraživanje je provedeno tijekom studenog i prosinca 2021. Udio 6% menadžera ima manje od 1 godine radnog iskustva, 26% njih ima između 1 i 5 godina radnog iskustva, 34% između 6 i 10 godina, 22% od 11 do 15 godina, 10% njih od 16 do 25 godina, a njih 2% ima više od 25 godina radnog staža. S udjelom od 20% zastupljeni su poslovni subjekti koji imaju do 9 zaposlenih, 52% njih ima između 10 i 49 zaposlenih, 20% između 50 i 249 zaposlenih, te 8% ima 250 i više zaposlenih.

Stavovi ispitanika o odabranim kompetencijama potrebnim za izvođenje programa u obrazovanju odraslih

Prema podacima u tablici 3. vidljivo je da 2% ispitanika specijalističko znanje unutar vlastitog područja poduke smatra potrebnim u srednjoj mjeri, 40% je iskazalo mišljenje da je potrebno u velikoj mjeri, a 58% misli da je izrazito potrebno.

Tablica 3. Uloga specijalističkog znanja u provođenju edukacija odraslih

Stav ispitanika	Razina	n	%
Kompetencija			
Specijalističko znanje unutar vlastitog područja poduke	Potrebna u srednjoj mjeri	1	2,0
	Potrebna u velikoj mjeri	20	40,0
	Izrazito potrebna	29	58,0
Ukupno		50	100,0

Izvor: autor

Što se tiče komponente korištenje vlastitog iskustva unutar nastavnog okruženja, a što je prikazano u tablici 4., vidljivo je da 6% ispitanika to smatra potrebnim u manjoj mjeri, 12% ispitanika potrebnim u srednjoj mjeri, 50% u velikoj mjeri, a 32% misli da je to izrazito potrebno. Korištenje životnog iskustva sudionika ocijenjeno je prosječnom ocjenom 4,12, a što govori u prilog tome da najveći dio ispitanika smatraju ovaj elemenat izuzetno važnim što je u skladu s tradicijom ove škole i planovima u budućem razvoju programa, a pri čemu je

od velike važnosti spremnost ugostiteljskih poduzeća i njihovog menadžmenta i djelatnika na suradnju i sudjelovanje u izvođenju programa

Tablica 4. Uloga životnog iskustva u provođenju edukacija polaznika

Stav ispitanika	Razina	n	%
Kompetencija			
Korištenje vlastitog životnog iskustva unutar nastavnog okruženja	Potrebna u manjoj mjeri	3	6,0
	Potrebna u srednjoj mjeri	6	12,0
	Potrebna u velikoj mjeri	25	50,0
	Izrazito potrebna	16	32,0
Ukupno		50	100,0

Izvor: Autor

Ispitanici su također svjesni da se i sami moraju usavršavati u znanju i vještinama, te da trebaju biti orijentirani na potrebe sudionika, a što je u skladu sa izazovima koje donosi diverzifikacija programa u obrazovanju odraslih, što je preduvjet kvalitetne provedbe programa. Rezultati istraživanja ukazuju da 10% ispitanika misli da je prepoznavanje vlastitih potreba za učenjem potrebno u srednjoj mjeri, 64% smatra to potrebnim u velikoj mjeri, a 26% misli da je izrazito potrebno. Ispitanici su također izrazili svoje stavove o važnosti orijentacije na potrebe sudionika, a rezultati istraživanja prikazani su u tablici 5.

Tablica 5. Važnost orijentacije na potrebe sudionika u programima obrazovanja odraslih u turizmu

Kompetencija	Razina	n	%
Stav ispitanika			
Orijentacija na potrebe sudionika	Potrebna u srednjoj mjeri	9	18,0
	Potrebna u velikoj mjeri	20	40,0
	Izrazito potrebna	21	42,0
Ukupno		50	100,0

Izvor: autor

Prema podacima navedenim u tablici 4. vidljivo je da 18% ispitanika smatra da je orijentacija na potrebe sudionika ciljnih skupina potrebna u srednjoj mjeri, 40% misli da je potrebna u velikoj mjeri, a 42 % da je izrazito potrebna. Ispitanici se također u potpunosti slažu s potrebom razvijanja njegovanja i komunikacijskih vještina, pri čemu 92% ispitanika jasnu komunikaciju vrednuje kao izrazito potrebnu, a 8% potrebu u velikoj mjeri, a što je u skladu s očekivanjima korisnika, koji su pri evaluaciji programa komunikaciju isticali kao izuzetno važan element pri provedbi, uspješnosti programa.

ZAKLJUČAK

U okviru diverzifikacije kratkih programa u srednje školskom obrazovanju odraslih u Turističkoj i ugostiteljskoj školi Dubrovnik, a u okviru projekata Regionalni centar kompetencija u Dubrovniku, u vremenu od 2021-2023., pilotirani su kratki programi u obrazovanju odraslih, a za koje su polaznici pokazali veliki interes, što ukazuje na potrebu i opravdanost diverzifikacije postojećih programa u obrazovanju odraslih u srednje školskom obrazovanju iz područja turizma u Dubrovniku.

S obzirom na nove trendove u turizmu i nove potrebe turista, cjeloživotno učenje osigurava stjecanje novih kompetencija koje su potrebne kako bi se udovoljilo klijentima kada kupuju turistički proizvod, a što ostavlja prostor i posebno naglašava potrebu i izazov obrazovnih ustanova za kreiranjem novih programa, koji ne samo da pridonose povećanju zanimljivosti obrazovnih programa u području turizma, s aspekta rezidentnog stanovništva, već mogu biti atraktivan segment turističke ponude Dubrovnika.

Pri tome je važna usklađenost između ponuđenih programa i životnog iskustva sudionika, te orijentiranosti na potrebe sudionika, kao i specijalističkog znanja i životnog iskustva pružatelja usluga, a kako bi se povećala uspješnost provedbe samih programa i poboljšala komunikacija između polaznika i mentora, kao izvođača edukacijskih programa. Potrebno je napomenuti da hotelijerstvo i turizam povezuje veliki broj nositelja ponude, koji pridonose održivosti same destinacije, a što bi trebalo uzeti u obzir u daljnjem kreiranju i diverzifikaciji sadržaja programa u obrazovanju odraslih.

LITERATURA

1. Barić, V. (2011). Konferencija o cjeloživotnom učenju, Knjiga sažetaka. Križevci: Hrvatski zavod za zapošljavanje, Područna služba Križevci
2. Bejaković, P. (2007). Važnost i financiranje obrazovanja odraslih i cjeloživotnog učenja u odabranim zemljama, Političko obrazovanje, 3 (1-2), 31-55.
3. Belias, D., Koustelios, A. & Tsigilis; N. (2023). Self-Directedness in the Service of Human Resources Management in Tourism and Hospitality: Perspectives Under the Scope of Adult Education and Lifelong Learning. In Sustainable Growth Strategies for Entrepreneurial Venture Tourism and Regional Development, IGI Publisher, 20 – 41., pristupljeno siječanj 2024, sa <https://www.igi-global.com/>
4. <https://eacea.ec.europa.eu/>
5. <https://www.asoo.hr/en/education/adult-education/>
6. <http://www.zakon.hr/z/384/>

7. Iskhakova, M., Bradly, A. & Ott, D. L. (2023). „Meaningful short-term study abroad experiences: the role of destination in international educational tourism, *Journal of Teaching in Travel & Tourism*, 23, 4, pristupljeno siječanj 2024, sa <https://www.tandfonline.com/journals/wttt20>
8. Kitić, M., Miljak, T. & Lozić, J. (2012). Cjeloživotno obrazovanje s ciljem postizanja poslovnog napretka i stavaranja financijskih vrijednosti, pristupljeno siječanj 2023, sa <https://hrcak.srce.hr/file/19228>, str. 53-61.
9. Koutsoukos, M. & Sipitanou, A. (2020). Applying mentoring in adult education: benefits for mentees, mentors and educational organizations, 13 International Conference of Education, Research and Innovation, Seville, SPAIN, November 2020, str. 7997-7810., DOI:10.21125/iceri.2020.1718, pristupljeno siječanj 2024, sa <https://www.researchgate.net/publication/345815439>.
10. Kuka, E. (2012). Koncept neformalnog obrazovanja, *Život i škola*, 27, 197. – 203.
11. Narodne novine 111/98, pristupljeno prosinac 2022, sa https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/1998_08_111_1506.html
pristupljeno studeni 2023, sa https://www.asoo.hr/UserDocsImages/Vodic_ustanovama_za_obrazovanje_odraslih.pdf
12. Puljiz, I. & Živčić, M. (2009). Međunarodne organizacije u obrazovanju odraslih. Zagreb: Agencija za obrazovanje odraslih
13. Tadin, H. (2007). Cjeloživotno obrazovanje za povećanje konkurentnosti poduzeća u europskoj uniji, *Ekonomija Economics*, 14, 1, 143-150.
14. Viterouli, M., Belias, D., Koustelios, A. & Tsigilis, N. (2023). Self-Directedness in the Service of Human Resources Management in Tourism and Hospitality: Perspectives Under the Scope of Adult Education and Lifelong Learning. In *Sustainable Growth Strategies for Entrepreneurial Venture Tourism and Regional Development*, IGI Publisher, 20 – 41., pristupljeno siječanj 2024, sa <https://www.igi-global.com/>
15. Vodič ustanovama za obrazovanje odraslih. Od ideje do javne isprave. Zagreb: Agencija za strukovno obrazovanje i obrazovanje odraslih,
16. Zakon o obrazovanju odraslih (2010). Zagreb: Narodne novine pristupljeno studeni 2023, sa <http://www.zakon.hr/z/384/>
17. Živković, L., Jovanović, J., Đorđević, I. & Janković, T. (2022,) Educational tourism in the function of the environmental protection, pristupljeno siječanj 2024, sa <https://scindeks.clanci.ceon.rs/data/pdf/1450-7552/2022/1450-75522270073Q.pdf>, str. 73.-81.

INDEKSI HOFSTEDOVIH KULTURNIH DIMENZIJA U PREDUZEĆIMA U BOSNI I HERCEGOVINI

HOFSTED CULTURAL DIMENSIONS INDEXES IN COMPANIES IN BOSNIA AND HERZEGOVINA

DR. SC. SANVILA VUK, VANREDNI PROFESOR

Ekonomski fakultet, Univerzitet „Džemal Bijedić“ u Mostaru

MAJDA BEŠO, MA

LINK Udruženje za poduzetništvo i poslovanje, Mostar

Sažetak: Međukulturni menadžment je područje komparativnog istraživanja različitih kultura i njihovog utjecaja na menadžment, poslovno ponašanje i komunikaciju. Riječ je o relativno mladoj naučnoj disciplini, čiji je zadatak poboljšanje poslovnih rezultata i pomoć preduzećima (posebno multinacionalnim), s uglavnom vrlo raznolikom nacionalnom strukturom zaposlenika, ali i svim ostalim organizacijama koje ostvaruju kontakte i saradnju s pojedincima, grupama i organizacijama iz drugih kultura. Ovaj rad usmjeren je na analizu Hofstedovih kulturnih dimenzija i njihovog utjecaja na funkcije i pristup menadžmentu u preduzećima u Bosni i Hercegovini. Nakon provedenog istraživanja i obrade podataka izvedeni su zaključci da je distanca moći u bosanskohercegovačkim tvrtkama visoka, stupanj izbjegavanja neizvjesnosti nizak, te da prevladavaju individualizam, muške vrijednosti i kratkoročna orijentacija.

Ključne riječi: distanca moći, izbjegavanje neizvjesnosti, individualizam, kolektivizam, muževnost, ženstvenost, menadžment.

