ČASOPIS ZA POSLOVNU EKONOMIJU, PREDUZETNIŠTVO I FINANSIJE
MAGAZINE FOR BUSINESS ECONOMICS, ENTREPRENEURSHIP AND FINANCE

POSLOVNA EKONOMIJA - BUSINESS ECONOMICS

EDUCONS UNIVERZITET

UNIVERZITET EDUKONS,
FAKULTET POSLOVNE EKONOMIJE
Novi Sad, Sremska Kamenica
Vojvode Putnika 87

Tel: 021/489-3647, 021/489-3611
www.educons.edu.rs

ISSN 1820-6859

9 771820 685005

POSLOVNA EKONOMIJA - BUSINESS ECONOMICS God. XIII - br. 1/2019

UDK 3:33 + 336

EDUCONS UNIVERZITET

ISSN 1820 - 6859

POSLOVNA EKONOMIJA

God. XIII - br. 1/2019

Business economics

ČASOPIS ZA POSLOVNU EKONOMIJU, PREDUZETNIŠTVO I FINANSIJE
MAGAZINE FOR BUSINESS ECONOMICS, ENTREPRENEURSHIP AND FINANCE

Miro Sokić, Miloš Milutinović, Aleksandar Damnjanović
OCENA EFIKASNOSTI POSLOVANJA BANAKA U NAŠOJ ZEMLJI

Miroslava Filipović, Milan Mihajlović, Samed Karović
POWER FOR GROWTH: G20 ECONOMIC POLICY AND INVESTMENTS

Marko Malović
SIMPLE ECONOMICS OF THE US-CHINA TRADE WAR

Ivica Nikolić
UTICAJ SPORTA I FIZIČKOG VASPITANJA NA RAST, RAZVOJ I ZDRAVLJE DECE ŠKOLSKOG UZRASTA

Zoran Lukić
OCENA PRIMJENE STANDARDA KORPORATIVNOG UPRAVLJANJA U REPUBLICI SRPSKOJ

Iva Škrbić, Ivana Mišković, Srđan Milošević, Milan Nešić
PREDUZETNIČKI MODELI U FUNKCIJI ODRŽIVOG TURIZMA

Jelena Gluščević, Branislav Radnović
PRAVIČNA RASPODELA ODUZETOG KRIMINALNOG PROFITA I POLOŽAJ OŠTEĆENOG U POSTUPKU ODUZIMANJA IMOVINE KRIMINALNOG POREKLA

UDK: 3:33 + 336 ISSN 1820-6859

ČASOPIS ZA POSLOVNU EKONOMIJU, PREDUZETNIŠTVO I FINANSIJE
MAGAZINE FOR BUSINESS ECONOMICS, ENTREPRENEURSHIP AND FINANCE

POSLOVNA EKONOMIJA
BUSINESS ECONOMICS

Godina XIII, broj 1

vol. XXIV

Sremska Kamenica, 2019.

UDK: 3:33 + 336 ISSN 1820-6859

POSLOVNA EKONOMIJA
BUSINESS ECONOMICS

ČASOPIS ZA POSLOVNU EKONOMIJU, PREDUZETNIŠTVO I FINANSIJE
MAGAZINE FOR BUSINESS ECONOMICS, ENTREPRENEURSHIP AND FINANCE
Godina XIII, broj 1
vol. XXIV

Časopis izlazi dva puta godišnje

Izdavač:
UNIVERZITET EDUKONS, Fakultet poslovne ekonomije,
Vojvode Putnika 87, Sremska Kamenica
Tel: 021/489-3647, 489-3611
e-mail: redakcija@educons.edu.rs
www.educons.edu.rs

Za izdavača:
Prof. dr Aleksandar Andrejević, Rektor

Glavni i odgovorni urednik:
Prof. dr Marko Malović

Članovi izdavačkog odbora:
Prof. dr Aleksandar Andrejević, rektor, Prof. dr Dejana Panković, predsednik izdavačkog odbora, Milena Galetin

Članovi redakcije:
Prof. dr Daniel Churchill (University of Hong Kong, Kina), Prof. dr Alina Danilowska, (WULS - SGGW, Poljska), Prof. dr Miroslava Filipović (Univerzitet Edukons, Srbija), Prof. dr Manuela Epure (Spiru Haret University, Rumunija), Prof. dr Dragan Golubović (Univerzitet Edukons, Srbija), Prof. dr Nikola Gradojević (University of Guelph, Kanada), Prof. dr Iveta Kovalcikova (Prešovskej univerzity, Slovačka), Prof. dr Jakub Kraciuk (WULS - SGGW, Poljska), Prof. dr Zagorka Lozanov Crvenković (Univerzitet u Novom Sadu, Srbija), Prof. dr Mustafa Ozer (Anadolu univerzitet, Turska), Prof. dr Paola Paoloni (Sapienza University of Rome, Italija) Prof. dr Plamen Patev (I-Shou University, Tajvan), Prof. dr Ige Pirnar (Yasar University, Turska)

Sekretari redakcije:
Doc. dr Jelena Jotić i dr Milan Mihajlović

Lektura:
Vesna Raonić

Prevod na engleski jezik:
Tatjana Milosavljević

Slog:
Milan Mihajlović

Štampa:
PANONIJAPRES, Novi Sad

Tiraž: 300 primeraka

SADRŽAJ

ISTRAŽIVANJA, OGLEDI I STUDIJE

- *Miro Sokić, Miloš Milutinović, Aleksandar Damnjanović*
  OCENA EFIKASNOSTI POSLOVANJA BANAKA U NAŠOJ ZEMLJI 1

- *Miroslava Filipović, Milan Mihajlović, Samed Karović*
  SNAGA ZA RAST: G20 EKONOMSKA POLITIKA I INVESTICIJE. 15

- *Marko Malović*
  PROSTA EKONOMIKA TRGOVINSKOG RATA IZMEĐU SAD I KINE 38

- *Ivica Nikolić*
  UTICAJ SPORTA I FIZIČKOG VASPITANJA NA RAST, RAZVOJ I ZDRAVLJE DECE ŠKOLSKOG UZRASTA. 47

- *Zoran Lukić*
  OCENA PRIMJENE STANDARDA KORPORATIVNOG UPRAVLJANJA U REPUBLICI SRPSKOJ. 63

- *Iva Škrbić, Ivana Mišković, Srđan Milošević, Milan Nešić*
  PREDUZETNIČKI MODELI U FUNKCIJI ODRŽIVOG TURIZMA 81

- *Jelena Gluščević, Branislav Radnović*
  PRAVIČNA RASPODELA ODUZETOG KRIMINALNOG PROFITA I POLOŽAJ OŠTEĆENOG U POSTUPKU ODUZIMANJA IMOVINE KRIMINALNOG POREKLA 100

CONTENT

RESEARCHES, ISSUES AND STUDIES

- *Miro Sokić, Miloš Milutinović, Aleksandar Damnjanović*
  EFFICIENCY ASSESSMENT OF BANKING OPERATIONS IN SERBIA. 1

- *Miroslava Filipović, Milan Mihajlović, Samed Karović*
  POWER FOR GROWTH: G20 ECONOMIC POLICY AND INVESTMENTS. . .15

- *Marko Malović*
  SIMPLE ECONOMICS OF THE US-CHINA TRADE WAR. 38

- *Ivica Nikolić*
  INFLUENCE OF SPORTS AND PHYSICAL EDUCATION ON THE GROWTH, DEVELOPMENT AND HEALTH IN SCHOOL CHILDREN. 47