Abstract: Cross-cultural management is the field of comparative research of different cultures and their influence on management, business behavior and communication. This is a relatively young scientific discipline, with the task of improving business results and help companies (especially multinational), with mostly very diversified national structure of employees, but also all other organizations that make contacts and cooperation with individuals, groups and organizations from other cultures. This paper is focused on the analysis of Hofsted's cultural dimensions and their influence on the functions and approach to management in companies in Bosnia and Herzegovina. After the research, obtained data were processed and some conclusions were found out that the power distance in Bosnia and Herzegovina companies is high, the degree of

uncertainty avoidance is low, and that individualism, masculine values and short-term orientation prevail.

Key words: *power distance, uncertainty avoidance, individualism, collectivism, masculinity, femininity, management.*

UVOD

Nacionalna kultura može imati veliki utjecaj na način obavljanja posla, na motivaciju, ocjenjivanje učinka, naknade, stil vođenja, organizacijske promjene i strukture te na taj način uvelike određuje organizacijsku kulturu preduzeća. Najznačajnije istraživanje nacionalnih kultura i njihovog utjecaja na poslovanje i organizaciju tvrtki proveo je Geert Hofstede s grupom saradnika u podružnicama multinacionalne kompanije IBM. Prema Hofstedeu, kulture se razlikuju na najmanje pet načina koji mogu imati važne implikacije za razumijevanje poslovanja¹ Hofstede je predstavio prve četiri dimenzije kulture (distanca moći, izbjegavanje neizvjesnosti, individualizam naspram kolektivizma i muževnost naspram ženstvenosti), a zatim je dodao petu dimenziju (dugoročna/kratkoročna orijentacija)² Svaka dimenzija može se promatrati kao kontinuum s dvije krajnje tačke, a svaka nacionalna kultura može se postaviti na kontinuum između svoja dva ekstrema prema svakoj dimenziji. Kao ilustracija utjecaja kulture na menadžment, navodi se Druckerovo zapažanje da je ono što menadžeri rade u svim dijelovima svijeta isto, ali način na koji to rade, odnosno način na koji vode posao, kulturno je dimenzioniran. Osim razlika, postoje i sličnosti između pojedinih zemalja, pa tako nastaju tzv. kulturni klasteri, poput skandinavskih, anglosaksonskih, latinsko-mediteranskih. Kulturni klasteri obuhvaćaju skupinu zemalja za koje se, zbog nekoliko povijesnih, religijskih, geografskih i drugih razloga, može očekivati slično vrednovanje, pa se može očekivati i slično društveno i poslovno ponašanje. Isto tako, određena zemlja, iako se uklapa u jedan klaster, može u nekoj dimenziji potpuno odstupati od ostalih članica klastera. To je često slučaj, s obzirom na to da je kultura subjektivna i da se, bez obzira na brojne sličnosti između određenih zemalja, one ipak značajno razlikuju u nekim svojim karakteristikama.

Hofstedeov model kulturnih dimenzija

Nizozemski poslovni konzultant i profesor antropologije Geert Hofstede, dok je radio kao glavni psiholog u IBM-u, vodećoj multinacionalnoj kompaniji za proizvodnju elektroničke opreme, proveo je istraživanje na više od sto hiljada zaposlenika u preko 60 zemalja (ovo istraživanje uključuje bivšu Jugoslaviju,

1 Ivancevich John: Human Resource Management, International edition, McGraw Hill, 1998, str. 117; Judge T., Robbins S.: Organizacijsko ponašanje, Mate, Zagreb, 2009, str. 125

2 Robbins Stephen P.: Organizational Behavior, Person Prentice Hall, New Jersey, 2005, str. 21

ali ne i Bosnu i Hercegovinu kao neovisnu državu)³ tokom petogodišnjeg razdoblja u vezi s njihovim vrijednostima i uvjerenjima, uključujući kulturne dimenzije povezane s poslom. Na temelju ovog istraživanja uspostavio je analitički model nacionalne kulture⁴. S obzirom na to da su svi ispitanici radili za istu multinacionalnu kompaniju, baza podataka eliminirala je sve razlike koje bi se mogle pripisati različitim praksama i politikama u različitim dijelovima organizacije, tako da su sva odstupanja i razlike između zemalja rezultat razlika u nacionalnim kulturama. Istraživanje je pokazalo da nacionalna kultura ima veći utjecaj na vrijednosti i stavove zaposlenika nego biografske karakteristike, položaj u organizaciji, profesiju i slične karakteristike. Kako bi što preciznije izrazio postojeće razlike koje proizlaze iz nacionalne kulture, Hofstede je pokušao odrediti osnovne dimenzije prema kojima se mogu eksplicitno uočiti razlike i njihov utjecaj na funkcionisanje organizacija i ponašanje zaposlenika u organizaciji. Model je izvorno predstavljen s četiri dimenzije (distanca moći, izbjegavanje neizvjesnosti, individualizam naspram kolektivismu i muževnost naspram ženstvenosti), a kasnije je dodana i peta dimenzija kulture (dugoročna naspram kratkoročne orijentacije).

Društvo rješava problem društvene nejednakosti i odnosa prema autoritetu usvajanjem pretpostavki o distanci moći, pa se, prema ovoj dimenziji, nacionalna kultura može naći bilo gdje na kontinuumu između visoke i niske distance moći. Pitanje odnosa između pojedinca i kolektiva rješava se lociranjem nacionalne kulture na određenoj poziciji na kontinuumu između dvije krajnosti: individualizam naspram kolektivismu. Društvene implikacije muškog i ženskog spola ogledaju se u dimenziji nacionalne kulture koja se naziva muževnost naspram ženstvenosti. Stoga se svaka nacionalna kultura pozicionira prema ovoj dimenziji, kao kultura s pretežno muškim ili pretežno ženskim vrijednostima. Način reagiranja na neizvjesnost, na promjene ili razlike te na sukobe u društvu određen je stepenom izbjegavanja neizvjesnosti. Nacionalne kulture se, prema ovoj dimenziji, mogu nalaziti na kontinuumu između izuzetno visokog ili izuzetno niskog izbjegavanja neizvjesnosti. Odnos nacionalne zajednice prema vremenskoj dimenziji određen je kratkoročnom naspram dugoročne orijentacije. Hofstede naglašava da u svakoj kulturi postoje značajne razlike i varijacije prema svakoj od gore navedenih pet dimenzija.⁵

U svrhu analize utjecaja kulturnih dimenzija prema Hofstedeovom modelu na menadžment u Bosni i Hercegovini provedeno je istraživanje u kojem je sudjelovalo 62 menadžera različite dobi i različitih menadžerskih pozicija. Kao istraživački instrument poslužio je anketni upitnik s navedenim tvrdnjama o implikacijama određenih kulturnih dimenzija na menadžment i određene

3 Janićijević Nebojša: Organizaciono ponašanje, Datastatus, Beograd, 2008, str. 339

4 Sweenly Paul D., McFarlin Dean B.: Organizational Behavior, International edition, Mc Graw Hill, 2002, str. 382

5 Dessler Gary: Upravljanje ljudskim potencijalima, Mate, Zagreb, 2015, str. 658

menadžerske funkcije. S ciljem istraživanja pet osnovnih kulturnih dimenzija u preduzećima u Bosni i Hercegovini postavljene su sljedeće hipoteze:

- H1: Distanca moći u preduzećima u Bosni i Hercegovini je velika.
- H2: Izbjegavanje neizvjesnosti u preduzećima u Bosni i Hercegovini je na niskoj razini.
- H3: Individualizam prevladava u preduzećima u Bosni i Hercegovini.
- H4: Muške vrijednosti prevladavaju u preduzećima u Bosni i Hercegovini.
- H5: Kratkoročna orijentacija prevladava u preduzećima u Bosni i Hercegovini.

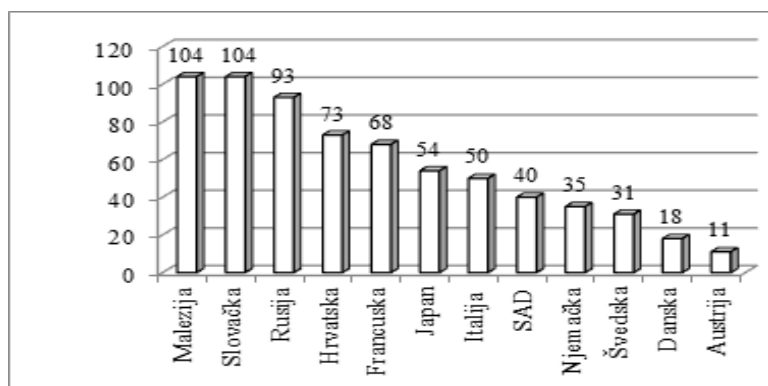
Za testiranje hipoteza, za svaku kulturnu dimenziju date su četiri tvrdnje koje odražavaju suštinu navedene dimenzije. Zadatak ispitanika bio je označiti stupanj slaganja s navedenom tvrdnjom za svoje preduzeće na ljestvici od 1 do 5 (od apsolutno se ne slažem do apsolutno se slažem). Na temelju podataka (odgovora ispitanika) izračunati su i prikazani indeksi za svaku pojedinu dimenziju. Na temelju tako izračunatih indeksa izvedeni su zaključci koliki je intenzitet svake dimenzije u preduzećima u Bosni i Hercegovini.

Budući da je postavljeno pet hipoteza prema pet kulturnih dimenzija, objasniti će se svaka dimenzija i stupanj njezine prisutnosti u tvrtkama u Bosni i Hercegovini.

Distanca moći

Distanca moći je stepen u kojem se nejednaka moć prihvaća u institucijama i praksama.⁶ Dakle, ova dimenzija kulture govori o raspodjeli moći, pa ako je distanca moći veća, očekuje se nejednaka raspodjela moći između institucija, organizacija, skupina i pojedinaca. Drugim riječima, distanca moći pokazuje stepen u kojem pripadnici nacionalne kulture smatraju normalnim i očekivanim da je moć neravnomjerno raspoređena, tako da u društvu postoje vrlo moćni pojedinci i skupine, kao i oni koji uopće nemaju moć. Distanca moći pokazuje stavove ne samo onih koji imaju moć, već i onih koji je nemaju. Slika 1 prikazuje indeks distance moći u nekim zemljama.

⁶ Petrović, N.: Elementi međukulturalne psihologije, Srpski genealoški centar, Beograd, 2011, str. 80 – 83

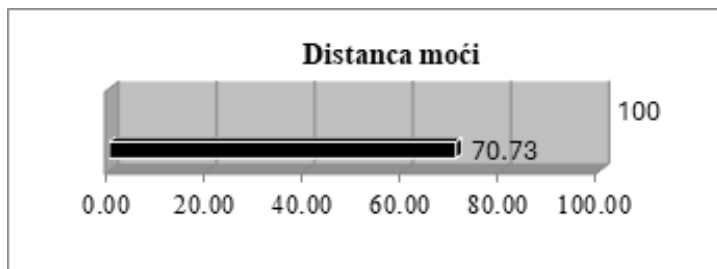


Slika 1: Distanca moći za pojedine zemlje

Izvor: Bahtijarević – Šiber, F., Sikavica, P., Pološki Vokić, N.: *Suvremeni menadžment, Školska knjiga, Zagreb, 2008, str. 408*

Visoka distanca moći ukazuje na to da članovi društva vjeruju da je nejednaka raspodjela moći u društvu, kao i u organizacijama, potpuno normalno i prirodno stanje koje se ne smije niti može mijenjati. Visoka distanca moći podrazumijeva hijerarhiju, koncentraciju moći na višim razinama (organizacije, države), jednosmjernu komunikaciju, posebne privilegije i statusne simbole te bespogovorno prihvatanje višeg autoriteta. Vlastima je dopušteno ono što “običnim ljudima” nije dopušteno, ali se zato od njih očekuje da mogu riješiti svaki problem svojih podređenih. Niska distanca moći uključuje veću jednakost između različitih organizacijskih razina, nižih i decentraliziranih organizacija, neformalnije odnose i negativan stav prema privilegijama i simbolima. Budući da se nejednaka raspodjela moći smatra nepoželjnom, iz toga proizlazi negativan stav prema onima koji žele imati više moći od drugih.