- *Zoran Lukić*
  ASSESSMENT OF THE APPLICATION OF STANDARDS OF CORPORATE GOVERNANCE IN REPUBLIKA SRPSKA 63

- *Iva Škrbić, Ivana Mišković, Srđan Milošević, Milan Nešić*
  ENTREPRENEUR MODELS IN FUNCTION OF SUSTAINABLE TOURISM . 81

- *Jelena Gluščević, Branislav Radnović*
  A FAIR DISTRIBUTION OF CONFISCATED CRIMINAL PROFIT AND THE POSITION OF THE INJURED PARTY IN THE PROCESS OF CONFISCATING ILLIGALLY OBTAINED PROPERTY 100

UDK: 005.336.1:336.71

Originalni naučni rad

POSLOVNA EKONOMIJA
BUSINESS ECONOMICS
Godina XIII
Broj 1
Str 1 – 14
doi:10.5937/poseko15-19063

dr Miro Sokić[1]
Kompanija Dunav osiguranje a.d.o., Beograd.

mr Miloš Milutinović[2]**,**
IQ centar, Beograd.

dr Aleksandar Damnjanović[3]**,**
Centar za primenjena istraživanja i strateška planiranja u Jugoistočnoj Evropi, Beograd.

OCENA EFIKASNOSTI POSLOVANJA BANAKA U NAŠOJ ZEMLJI

SAŽETAK: U poslednje vreme, sve se više, s obzirom na značaj, analizira efikasnost bankarskog sektora po pojedinim zemljama primenom savremenih ekonomsko-matematičkih metoda i modela. To je slučaj i sa bankarskim sektorom u našoj zemlji. U ovom radu se analizira efikasnost bankarskog sektora u Republici Srbiji za 2016. godinu primenom DEA (*Data Envelopment Analysis*) analize. Dobijeni rezultati istraživanja na primeru 30 banaka pokazuju da je samo 8 banaka poslovalo sa zadovoljavajućim stepenom efikasnosti, dok su 22 banke bile neefikasne. Ako se ima u vidu da je učešće banaka u ukupnoj bilansnoj sumi finansijskog sektora koja je na kraju 2016. godine iznosila 3.556 mlrd. dinara 91,2%, dolazimo do zaključka da je struktura našeg finansijskog sistema i dalje izrazito bankocentrična i da banke dominantno diktiraju sveukupnu

[1] miro.sokic@dunav.com
[2] milos.milutinovic@bdsconsulting.rs
[3] adm.tfc@gmail.com

privrednu aktivnost i pravce razvoja.[4] Posledično, podizanjem nivoa efikasnosti poslovanja banaka impliciraće i bolje performanse finansijskog sistema u celini. Stoga, u narednom periodu primarni cilj u okviru bankarskog sektora treba da bude povećanje efikasnosti poslovanja, posebno neefikasnih banaka. To se postiže efikasnijim upravljanjem aktivom i pasivom, ljudskim resursima, kapitalom, poslovnim prihodima i profitom. Takođe, potrebno je efikasnije upravljanje troškovima primenom savremenih koncepata (kao što je obračun troškova po aktivnostima), kao i stalnim ulaganjem u edukaciju zaposlenih.

Ključne reči: tržišno učešće, aktiva, pasiva, poslovni prihodi, kapital, profit, efikasnost poslovanja, *DEA* analiza

UVOD

Proces unapređenja privredne aktivnosti zemlje i kontinuiranog povećanja bruto domaćeg proizvoda kako po glavi stanovnika tako i u ukupnom iznosu, dobrim delom je uslovljen efikasnošću poslovanja bankarskog sektora. Efikasan bankarski sektor je garant benefita ne samo za njegove zaposlene, već i finansijski i privredni sistem u celini. Upravo zato, predmet istraživanja ovog rada jeste identifikovanje međuzavisnosti ključnih faktora efikasnosti poslovanja pojedinačnih banaka u okviru celokupnog bankarskog sektora koji sumarno određuju njegovu efikasnost na nacionalnog nivou. Efikasan bankarski sektor je servis privrede u smislu potenciranja kreditnih linija za podizanje privredne aktivnosti na viši nivo. U fokusu istraživanja ovog rada jesu najznačajniji parametri koji determinišu samu efikasnost poslovanja banaka, a odnose se na postupke upravljanjem aktivom i pasivom, ljudskim resursima, kapitalom, poslovnim prihodima, profitom, kao i edukacijom zaposlenih.