Za analizu distance moći u bh. preduzećima iznesene su četiri tvrdnje: zaposlenici očekuju da im se kaže šta i kako raditi; zaposlenici su uključeni u proces donošenja važnih poslovnih odluka; viši položaji u organizaciji uživaju značajne privilegije; raspon plaća u preduzeću je širok.



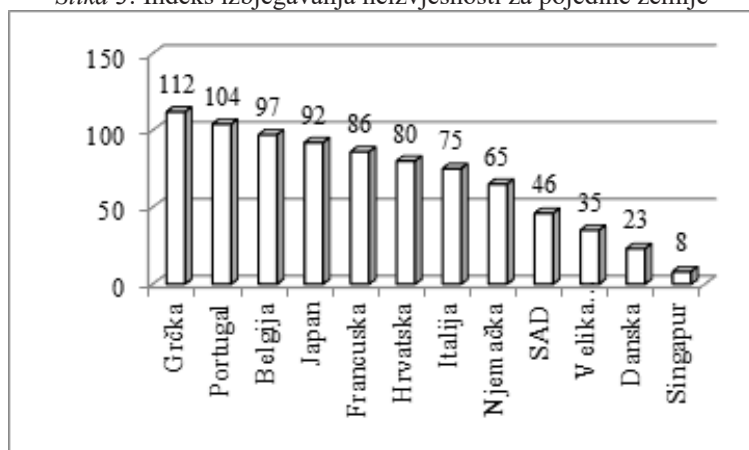
Slika 2: Indeks distance moći u bh. preduzećima

Na temelju ocjena za svaku od navedenih tvrdnji izračunat je indeks distance moći od 70,73 (vrijednosti 0 i 100 predstavljaju ekstremne vrijednosti, (0 – najmanja distanca moći, 100 – najveća distanca moći). (Slika 2) Dakle, u preduzećima u Bosni i Hercegovini indeks distance moći je relativno visok, što potvrđuje prvu hipotezu (H1) da je distanca moći u preduzećima u Bosni i Hercegovini velika.

Izbjegavanje neizvjesnosti

U nekim društvima donosioci odluka izbjegavaju rizik koliko god je to moguće i ne vole neizvjesnost, dok se u drugim društvima rizik potiče, a neizvjesnost se smatra normalnom u donošenju odluke. Dok se u nekim društvima mnogo toga radi neformalno, u drugima su razvijeni formalni i kruti postupci. Ovakve razlike su određene kulturnom dimenzijom izbjegavanja neizvjesnosti. Slika 3 prikazuje indeks izbjegavanja neizvjesnosti za neke pojedinačne zemlje.

Slika 3: Indeks izbjegavanja neizvjesnosti za pojedine zemlje



Izvor: Bahtijarević – Šiber, F., Sikavica, P., Pološki Vokić, N.: *Suvremeni menadžment, Školska knjiga, Zagreb, 2008, str. 410*

Izbjegavanje neizvjesnosti označava stupanj u kojem se članovi kulture osjećaju ugroženo u nejasnim ili nepoznatim situacijama.⁷ Ova dimenzija nacionalne kulture ukazuje na stepen prijetnje koji osjećaju članovi društva u neizvjesnim, nejasnim ili promjenjivim okolnostima.

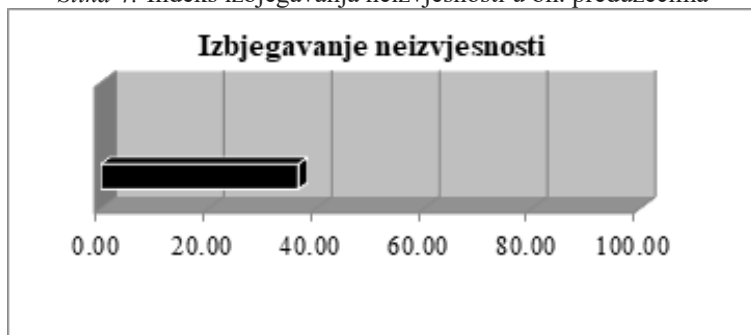
Dakle, stepen izbjegavanja neizvjesnosti opisuje kako se kulture nose s činjenicom da budućnost nije savršeno predvidljiva. Visok stepen izbjegavanja neizvjesnosti odnosi se na one kulture u kojima se osjeća nelagoda pri susretu

⁷ Bahtijarević – Šiber, F., Sikavica, P., Pološki Vokić, N.: *Suvremeni menadžment, Školska knjiga, Zagreb, 2008, str. 408-415*

s neizvjesnim situacijama, tako da su te kulture više utemeljene na osnovama sigurnosti. U takvim kulturama ljudi ne vole promjene, rizik i neizvjesnost. Zato preferiraju formalizaciju i standardizaciju, što bi trebalo osigurati stabilnost i red u društvu. Promjene se doživljavaju kao prijetnja, a ne kao prilika za poboljšanje postojećeg stanja. Stepenn tolerancije prema razlikama i različitim mišljenjima u društvu s visokim izbjegavanjem neizvjesnosti vrlo je nizak. Takve kulture obično naglašavaju zakone, propise i kontrolne mehanizme osmišljene za smanjenje neizvjesnosti. S druge strane, u kulturama s niskim izbjegavanjem neizvjesnosti, dvosmislenost se rutinski prihvaća. U takvim društvima, neizvjesnost i dvosmislenost su sasvim prirodne, kao i tolerancija prema različitim mišljenjima. Takve kulture su manje usmjerene na pravila, više izbjegavaju rizik i otvorenije su za promjene. Fleksibilniji koncept upravljanja također je karakterističan za takve kulture.

Za analizu dimenzije vezane uz izbjegavanje neizvjesnosti u bh. preduzećima iznesene su sljedeće tvrdnje: određena su samo potrebna pravila za provođenje poslovnog procesa, ostalo se rješava procjenom i odlukom menadžera; odnosi među zaposlenicima u preduzeću važniji su od poslovnih zadataka; različiti načini razmišljanja i prijedlozi smatraju se poželjnim; menadžeri/šefovi su stručnjaci u području kojim upravljaju.

Slika 4: Indeks izbjegavanja neizvjesnosti u bh. preduzećima



Na temelju ocjena ispitanika, izračunati indeks izbjegavanja neizvjesnosti je relativno nizak i iznosi 36,61 (Slika 4), pa se može zaključiti da preduzeća u Bosni i Hercegovini lakše prihvaćaju neizvjesnost te da postoje fleksibilniji oblici upravljanja s manje propisanih pravila i postupaka. Indeks neizvjesnosti od 36,61 potvrđuje hipotezu (H2) da je izbjegavanje neizvjesnosti u bh. tvrtkama na niskoj razini. Utjecaj ove dimenzije može se odraziti na organizaciju, vodstvo, upravljanje organizacijskim promjenama i upravljanje ljudskim resursima.

Individualizam vs. kolektivizam

Ova dimenzija odnosi se na stupanj integracije pojedinca u primarne skupine.⁸ Individualizam se može definirati kao društveni obrazac koji se sastoji od blago povezanih pojedinaca koji sebe vide neovisno o kolektivu i koji su prije svega motivirani vlastitim preferencijama, potrebama i pravima. Kolektivizam, s druge strane, podrazumijeva veći broj pojedinaca koji su usko povezani i motivirani normama i obavezama koje im postavlja kolektiv.⁹ Individualizam se, dakle, odnosi na stepen u kojem će ljudi reagovati više kao pojedinci nego kao članovi grupe, dok je za kolektivizam suprotno. Osnovna razlika između individualizma i kolektivismu sastoji se u lociranju odgovornosti za vlastite rezultate. Individualizam podrazumijeva da je svatko odgovoran za sebe i svoju porodicu, dok kolektivizam podrazumijeva da je kolektiv kojem pripada (porodica, preduzeće ili društvo u cjelini) odgovoran za sve. Ciljevi pojedinaca ne moraju biti usklađeni s ciljevima grupe; oni su podređeni ličnim interesima pojedinca. U individualističkim društvima pojedinac je temelj društva, a njegova neovisnost je nešto što se najviše cijeni i potiče kroz socijalizaciju. Osobni interesi dolaze ispred kolektivnih interesa i svi građani su jednaki pred zakonom i, barem teoretski, imaju jednaka prava. U tim društvima cijeni se individualni uspjeh i njeguje se natjecateljski duh i kreativnost.

Osnova kolektivismu je shvaćanje da su pojedinci, prije svega, dio grupe. U tim kulturama ljudi su od rođenja kroz socijalizaciju integrirani u čvrste, kohezivne grupe, proširene obitelji, koje ih štite i čuvaju, a zauzvrat im je pojedinac nesumnjivo odan tokom cijelog života. Ciljevi pojedinaca usklađeni su s ciljevima grupe kojoj pripadaju, a grupni ciljevi imaju prednost nad individualnim ciljevima. U tim društvima natjecateljski duh nije izražen i ne odobrava se, kao ni kreativnost. Pritisak grupe na pojedinca je velik i teško mu se oduprijeti. Društveno ponašanje pojedinca u kolektivističkim društvima oblikovano je postojećim normama, dok je ponašanje pojedinaca u individualističkim društvima vođeno, prije svega, vlastitim stavovima. Kolektivistu brinu o potrebama grupe kojoj pripadaju i ostaju u dobrim odnosima sa svim članovima, čak i ako se to ne isplati u smislu omjera dobitaka i gubitaka. Individualisti se, s druge strane, brinu o analizi koristi i gubitaka te prekidaju odnos ako se pokaže neprofitabilnim.

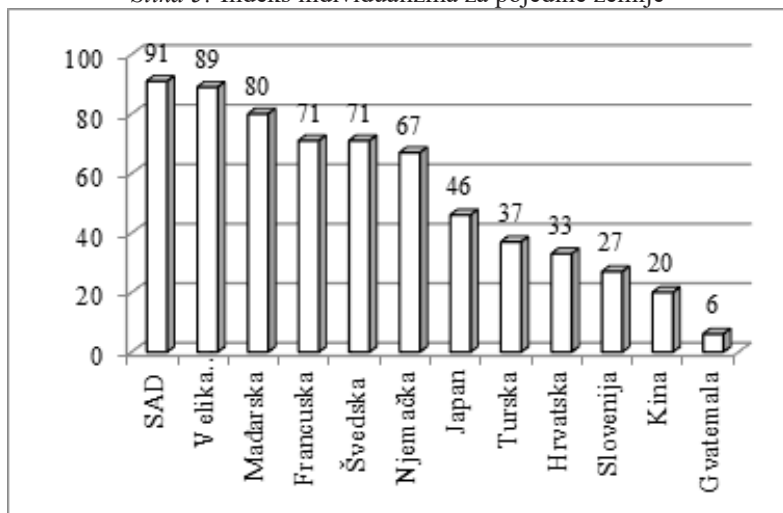
Kulturna dimenzija individualizma naspram kolektivismu često se spominje kao jedna od najvažnijih odrednica u razumijevanju razlika između zapadnih i istočnih kultura. U istočnim kulturama naglašava se kolektivizam, a osnovna društvena jedinica je porodica, dok se na Zapadu naglašava individualizam, a

8 Bahtijarević Šiber F.: Strateški menadžment ljudskih potencijala, Školska knjiga, Zagreb, 2014, str. 444

9 Petrović, N.: Elementi međukulturalne psihologije, Srpski genealoški centar, Beograd, 2011, str. 80 – 83

osnovna društvena jedinica je pojedinac. Indeks individualizma za neke zemlje prikazan je na slici 5.

Slika 5: Indeks individualizma za pojedine zemlje

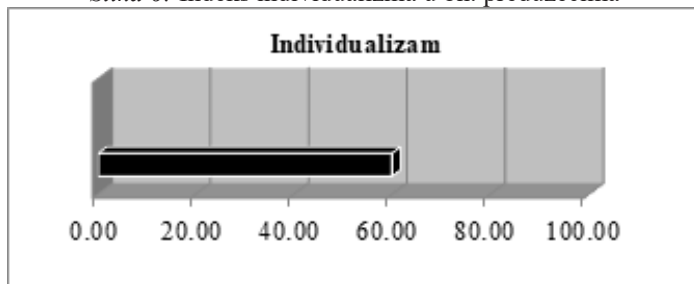


Izvor: Bahtijarević – Šiber, F., Sikavica, P., Pološki Vokić, N.: *Suvremeni menadžment, Školska knjiga, Zagreb, 2008, str. 412*

U individualističkim kulturama (SAD i Velika Britanija), ljudi brinu o vlastitim interesima i interesima članova svoje porodice. S druge strane, u kolektivističkim kulturama (Kina) od ljudi se očekuje da brinu o interesima šire zajednice i štite sve članove koji se nađu u nevolji.

Za analizu ove dimenzije u bh. preduzećima iznesene su četiri tvrdnje: porodične i druge privatne veze predstavljaju prednost pri zapošljavanju; zaposlenici mogu obavljati različite zadatke ovisno o potrebama preduzeća; radni zadaci se obavljaju timski i cijeli tim snosi odgovornost; zaposlenici bi trebali sami štititi svoje interese, to ne mogu očekivati od preduzeća.

Slika 6: Indeks individualizma u bh. preduzećima



Na temelju dobivenih podataka izračunat je indeks individualizma u bh. tvrtkama koji iznosi 59,76 (Slika 6), pa se može zaključiti da je individualizam nešto izraženiji u odnosu na kolektivističke vrijednosti, što potvrđuje treću hipotezu (H3) da individualizam prevladava u bh. preduzećima.

Muške vs. ženske vrijednosti

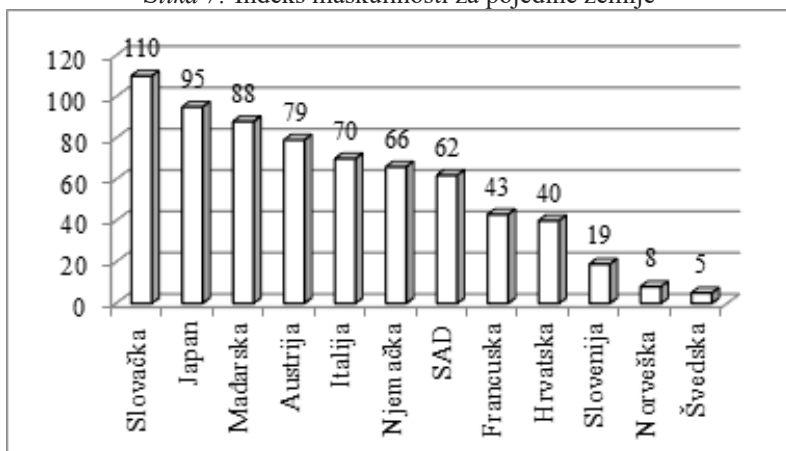
Hofstedeova dimenzija muškosti temelji se na tezi da je rod jedna od temeljnih dimenzija na kojima se konstituira društvo.¹⁰ Hofstede naglašava da se muškost vs. ženstvenost ne odnosi na osobnost, već na naučene obrasce ponašanja u međuljudskim odnosima koji su društveno poželjni u određenom, specifičnom kontekstu. U takozvanim muškim kulturama, vrijednosti poput postignuća, rezultata i agresivnosti su najčešće. Vrijednost se procjenjuje prema sposobnosti zarađivanja novca, dok je briga za druge ljude sporedni, manje važan aspekt za pripadnike tih kultura. Osnovna pretpostavka muških kultura je mogućnost muške dominacije nad prirodom kako bi se povećala njegova dobrobit.

Ženske nacionalne kulture su one u kojima dominiraju ženske vrijednosti, kao što su: međuljudski odnosi, kvaliteta života, briga za druge, ravnoteža i sklad. Ženske vrijednosti kulture govore da glavni cilj njezinih pripadnika nije rad i stjecanje bogatstva, već društveni položaj, status u društvu, odnosi među ljudima, veze i poznanstva. Na temelju predstavljenih normi o rodnom ulogama, Hofstede je istaknulo opće karakteristike muških kultura, a to je stroga podjela zanimanja prema spolu, gdje su muškarci povezani s ulogom zarađivanja novca, a žene s ulogom brige za druge članove društva. Društvo se naziva ženskim kada se emocionalne uloge spolova preklapaju, odnosno kada se od žena i muškaraca očekuje da budu skromni, blagi i usmjereni na kvalitetu života. Visok indeks ženskih vrijednosti znači da kultura malo razlikuje muške od ženskih uloga. U tim kulturama naglašava se ravnopravnost muškaraca i žena.

Muška društva obično se natječu cijenama, konkurentska prednost se razvija u proizvodnim industrijama, u proizvodnji velike i teške opreme, oružja te su usmjerena na gospodarski rast. Nasuprot tome, ženske organizacije postižu konkurentsku prednost u uslužnim djelatnostima, savjetovanju i transportu, u ekologiji, poljoprivredi itd. Zbog svog naziva i karakteristika, ova se dimenzija često smatra tabu dimenzijom, pa su je neki autori preimenovali u dimenziju količine života naspram kvalitete života. Indeks muškosti za pojedine zemlje prikazan je na slici 7.

¹⁰ Bartulović, Marija: Hofstedeova dimenzija muževnosti kao okvir rodne jednakosti i seksualne različitosti, Pedagogijska istraživanja, Vol. 8, No. 1, 2011, str. 175

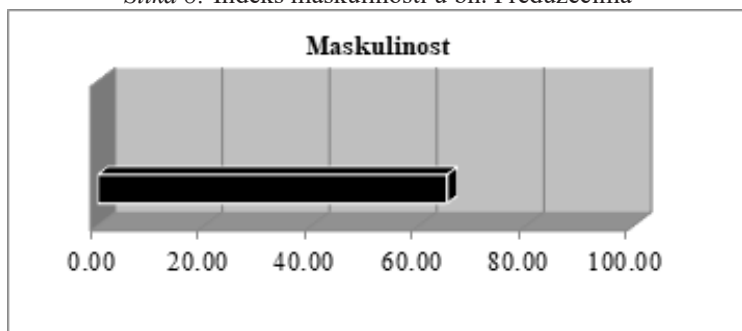
Slika 7: Indeks maskuliniteta za pojedine zemlje



Izvor: Bahtijarević – Šiber, F., Sikavica, P., Pološki Vokić, N.: *Suvremeni menadžment, Školska knjiga, Zagreb, 2008, str. 414*

U ovom istraživanju, za analizu dimenzije muških i ženskih vrijednosti u bosanskohercegovačkim preduzećima, iznesene su sljedeće tvrdnje: nadređeni u vašoj ogranizaciji su uglavnom žene; menadžment ne pokazuje solidarnost prema slabijim zaposlenicima; menadžment organizacije naglašava postizanje rezultata, a zanemaruje kvalitetu života; menadžment najčešće motivira zaposlenike materijalnim sredstvima.

Slika 8: Indeks maskuliniteta u bh. Preduzećima

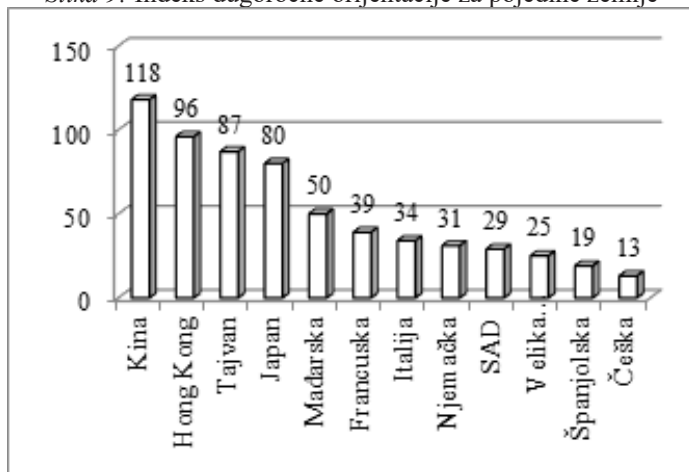


Na kontinuumu između najmanjeg (0) i najvećeg (100) indeksa maskuliniteta, izračunati indeks za bosanskohercegovačka preduzeća iznosi 65,08 (Slika 8) što bi značilo da je bosanskohercegovačko društvo, u većoj mjeri, muško društvo, odnosno da prevladavaju muške vrijednosti, što potvrđuje četvrtu hipotezu (H4).

Dugoročna vs. kratkoročna orijentacija

Nakon četiri predstavljene dimenzije, nešto kasnije, zajedno s M. Bandom, Hofstede je odredio petu dimenziju nacionalne kulture, koja se odnosi na vrijeme, odnosno podrazumijeva odnos nacionalne zajednice prema kratkoročnoj ili dugoročnoj vremenskoj orijentaciji. Istraživanje ove dimenzije obuhvatilo je 32 zemlje. Ova dimenzija se također odnosi na stepen orijentacije društva, organizacija i ljudi prema budućnosti, odnosno prema sadašnjosti i prošlosti. Dok neke organizacije naglašavaju kratkoročne rezultate, profit i učinkovitost, druga preduzeća ističu interes za dugoročne ciljeve, poput boljeg tržišnog udjela i tehnološkog razvoja. Slika 9 prikazuje Indeks dugoročne orijentacije za neke zemlje.

Slika 9: Indeks dugoročne orijentacije za pojedine zemlje



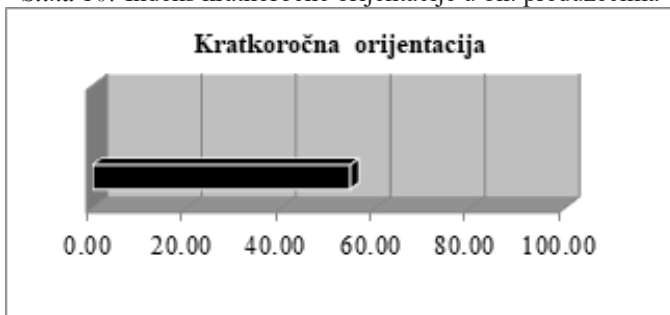
Izvor: Bahtijarević – Šiber, F., Sikavica, P., Pološki Vokić, N.: *Suvremeni menadžment, Školska knjiga, Zagreb, 2008, str. 415*

Dugoročna orijentacija karakterizira se štednjom, upornošću, spremnošću podređivanja vlastitih interesa višim interesima, očekivanjem dugoročnih rezultata i integracijom tradicije u moderni kontekst. U kulturama s dugoročnom orijentacijom ulaže se u razvoj kompetencija i vještina, a zaposlenici se rijetko nagrađuju. Hofstede je otkrio da mnoge zemlje Dalekog istoka imaju dugoročnu orijentaciju (Japan, Kina). U takvim kulturama ljudi su usmjereni ka budućnosti, štedljivi i uporni, kako bi postigli neke dugoročne ciljeve. Za pripadnike kultura s dugoročnom orijentacijom, dobit koju će preduzeće ostvariti za deset godina važnija je od ovogodišnje dobiti. Dakle, fokus je na tržišnoj poziciji. Menadžeri i radnici imaju iste ciljeve, a njihovo slobodno vrijeme smatra se nebitnim. Važno je žrtvovati se sada, kako bi se postigao uspjeh u budućnosti.