TRŽIŠNA POZICIJA BANAKA U NAŠOJ ZEMLJI

Bankarski sektor u našoj zemlji je zaključno sa 31. 12. 2016. godine činilo 30 banaka sa dozvolom za rad. Organizaciona mreža od 1.719 poslovnica i 23.847 zaposlenih je smanjena u odnosu na prethodni period, a taj trend je nastavljen i u 2017. godini. U istom periodu imamo kontinuiran rast

[4] Tržišni rizik i VAR model kod investiranja sredstava osiguravajućih kompanija; Poslovna ekonomija 2015, 149 strana.

bilansne aktive, ali i smanjenje učešća banaka sa većinskim domaćim kapitalom. Dominantno učešće u bankarskom sektoru Srbije i dalje imaju banke poreklom iz Italije, Austrije, Grčke i Francuske (12 banaka) sa udelom u ukupnoj bilansnoj sumi od 65,0%.[5] Slična situacija je i u regionu gde je dominantno prisustvo stranih banaka sa aspekta vlasničke strukture, tj. minoran je uticaj domaćih banaka.[6]

U takvim uslovima, vrlo je izazovna problematika analize efikasnosti bankarskog sektora. Stoga, predmet istraživanja u ovom radu je analiza efikasnosti poslovanja bankarskog sektora u Republici Srbiji sa ciljem da se primenom određenih teorijsko-metodoloških osnova sagleda efikasnost poslovanja, i da se na bazi toga predlože relevantne mere za poboljšanje u budućnosti. U tome se, pored ostalog, ogleda i naučno-stručni doprinos rada. On se, isto tako, ogleda i u pogledu mogućnosti kompariranja efikasnosti bankarskog sektora Republike Srbije sa drugim uporedivim zemljama, kao osnove takođe za njeno poboljšanje primenom odgovarajućih korektivnih mera u budućnosti.