Kratkoročna orijentacija, s druge strane, karakterizira se očekivanjem brzih rezultata, sklonošću malom trošenju i štednji. Ljudi u tim kulturama cijene sadašnjost i lakše prihvaćaju promjene. Kratkoročno orijentirane kulture su SAD i Velika Britanija. Spomenute kulture usmjerene su na prošlost i sadašnjost, naglasak je na poštivanju tradicije i ispunjavanju društvenih dužnosti.

Za analizu dimenzije kratkoročne vs. dugoročne orijentacije u bosanskohercegovačkim preduzećima iznesene su četiri tvrdnje: menadžment smatra da slobodno vrijeme zaposlenika nije važno; finansijski rezultat je važniji od tržišne pozicije preduzeća; fokus je na dobiti preduzeća za deset godina, a ne na dobiti ove godine (menadžment je usmjeren na dalju budućnost i spreman je štedjeti i žrtvovati se u sadašnjosti); lojalnost preduzeću varira ovisno o potrebama pojedinaca. Na temelju ocjena ispitanika izračunat je indeks kratkoročne orijentacije (slika 10).

Slika 10: Indeks kratkoročne orijentacije u bh. preduzećima



Indeks kratkoročne orijentacije u preduzećima u Bosni i Hercegovini iznosi 54,52 (Slika 10), što pokazuje da je kratkoročnost blago dominantna, ali su izraženi neki elementi dugoročne orijentacije, što, ipak, potvrđuje petu hipotezu (H5). Zaposlenici u tvrtkama se uglavnom promatraju kao lako zamjenjiv resurs u koji se ne bi trebalo ulagati, dok se cijelo poslovanje promatra u dugoročnom okviru, što rezultira takvim indeksom kratkoročne orijentacije.

ZAKLJUČAK

U suvremenim uslovima poslovanja, istraživanje utjecaja kulture na menadžment i upravljačke funkcije može doprinijeti boljem razumijevanju kulturnih razlika i njihovog utjecaja na način provođenja poslovnih aktivnosti. Rad predstavlja Hofstedeov model kulturnih dimenzija u bosanskohercegovačkim tvrtkama. Svaka kulturna dimenzija analizirana je pomoću upitnika koji je sadržavao pitanja vezana za svaku dimenziju. Na temelju dobivenih podataka izračunati su indeksi na temelju kojih su izvedeni zaključci da je distanca moći u bosanskohercegovačkim tvrtkama visoka, stepen izbjegavanja neizvjesnosti nizak te da prevladavaju individualizam, muške vrijednosti i kratkoročna orijentacija.

LITERATURA

1. Bahtijarević – Šiber, F., Sikavica, P., Pološki Vokić, N.: Suvremeni menadžment, Školska knjiga, Zagreb, 2008
2. Bahtijarević Šiber F.: Strateški menadžment ljudskih potencijala, Školska knjiga, Zagreb, 2014
3. Bartulović, Marija: Hofstedeova dimenzija muževnosti kao okvir rodne jednakosti i seksualne različitosti, Pedagogijska istraživanja, Vol. 8, No. 1, 2011
4. Dessler Gary: Upravljanje ljudskim potencijalima, Mate, Zagreb, 2015
5. Ivancevich John: Human Resource Management, International edition, McGraw Hill, 1998
6. Janićijević Nebojša: Organizaciono ponašanje, Datastatus, Beograd, 2008
7. Judge T., Robbins S.: Organizacijsko ponašanje, Mate, Zagreb, 2009
8. Petrović, N.: Elementi međukulturalne psihologije, Srpski genealoški centar, Beograd, 2011
9. Robbins Stephen P.: Organizational Behavior, Person Prentice Hall, New Jersey, 2005
10. Sweenly Paul D., McFarlin Dean B.: Organizational Behavior, International edition, Mc Graw Hill, 2002.

JAVNI DUG I FISKALNI PROSTOR U BIH – TRENDVI I PRILIKE

PUBLIC DEBT AND FISCAL SPACE IN BIH – TRENDS AND OPPORTUNITIES

DR.SC. JELENA JURIĆ, DOCENT

Sveučilište u Mostaru – Ekonomski fakultet

NIKOLA ŠKOBIĆ, MAG.OEC.

Sveučilište u Mostaru – Ekonomski fakultet

Sažetak: Javni dug kao kategorija fiskalne politike predstavlja izvanredan prihod države i u brojnim zemljama javlja se kao jedan od izvora financiranja funkcija države. Tijekom vremena trendovi u različitim zemljama i razdobljima pokazali su kako zaduženost može imati i pozitivne i negative učinke na različite aspekte društvenog i ekonomskog života. Javni dug ponovno je nakon globalnih ekonomskih događanja problem ne samo zemalja u razvoju nego i onih razvijenih. Pandemija COVID-19, ekonomske mjere potpore gospodarstvima i stanovništvu, sukob u Ukrajini i snažan rast cijena doveli su do oštrog rasta fiskalnih deficita i javne zaduženosti u brojnim zemljama, odnosno smanjenja fiskalnog prostora raspoloživog zemljama. Cilj ovoga rada je istražiti kretanje fiskalnih deficita i javne zaduženosti u Bosni i Hercegovini od globalne financijske krize do danas (2007-2024). Navedeno se istražuje kako bi se moglo pratiti i kretanje veličine fiskalnog prostora koji je na raspolaganju nositeljima fiskalne i ekonomske politike. U zemljama poput Bosne i Hercegovine, koje se nalaze na putu pristupanja EU, i koje su opterećene i drugim ekonomskim, političkim i socijalnim problemima, pitanja raspoloživih sredstava, fiskalnog stanja i javne zaduženosti, od iznimnog su značaja nositeljima ekonomske politike.

Gljučne riječi: fiskalni deficit, javni dug, fiskalna politika, Bosna i Hercegovina

Abstract: Public debt as category of fiscal policy represents significant extraordinary income of a country and in many countries, it is one of sources for financing public functions of a state. In the past, trends in different countries and, during different periods, showed that indebtedness may have both positive and negative effects on different aspects of social and economic life. Public debt once again, after global economic events is one of the problems not only developing countries but also the developed ones. COVID-19 pandemic, economic support

measures to economy and citizens, war in Ukraine and sharp inflation lead to significant increase of fiscal deficits and public indebtedness in many countries, or decrease of fiscal space available to a country. The purpose of this paper is to investigate trends in fiscal deficits and public debt in Bosnia and Herzegovina from the global financial crisis until today (2007-2024). This is also necessary to investigate trend in fiscal space available to fiscal and economic policy holders. Countries like Bosnia and Herzegovina, that are on their path towards the EU and burden with different economic, political and social issues, problems of available domestic funds, fiscal balance and public indebtedness are of significant importance for economic policy.

Key words: *fiscal deficit, public debt, fiscal policy, Bosnia and Herzegovina*

UVOD

S ekonomskim rastom, i definiranjem uloge države tijekom ekonomskog rasta, rastu i potrebe moderne države te količina potrebnih sredstva za financiranje zadovoljenja javnih potreba. Ponekad nisu dovoljna redovita proračunska sredstva te države posežu za zaduživanjem. Povijest zemalja u različitim razdobljima je pokazala, kako takvo zaduživanje države s ciljem pribavljanja dodatnih financijskih sredstava može imati i pozitivne i negativne učinke na ekonomiju i ekonomski rast. Jedan od mogućih utjecaja zaduženosti na ekonomsku situaciju, u pojedinoj ekonomiji, jeste i gomilanje duga koje može voditi prekomjernoj zaduženosti i dužničkim krizama. Tijekom 20. stoljeća, zemlje u razvoju i nerazvijene zemlje, prošle su kroz različite valove duga koji su ostavili dugotrajne i višestruke posljedice na ekonomije tih zemalja. Velika recesija 2008. godine (globalna financijska kriza) dovela je do usporavanja rasta na globalnoj razini i pogoršanja zaduženosti kako u nerazvijenim zemljama i zemljama u razvoju tako i u razvijenim zemljama. Dramatični trend rasta duga i usporavanja rasta doveo je u pitanje održivost javnih financija i sposobnosti zemalja u servisiranju duga. Nakon polaganog ekonomskog oporavka nakon dužničke krize i usporavanja rasta duga, pandemija koronavirusa, sukob u Ukrajini i snažan rast inflacije ponovno u središte zanimanja vraćaju pitanja zaduženosti, njezine održivosti i utjecaja na javne financije brojnih zemalja. Za zemlje poput Bosne i Hercegovine često se ističe kako je zaduživanje proces koji je uvelike obilježio tranzicijske europske ekonomije i povećanje zaduženosti u tim zemljama je bila normalna posljedica njihovog ekonomskog rasta i razvoja tijekom procesa tranzicije. Ali stalni porast zaduživanja, uz niske stope rasta, može zemljama u razvoju predstavljati veliki teret koji ih čini osjetljivim na vanjske šokove, otežava njihov oporavak nakon potencijalne krize i djeluje na oporavak outputa nakon krize. Bosna i Hercegovina je i zemlja koja je na putu pristupanja Europskoj uniji gdje se kriterijima iz Maastrichta ističe značaj fiskalnog deficita i javne zaduženosti. Stoga navedene kategorije nositelji ekonomske politike ne smiju zanemariti.

PREGLED PRETHODNIH ISTRAŽIVANJA

Ispitivanje utjecaja fiskalnog deficita i javnog duga na ekonomiju uglavnom je usmjereno na analizu utjecaja zaduženosti odnosno javnog duga na ekonomski rast. Utjecaj javnog duga na ekonomsku aktivnost ovisi o mnogim okolnostima koje se mogu razlikovati među zemljama i tijekom vremena. Utjecaj smanjenja javnog duga na ekonomsku aktivnost kroz fiskalnu konsolidaciju u kratkom roku može biti negativan, ali svakako ovisi o ekonomskom i monetarnom okruženju u kojem se provodi. S druge strane, dugoročni utjecaj nedvojbeno je pozitivan, jer se kroz pad dugoročnih kamatnih stopa može utjecati na oslobađanje više izvora za produktivne javne rashode ili smanjenje poreznog opterećenja (Nautet i Van Meensel, 2011¹). Prema ekonomskoj literaturi, zaduženost može imati i pozitivan utjecaj na ekonomski rast do određene granice nakon koje povećanje zaduženosti ima negativan utjecaj na ekonomiju. Najveći broj empirijskih istraživanja utjecaja zaduženosti na ekonomski rast nalazi postojanje nelinearne veze između navedenih varijabli što znači postojanje pozitivnog utjecaja javnog duga na ekonomski rast, do određene granice duga. Nakon te granice, utjecaj javnog duga na ekonomski rast postaje negativan. Brojna su istraživanja koja ističu postojanje takvog nelinearnog utjecaja zaduženosti na ekonomiju mjereno promjenama BDP-a (Reinhart i Rogoff, 2010²; Cecherita i Rother, 2010³; Cecchetti i dr., 2011⁴; Panizza i Presbitero, 2013⁵; Gomez-Puig i Sosvilla-Rivero, 2017⁶). Kada javni dug nekontrolirano raste postaje opasnost za fiskalnu stabilnost i zemlje. Stoga je, nužno racionalno upravljanje dugom i istraživanje optimalnih razina i granica zaduženosti kako navode i Švaljek (1997⁷), Mencinger i dr. (2014⁸) te Bilan (2015⁹). Visok javni dug, koji prelazi granice optimalne za zemlju, čini

1 Nautet, M., Van Meensel, L. (2011) Economic impact of the public debt, *Economic Review*, Issue II, 7-19

2 Reinhart, C. M., Rogoff, K. S. (2010), Debt and growth revisited. VoxEU.org

3 Cecherita-Westphal, C., Rother, P. (2012) The impact of high government debt on economic growth and its channels: An empirical investigation for the euro area, *European Economic Review* 56, 1392-1405

4 Cecchetti, S., Mohanty M.S., Zampolli, F., (2010) The future of public debt: prospects and implications, BIS Working Paper No 300, Bank for International Settlements, Monetary and Economic Department

5 Panizza, U., Presbitero, A.F. (2013) Public debt and economic growth in advanced economies: a survey, Working paper no.78, *Swiss Journal of Economics and Statistics*

6 Gomez-Puig, M., Sosvilla-Rivero, S. (2017). Public Debt and Economic Growth: Further Evidence for the Euro Area, *ICEI*, WP09/17

7 Švaljek, S. (1997) Granice javnog duga: pregled teorije i metoda ocjene održivosti politike zaduživanja, *Privredna kretanja i ekonomska politika*, Vol.7, No.61, 34-64

8 Mencinger, J., Aristovnik, A., Verbic, M. (2014) The Impact of Growing Public Debt on Economic Growth in the European Union, *Amfiteatru Economic Journal*, Vol. 16, Iss. 35, 403-414

9 Bilan, I. (2015) Economic Consequences Of Public Debt. The Case Of Central And Eastern

ekonomiju osjetljivom na šokove te ograničava prostor djelovanja kontraciklične fiskalne politike i štetno utječe na dugoročni output i ekonomski rast (Burriel i dr., 2020¹⁰). Uspoređivanjem zaduženosti zemlje u odnosu na granice duga može se analizirati raspoloživi fiskalni prostor. Sam pojam fiskalnog prostora je prilično složen i nema konačnu definiciju, a iste variraju u objašnjenju različitih oblika dostupnog fiskalnog prostora pojedine zemlje. Heller (2015¹¹), kao začetnik pojma fiskalnog prostora, definira fiskalni prostor kao dostupnost proračunskog prostora koji omogućava da vlade osiguraju potrebna sredstva bez ugrožavanja održivosti financijskog položaja vlade. Ostry i dr. (2010¹²) i Gosh i dr. (2013¹³) definiraju fiskalni prostor kao razliku između tekuće razine javnog duga i granice duga specifične za državu. Bez obzira na definiciju, ideja fiskalnog prostora je da bi raspoloživi prostor mogao pomoći potaknuti rast u srednjem roku i voditi povećanju budućih fiskalnih prihoda (Heller, 2005¹⁴). Chugunov i Makohon (2019¹⁵) navode kako planiranje i kontrola raspoloživih sredstava kao i veličina fiskalnog prostora mogu biti dio fiskalne strategije.

ANALIZA JAVNOG DUGA U BIH

Visok javni dug akumuliran posljednjih desetljeća u zemljama zapadnog Balkana, a među njima i Bosne i Hercegovine, dovodi u pitanje održivost javnih financija i proračunskih politika. Konačni cilj je dosegnuti održivu razinu javnog duga i takvu strukturu portfelja duga koji je u skladu sa specifičnostima pojedine zemlje (Dincă i Dincă, 2015¹⁶). Prema jednoj od definicija, kako navode Bajo, Primorac i Andabaka Badurina (2011¹⁷) javni dug je kumulativ prošlih proračunskih deficita te je za razmatranje održivosti javnih financija potrebno

European Countries, EURINT, Centre for European Studies, Alexandru Ioan Cuza University, vol. 2, 36-51

10 Burriel, P. i dr. (2020). Economic consequences off high public debt: evidence from three large scale DSGE models, ECB Working paper No2450, <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecb.wp2450~e008f3b9ae.en.pdf?288603824407529b99e726c6bd552797>

11 Heller, P.S. (2005) Understanding Fiscal Space, IMF Policy Discussion Paper, Fiscal Affairs Department, IMF PDP/05/4

12 Ostry, J.D. i dr. (2010) Fiscal space, International Monetary Fund, IMF Staff position note, SPN/10/11

13 Gosh, A.R. et al. (2013) Fiscal fatigue, fiscal space and debt sustainability in advanced economies, *The Economic Journal* 123, F4-F30, Blackwell Publishing, Oxford, UK

14 Heller (2005), Ibid.

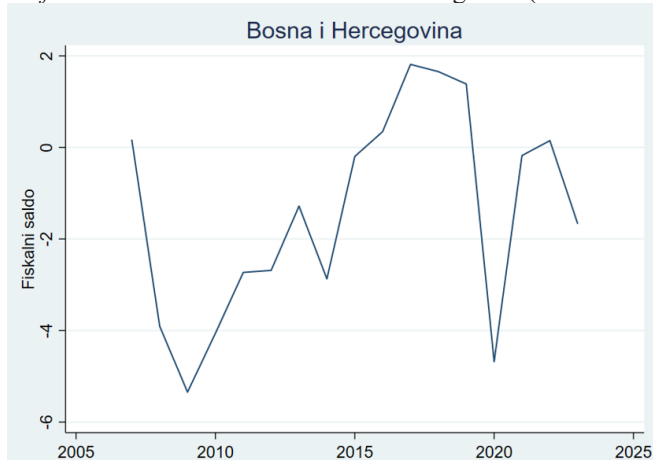
15 Chugunov, I., & Makohon, V. (2019). Fiscal strategy as an instrument of economic growth, *Baltic Journal of Economic Studies*, 5(3). <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2019-5-3-213-217>

16 Dincă, G., Dincă, M.S. (2015) Public debt and economic growth in the EU post-communist countries, *Romanina Journal of Economic Forecasting*, XVIII (2)

17 Bajo A., Primorac, M., Andabaka Badurina, A. (2011) Osnove upravljanja javnim dugo, Institut za javne financije

analizirati i fiskalni saldo kao razliku ukupnih prihoda i rashoda u proračunu. U slučaju kada su prihodi veći od rashoda mjera fiskalnog salda se naziva neto pozajmljivanje (*net borrowing*), a kada su rashodi veći od prihoda neto zaduživanje (*net lending*) (Bajo, Primorac i Andabaka Badurina, 2011¹⁸). Stoga je za potrebe analize fiskalnog prostora i zaduženosti u Bosni i Hercegovini potrebno analizirati i kretanje proračunskog salda u BiH u promatranom razdoblju (Grafikon 1.)

Grafikon 1. Fiskalni saldo u Bosni i Hercegovini (2007-2024)



Napomena: fiskalni saldo promatra se kao razlika ukupnih prihoda i rashoda u proračunu mjereno u odnosu na BDP (%)

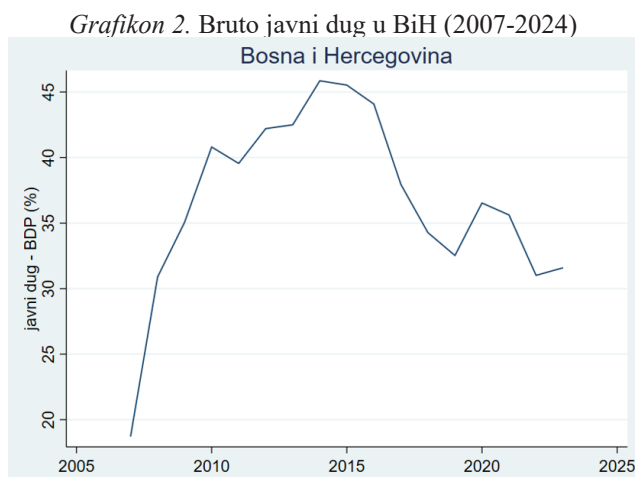
Izvor: Izrada autora prema podacima WEO IMF (2007-2024) (Stata MP17)

Bosna i Hercegovina, kao i većina zemalja zapadnog Balkana, prije globalne financijske krize, bilježila je fiskalne suficite kao rezultat priljeva inozemnih financijskih sredstava tijekom tranzicije i oporavka proračuna. Nakon globalne financijske krize fiskalna situacija u Bosni i Hercegovini se pogoršala i vidljivo je kako zemlja bilježi rekordno visoke fiskalne deficite. Kako je financijska kriza pogoršavala financijsku sliku u zemlji, to je potaknulo val fiskalne konsolidacije kako bi se ograničio rast deficita i posljedično javnog duga (Barthomieu i dr., 2016¹⁹). Navedene mjere rezultirale su poboljšanjima stanja u proračunu te se od 2014. godine bilježe fiskalni suficiti i poboljšanja stanja u proračunu. COVID-19 pandemija i vladini paketi pomoći za ublažavanje posljedica pandemije ponovno vode značajnim fiskalnim deficitima prvenstveno radi povećanja potrošnje kroz pakete pomoći. Nakon naglog pada, s ekonomskim oporavkom od 2021. godine fiskalno stanje u Bosni i Hercegovini se poboljšava te je 2022. godine zabilježen i

¹⁸ Ibid.

¹⁹ Barthomieu, C., Cingolani, M., Ri, A. (2016) Investment for Growth and Development in the Western Balkans, STAREBEI Research Project, EIB Institute, University of Nice – Sophia Antipolis, France

fiskalni suficit. Ipak, u 2023. godini bilježi se deficit od 1,7% BDP-a kao rezultat akumuliranog utjecaja stalnih povećanja plaća u javnom sektoru i socijalnih naknada²⁰. Povećani deficiti i visoke otplate duga dovele su do povlačenja vladinih depozita i narušavanja tzv. *buffera*, te Međunarodni monetarni fond (MMF) preporuča ograničavanje deficita ograničavanjem plaća u javnom sektoru, izbjegavanjem diskrecijskih povećanja socijalnih naknada i novih mjera pomoći kao i revidiranje ostale tekuće potrošnje (MMF, 2024a²¹). Takvi trendovi fiskalnog stanja imali su utjecaj, između ostalog, na kretanje javne zaduženosti, što se može pratiti na Grafikonu 2.



Napomena: Javna zaduženost prati se kao udio bruto javnog (državnog) duga u BDP-u
Izvor: Izrada autora prema podacima IMF WEO (2007-2024) (Stata MP17)

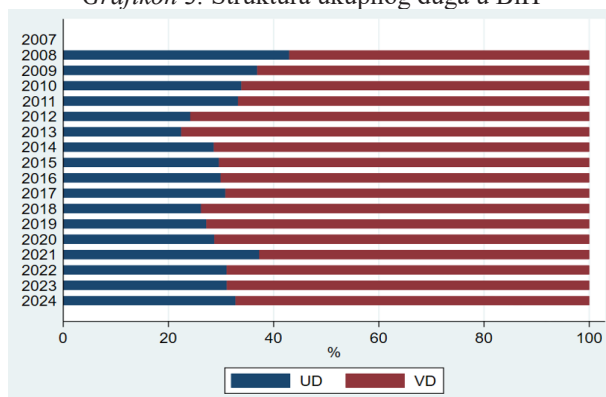
Na Grafikonu 2. je vidljivo kako se nakon globalne financijske krize i snažnog rasta javne zaduženosti, fiskalna situacija u BiH počela popravljati od 2015. godine od kada se bilježi snažan pad javnog duga. Kao što je slučaj i sa pogoršanjem stanja u proračunu, pandemija COVID-19 i navedene mjere pomoći gospodarstvu i stanovništvu, ponovno su dovele do vala rasta javnog duga u BiH. Udio javnog duga u BDP-u nastavlja se povećavati i u 2024. godini udio javnog duga u BDP-u iznosi preko 34 posto. S obzirom kako je 2026. godina izborna, realno je očekivati kako će fiskalna politika ostati ekspanzivna što može voditi daljnjem rastu javne zaduženosti. Stoga je nužno da nosioci ekonomske politike pažljivo analiziraju troškove i koristi novog zaduživanja imajući na umu postojeće makroekonomske okolnosti i ograničeni fiskalni prostor. Prilikom daljnjih odluka

20 Prema podacima MMF-a plaće u javnom sektoru u FBiH povećane su 13 posto a u RS-u 10 posto, mirovine u FBiH su povećane 7,2 posto i 9 posto u RS-u.