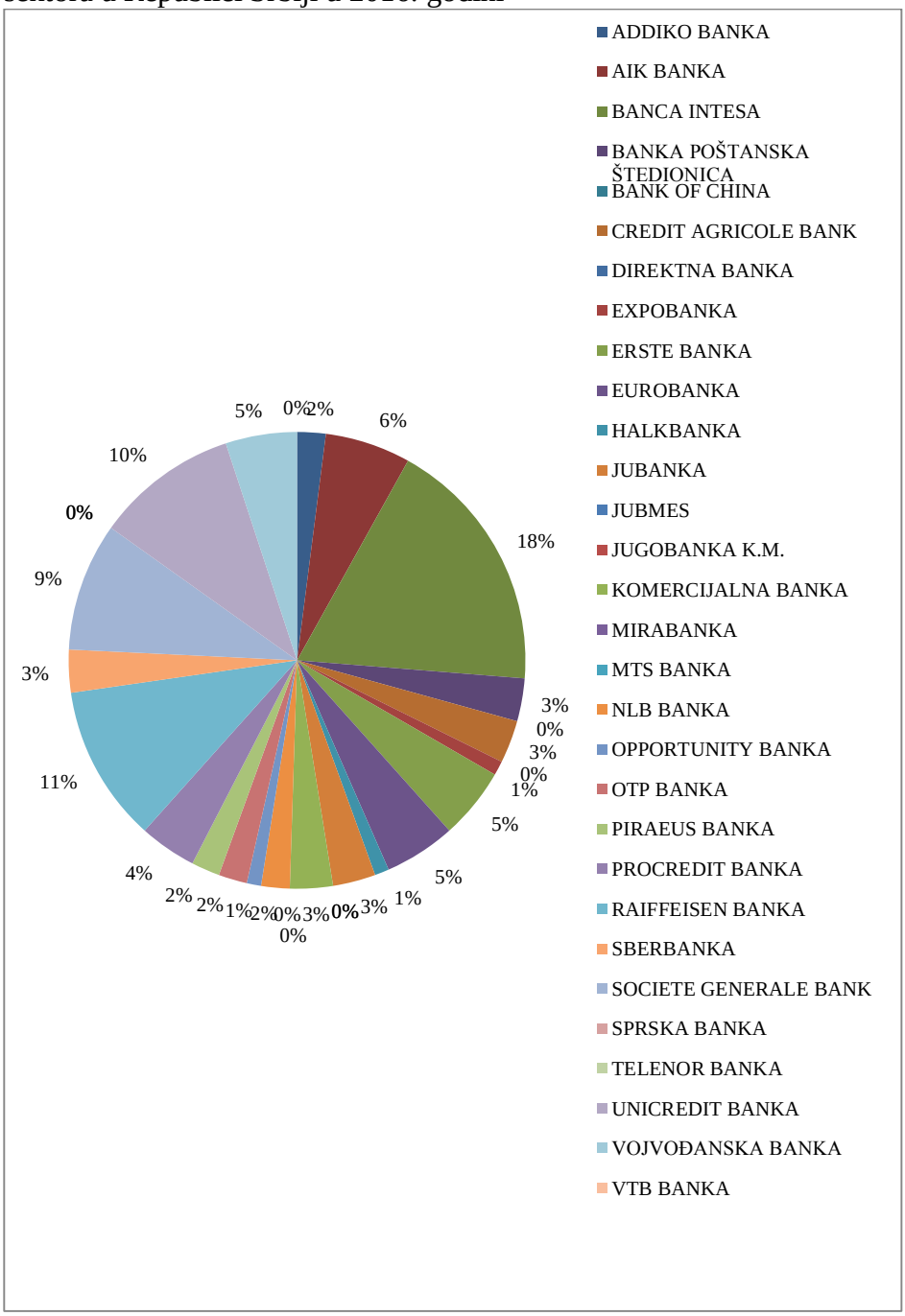
Osnovna hipoteza istraživanja jeste činjenica da je za efikasno upravljanje performansama banke neophodno poznavati kakva je sadašnja efikasnost i koji su to ključni faktori koji utiču na nju. Primenjena metodologija istraživanja sledstveno karakteru tretiranoj problematici, je *DEA (Data Envelopment Analysis)* analiza. Za potrebe istraživanja korišćeni su empirijski podaci Narodne banke Srbije i Agencije za privredne registre Republike Srbije. Korišćeni empirijski podaci za pojedine banke su u velikoj meri uporedivi jer je njihova „proizvodnja" zasnovana na primeni jedinstvene propisane relevantne normative (međunarodni standardi finansijskog izveštavanja, koncept fer vrednosti, bazelski standardi).

Tržišna pozicija banaka je značajna determinanta efikasnosti pojedinačne banke i time i ukupnog bankarskog sektora. Na Slici 1. je prikazano tržišno učešće pojedinačne banke u ukupnim poslovnim prihodima bankarskog sektora u Republici Srbiji za 2016. godinu.

[5] Izveštaj NBS za 2016. godinu;

[6] Profitabilnost bankarskog sektora u zemljama zapadnog Balkana; Poslovna ekonomija, 2017, strana 91;

Slika 1. – Tržišno učešće banaka u ukupnim poslovnim prihodima bankarskog sektora u Republici Srbiji u 2016. godini



Izvor – Autor

Prilagođeno prema podacima Narodne banke Srbije i Agencije za privredne registre Republike Srbije, Beograd

U Republici Srbiji pet banaka (AIK BANKA, BANKA INTEZA, RAIFFEISEN BANKA, SG BANKA, UNIKREDIT BANKA) kontrolišu preko pedeset procenta (54%) bankarskog tržišta. To znači, da one svojim načinom poslovanja u najvećoj meri utiču na efikasnost celokupnog bankarskog sektora Republike Srbije.