21 MMF (2024a) IMF Press Release No. 24/225 (<https://www.imf.org/en/news/articles/2024/06/18/pr24225-bosnia-herzegovina-imf-exec-board-concludes-2024-art-iv-consult> - pristupano 01.12.2025)

o zaduživanja mora se uzeti u obzir detaljnija analiza postojećeg duga. Detaljnije se javna zaduženost može analizirati prema raspodjeli unutarnjeg i vanjskog duga, valutnoj i kamatnoj strukturi te strukturi duga prema kreditorima. Na Grafikonu 3. prikazana je struktura ukupnog duga u Bosni i Hercegovini u promatranom razdoblju.

Grafikon 3. Struktura ukupnog duga u BiH

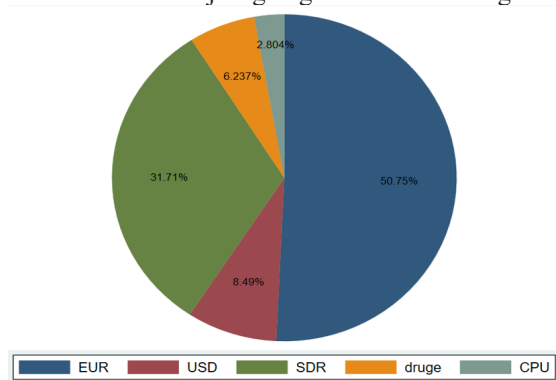


Napomena: UD – unutarnji dug; VD – vanjski dug

Izvor: Izrada autora prema podacima BIH Ministarstva financija i trezora (2007-2024) (Stata MP17)

Iz navedenog grafikona jasno je kako je većinska komponenta ukupnog duga vanjski dug tijekom cijelog promatranog razdoblja, što za zemlju predstavlja poseban rizik po pitanju servisiranja duga i raspoloživih sredstava. Najveći dio vanjskog duga Bosne i Hercegovine, što je slično i u ostalim zemljama zapadnog Balkana, je u eurima. Prosječna valutna struktura za promatrano razdoblje za Bosnu i Hercegovinu prikazana je na grafikonu 4.

Grafikon 4. Valutna struktura vanjskog duga u Bosni i Hercegovini (2007-2022²²)

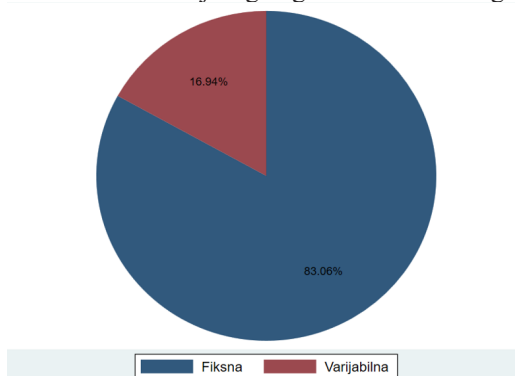


Izvor: Izrada autora prema podacima BIH Ministarstva financija i trezora (2007-2024) (Stata MP17)

²² Podaci o valutnoj strukturi duga raspoloživi su zaključno sa 2022. godinom.

U promatranom razdoblju u prosjeku 50,75 posto vanjskog duga bilo je denominirano u eurima, dok je dug u ostalim valutama manje zastupljen. Ako se govori o dodatnim rizicima vanjske javne zaduženosti, jedan od rizika predstavlja i kamatna stopa (grafikon 5).

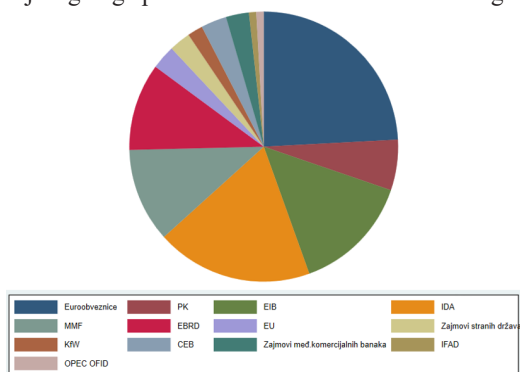
Grafikon 5. Kamatna struktura vanjskog duga u Bosni i Hercegovini (2007-2022)



Izvor: Izrada autora prema podacima BIH Ministarstva financija i trezora (2007-2022) (Stata MP17)

Po pitanju kamatne stope, u prosjeku tijekom promatranog razdoblja, više od 80 posto postojećeg vanjskog duga vezano je uz fiksnu kamatnu stopu. Navedeno se može smatrati mjerom upravljanja rizikom zaduživanja ograničavanjem rasta troškova servisiranja duga. Analiza vanjskog duga Bosne i Hercegovine prema kreditorima (grafikon 6) ukazuje kako je tijekom promatranog razdoblja većina vanjskog duga prema međunarodnim financijskim institucijama.

Grafikon 6. Struktura vanjskog duga prema kreditorima u Bosni i Hercegovini (2007-2022)²³



Izvor: Izrada autora prema podacima BIH Ministarstva financija i trezora (2007-2022) (Stata MP17)

23 Bilaterale i komercijalni krediti i ostalo : Banka za rad i gospodarstvo i Austrijska poštanska štedionica, Vlada Belgije, ERSTE Banka, Vlada Španjolske, Vlada Japana, Izvozno-uvozna banka Koreje, Njemačka razvojna banka, Kuvajtski fond za arapski ekonomski razvoj, Vlada Poljske, Republika Portugal, Raiffeisen banka, Saudijski razvojni program, Republika Srbija, UniCredit Bank Austria

Prema podacima Informacije o stanju javne zaduženosti Bosne i Hercegovine Ministarstva financija i trezora BiH, najvećim dijelom se pozajmljena sredstva koriste za financiranje infrastrukturnih projekata ali i kao potpora proračunu tijekom promatranog razdoblja vezano uz nastale fiskalne deficite. Tako su najveće obveze prema Međunarodnoj banci za obnovu i razvoj (*IBRD*), Europskoj investicijskoj banci (*EIB*), Međunarodnom monetarnom fondu (*MMF*), Europskoj investicijskoj banci (*EIB*) i Međunarodnoj razvojnoj agenciji (*IDA*).

FISKALNI PROSTOR U BIH

U uvodu ovoga rada definiran je pojam fiskalnog prostora kao raspoloživost proračunskog prostora koji omogućava da vlade osiguraju potrebna sredstva bez ugrožavanja održivosti financijskog položaja vlade i kao razlika tekuće razine javnog duga i granice duga specifične za državu. Zemlje zapadnog Balkana (osim Kosova), među kojima je i Bosna i Hercegovina, prema klasifikaciji Svjetske banke²⁴ pripadaju u skupinu zemalja srednjeg dohotka. Za takve zemlje preporuke Međunarodnog monetarnog fonda za održive razine duga su od 30 do 50 posto BDP. Isto tako Europska unija kriterijima iz Maastrichta za svoje članice definira veličinu fiskalnog deficita i javnog duga, 3 posto BDP-a i 60 posto BDP, respektivno. Sve navedeno ukazuje važnost održavanja zaduženosti i stanja u proračunu na određenim razinama sukladno makroekonomskoj i fiskalnoj situaciji u pojedinoj zemlji. U Bosni i Hercegovini uzeta su u obzir fiskalna pravila MMF-a i EU prilikom definiranja fiskalnih pravila. Prema Zakonu o javnom dugu FBiH²⁵ javni dug u Federaciji ne smije prelaziti 60 posto BDP-a Federacije te dug vezan uz garancije 25 posto BDP-a. U Republici Srpskoj Zakon o javnom dugu RS²⁶ propisuje kako ukupni dug ne smije prelaziti 50 posto BDP-a. Prema Zakonu o proračunima u FBiH²⁷ definirano je kako tekuća bilanca proračuna mora biti pozitivna ili jednaka nuli²⁸, a ostvareni deficit iz prethodnih godina Vlada je dužna pokriti planiranjem sredstava u proračunu u narednih pet fiskalnih

24 Svjetska banka (2022) <https://blogs.worldbank.org/opendata/new-world-bank-country-classifications-income-level-2022-2023> (pristupano 25.11.2025)

25 Zakon o dugu, zaduživanju i garancijama u FBiH https://parlamentfbih.gov.ba/v2/userfiles/file/Usvojeni%20materijali_2025/Zakon%20o%20dugu%20-%20BOS%20-%20nova%20verzija.pdf (pristupano 01.12.2025)

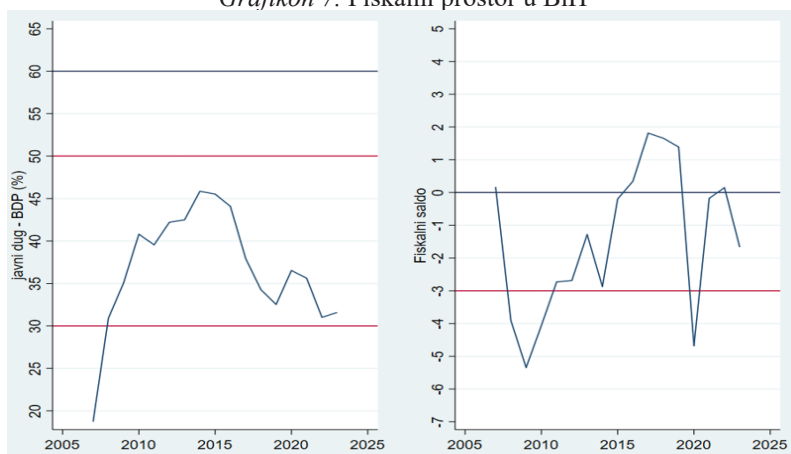
26 Zakon o javnom dugu <https://pravno-informacioni-sistem.rs/eli/rep/sgrs/skupstina/zakon/2005/61/15/reg> (pristupano 01.12.2025)

27 Zakon o proračunima u Federaciji Bosne i Hercegovine file:///C:/Users/jelen/Downloads/Zakon_o_prora%C4%8Dunima_u_FBiH-neslu%C5%BEbeni_pro%C4%8Di%C5%A1%C4%87eni_tekst.pdf (pristupano 01.12.2025)

28 osim u slučajevima elementarne nepogode ili stanja prirodne katastrofe koje proglasi zakonodavno tijelo i to u slučaju kada visina utvrđenih šteta dosegne ili premaši 20 posto ostvarenih rashoda u prethodnoj fiskalnoj godini.

godina. Prema Zakonu o budžetskom sistemu RS²⁹ konsolidirani proračunski deficit na kraju godine ne smije prelaziti 2,5 posto BDP-a u toj godini. Uzimajući u obzir navedena pravila može se analizirati raspoloživi fiskalni prostor u Bosni i Hercegovini definiran i kao raspoloživa sredstva u proračunu i kao razlika javnog duga od definirane granice (grafikon 7.)

Grafikon 7. Fiskalni prostor u BiH



Napomena: Javni dug: crvene referentne linije – preporuke MMF-a, plava referentna linija za kriterije iz Maastrichta; Fiskalni saldo – crvena referentna linija za kriterije iz Maastrichta, plava referentna linija za nulu i definiranje suficita i deficita

Izvor: Izrada autora (Stata MP17)

Vidljivo je na grafikonu 7. kako se javna zaduženost u Bosni i Hercegovini još uvijek kreće unutar referentnih vrijednosti granica zaduženosti i kako je prema tome Bosna i Hercegovina još uvijek manje zadužena zemlja umjerenog rizika. Ako se pak analizira fiskalni saldo, vidljivo je kako se tijekom promatranog razdoblja uglavnom bilježi fiskalni deficit koji samo iznimno prelazi referentnu vrijednost od 3% BDP-a³⁰. U razdoblju oporavka od globalne finansijske krize pa do pandemije proračun Bosne i Hercegovine čak bilježi i suficit, a isti je zabilježen i 2022. godine. Povećanje plaća u javnom sektoru i socijalnih naknada, te povećanja subvencija poduzećima zbog povećanja minimalne plaće nakon 2022. godine dovelo je ponovno do pogoršanja stanja u proračunu i deficita. Povećanje deficita i servisiranje duga doveli su do smanjenja raspoloživih domaćih finansijskih sredstava i ostavili manje prostora za djelovanje u slučaju nepovoljnih šokova, a bez ugrožavanja fiskalne stabilnosti. Povećanje minimalne plaće dovelo je do povećanja javnih prihoda u proračun FBiH čiji će se dobiti

²⁹ Zakon o budžetskim sistemima Republike Srpske <https://vladars.rs/sr-SP-Cyrl/Vlada/Ministarstva/mf/Servisi/Poslovanje/Documents/Zakon%20o%20budzetskom%20sistemu%20RS.pdf> (pristupano 01.12.2025)

³⁰ osim u razdobljima globalne finansijske krize i pandemije

poništiti smanjenjem doprinosa na plaće. S obzirom kako je 2026. izborna godina ne očekuje se promjena ekspanzivne fiskalne politike. Suprotno tome, preporuke MMF-a (2024b)³¹ za naredno razdoblje ukazuju kako je potrebno obuzdavanje tekuće javne potrošnje uz očuvanje rashoda za investicije koje potiču rast. S obzirom na trend deficita u promatranom razdoblju, fiskalni amortizeri (*bufferi*) su smanjeni i prostor za djelovanje u nepovoljnim šokovima je smanjen. S obzirom na nedostatak domaćih izvora, jasno je kako Bosna i Hercegovina ima i dalje velike financijske potrebe koje će se teško riješiti samo na domaćem tržištu. Zbog smanjenog fiskalnog prostora nužno je da se reforme u narednom razdoblju odnose na popravljivanje raspoloživog prostora te poboljšanje kvalitete javne potrošnje. S obzirom na potrebe i trendove potrebno je javnu potrošnju usmjeriti na infrastrukturu, zelenu energiju i digitalizaciju. Ekspanzivna fiskalna politika uz javnu potrošnju, loše usmjerenu i manje kvalitetnu, stavlja dodatni pritisak na javni dug i proširenje proračunske neravnoteže. Uz fiskalnu konsolidaciju nužno je mobilizirati i dodatna proračunska sredstva proširivanjem porezne baze i smanjenjem poreznih izuzetaka. Fiskalna reforma s ciljem oporavka raspoloživog prostora za djelovanje, između ostalog, mora se usmjeriti na poboljšanje prikupljanja prihoda koji potiču rast, povećanje učinkovitosti potrošnje i poboljšanje fiskalnog okvira (MMF, 2024a³² i 2024b³³). S obzirom na kompleksnog državnog uređenja Bosne i Hercegovine, buduća istraživanja ove ili slične tematike mogla bi se usmjeriti na detaljniju analizu zaduženosti, mjera i raspoloživog prostora pojedinih entiteta što bi dalo precizniju sliku i zaključak o stanju javne zaduženosti i fiskalnog prostora u Bosni i Hercegovini.

ZAKLJUČAK

Posljednjih desetljeća javna zaduženost postala je jedno od važniji ekonomskih pitanja kako zemljama u razvoju ali i onim razvijenim. Dugo vremena prekomjerna javna zaduženost, dužničke krize i problemi duga smatrali su se problemima manje razvijenih zemalja i zemalja tržišta u razvoju. Globalna financijska kriza, a kasnije i kriza uzrokovana COVID-19 i sukobom u Ukrajini pokazala je kako je pitanje javne zaduženosti postalo goruće pitanje i u onim najrazvijenijim zemljama. Raspoloživa sredstva u proračunima kao i prostor za dodatno zaduživanje postali su svakodnevna pitanja fiskalnih politika brojnih zemalja. Ovim radom nastojali su se analizirati trendovi i kretanja javne zaduženosti i stanja proračuna u BIH tijekom razdoblja od 2007. do 2024. godine.

31 MMF (2024b) Bosnia and Herzegovina: 2025 Article IV Consultation – Press Release; Staff Report; Staff Supplement; and Statement by the Alternate Executive Director for Bosnia and Herzegovina <https://www.elibrary.imf.org/view/journals/002/2025/252/article-A001-en.xml#A001fn10> (pristupano 15.11.2025)

32 MMF (2024a) Ibid.

33 MMF (2024b) Ibid.

Analiza je pokazala kako Bosna i Hercegovina još uvijek pripada skupini manje zaduženih zemalja s umjerenim rizikom. I, iako djeluje ohrabrujuće, navedeno ne bi smjelo biti vodilja za dodatno zaduživanje. Detaljnija analiza javne zaduženosti u BiH pokazala je kako je većina javnog duga Bosne i Hercegovine vanjski dug što za malu otvorenu zemlju predstavlja poseban problem i rizik kasnijeg servisiranja duga. Imajući na umu postojeće ekonomske nestabilnosti i evidentno ograničen fiskalni prostor i manje razine javne zaduženosti od preporučenih mogu ugroziti fiskalnu i financijsku stabilnost zemlje. Nositelji ekonomske, odnosno fiskalne politike u Bosni i Hercegovini trebaju pažljivo odvagati troškove i koristi nove potrošnje kao i novih zaduživanja u budućnosti. S obzirom na smanjenje fiskalnog prostora uslijed trendova iz prethodnih razdoblja, jedan od prvih ciljeva nositelja treba biti oporavak fiskalnih amortizera i jačanje financijske pozicije za slučaj budućih nepovoljnih događaja i iznenadnih šokova.

LITERATURA

1. Bajo A., Primorac, M., Andabaka Badurina, A. (2011) Osnove upravljanja javnim dugom, Institut za javne financije
2. Barthomieu, C., Cingolani, M., Ri, A. (2016) Investment for Growth and Development in the Western Balkans, STAREBEI Research Project, EIB Institute, University of Nice – Sophia Antipolis, France
3. Bilan, I. (2015) Economic Consequences Of Public Debt. The Case Of Central And Eastern European Countries, EURINT, Centre for European Studies, Alexandru Ioan Cuza University, vol. 2, 36-51
4. Burriel, P. i dr. (2020). Economic consequences off high public debt: evidence from three large scale DSGE models, ECB Working paper No2450, <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecb.wp2450~e008f3b9ae.en.pdf?288603824407529b99e726c6bd552797>
5. Cecchetti, S., Mohanty M.S., Zampolli, F., (2010) The future of public debt: prospects and implications, BIS Working Paper No 300, Bank for International Settlements, Monetary and Economic Department
6. Cecherita-Westphal, C., Rother, P. (2012) The impact of high government debt on economic growth and its channels: An empirical investigation for the euro area, European Economic Review 56, 1392-1405
7. Chugunov, I., & Makohon, V. (2019). Fiscal strategy as an instrument of economic growth, Baltic Journal of Economic Studies, 5(3). <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2019-5-3-213-217>
8. Dincă, G., Dincă, M.S. (2015) Public debt and economic growth in the EU post-communist countries, Romanina Journal of Economic Forecasting, XVIII (2)
9. Gomez-Puig, M., Sosvilla-Rivero, S. (2017). Public Debt and Economic Growth: Further Evidence for the Euro Area, ICEI, WP09/17

10. Gosh, A.R. et al. (2013) Fiscal fatigue, fiscal space and debt sustainability in advanced economies, *The Economic Journal* 123, F4-F30, Blackwell Publishing, Oxford, UK
11. Heller, P.S. (2005) Understanding Fiscal Space, IMF Policy Discussion Paper, Fiscal Affairs Department, IMF PDP/05/4
12. Međunarodni monetarni fond World Economic Outlook Database
13. Mencinger, J., Aristovnik, A., Verbic, M. (2014) The Impact of Growing Public Debt on Economic Growth in the European Union, *Amfiteatru Economic Journal*, Vol. 16, Iss. 35, 403-414
14. Ministarstvo financija i trezora BiH, Informacija o stanju zaduženosti u BiH (2007-2022)
15. MMF (2024a) IMF Press Release No. 24/225 (<https://www.imf.org/en/news/articles/2024/06/18/pr24225-bosnia-herzegovina-imf-exec-board-concludes-2024-art-iv-consult> - pristupano 01.12.2025)
16. MMF (2024b) Bosnia and Herzegovina: 2025 Article IV Consultation – Press Release; Staff Report; Staff Supplement; and Statement by the Alternate Executive Director for Bosnia and Herzegovina <https://www.elibrary.imf.org/view/journals/002/2025/252/article-A001-en.xml#A001fn10> (pristupano 15.11.2025)
17. Nautet, M., Van Meensel, L. (2011) Economic impact of the public debt, *Economic Review*, Issue II, 7-19
18. Ostry, J.D. i dr. (2010) Fiscal space, International Monetary Fund, IMF Staff position note, SPN/10/11
19. Panizza, U., Presbitero, A.F. (2013) Public debt and economic growth in advanced economies: a survey, Working paper no.78, *Swiss Journal of Economics and Statistics*
20. Reinhart, C. M., Rogoff, K. S. (2010), Debt and growth revisited. *VoxEU.org*
21. Svjetska banka (2022) <https://blogs.worldbank.org/opendata/new-world-bank-country-classifications-income-level-2022-2023> (pristupano 25.11.2025)
22. Švaljek, S. (1997) Granice javnog duga: pregled teorije i metoda ocjene održivosti politike zaduživanja, *Privredna kretanja i ekonomska politika*, Vol.7, No.61, 34-64
23. Zakon o budžetskim sistemima Republike Srpske <https://vladars.rs/sr-SP-Cyrl/Vlada/Ministarstva/mf/Servisi/Poslovanje/Documents/Zakon%20o%20budzetskom%20sistemu%20RS.pdf> (pristupano 01.12.2025)
24. Zakon o dugu, zaduživanju i garancijama u FBiH https://parlamentfbih.gov.ba/v2/userfiles/file/Usvojeni%20materijali_2025/Zakon%20o%20dugu%20-%20BOS%20-%20nova%20verzija.pdf (pristupano 01.12.2025)

25. Zakon o javnom dugu <https://pravno-informacioni-sistem.rs/eli/rep/sgrs/skupstina/zakon/2005/61/15/reg> (pristupano 01.12.2025)
26. Zakon o proračunima u Federaciji Bosne i Hercegovine file:///C:/Users/jelen/Downloads/Zakon_o_prora%C4%8Dunima_u_FBiHneslu%C5%BEbeni_pro%C4%8Di%C5%A1%C4%87eni_tekst.pdf (pristupano 01.12.2025)