Matematički modeli DEA

U literaturi se formuliše nekoliko matematičkih modela *DEA (Data Envelopment Analysis)* (Ludwin, 1989). Oni su niže prikazani kao:

Model 1

Generalni matematički *DEA* model je:

$$\max h_0 = \frac{\sum_{r=1}^{s} u_r Y_{rj}}{\sum_{i=1}^{m} v_1 x_{ij}}$$

pri ograničenju

$$\frac{\sum_{r=1}^{s} u_r y_{rj}}{\sum_{i=m}^{m} v_i x_{ij}} \leq 1 \quad (j = 1, \ldots, n)$$

gde su : u_r , $v_i > 0$, u_r = težinski koeficijent *outputa* (izlaza) *r*, v_i = težinski koeficijent *inputa* (ulaza) *i*, y_r, = *outputa r* za DMU *j*,x_{ij} = iznos *inputa i* za DMU *j*,*n* = broj DMU u datoj seriji, DMU = *relative efficiency* of *decision-making units* (*DMU's*) (relativna efikasnost posmatranih jedinica).
Generalni model DEA izražen u obliku linearnog programiranja je:

Model 2

$\max \sum_{r=1}^{s} u_r y_{rj}$ (note: max = 1)
pri ograničenju
$\sum_{r=1}^{s} u_r y_{rj} - \sum_{i=1}^{m} v_i x_{ij} \leq 0$ ($j = 1, \ldots, n$)

$$\sum_{i=1}^{m} v_i x_{ij} = 1$$

gde je u_r , $v_i > 0$

Dualni problem modela *DEA* izraženog u obliku linearnog programiranja je:

Model 3

min z_0
pri ograničenju
$\sum_{j=1}^{n} d_j x_{ij} - z_0 x_{ij} \leq 0$ ($i = 1, \ldots, m$)

$\sum_{j=1}^{n} d_j y_{rj} \geq y_{rj}$ ($r = 1, \ldots, s$)
gde su $d_j \geq 0$; z_0 realne varijable[7]

Konkretnu primenu *DEA* modela na ocenu efikasnosti poslovanja bankarskog sektora u Republici Srbiji prikazaćemo u nastavku rada.

Efikasnost bankarskog sektora u Republici Srbiji

Na efikasnost bankarskog sektora u Republici Srbiji utiču brojni faktori. To su: stopa rasta bruto domaćeg proizvoda, efektivna kamatna stopa, inflacija, nezaposlenost, devizni kurs, kretanje uvoza i izvoza, razvijenost finansijskog tržišta, prisustvo stranih banaka na bankarskom tržištu, politička stabilnost, rizici, normativna regulativa i dr. Njihovom adekvatnom kontrolom može se u značajnoj meri uticati na poboljšanje efikasnosti poslovanja bankarskog sektora u Republici Srbiji. Analiza efikasnosti bankarskog sektora u Republici Srbiji za 2016. godinu primenom *DEA* analize je bazirana na sledećim elementima:

DEA model = DEA-Solver LV8.0/ CCR(CCR-I)
Problem = *DUM*
No. of DMUs = 30
Returns to Scale = Constant (0 =< Sum of Lambda < Infinity)
No. of Input items = 3
Input(1) = UKUPNA AKTIVA
Input(2) = BROJ ZAPOSLENIH
Input(3) = KAPITAL
No. of Output items = 2
Output(1) = POSLOVNI PRIHODI
Output(2) = NETO DOBITAK

U 2016. godini u Republici Srbiji poslovalo je 30 banaka i one su tretirane kao *DUM* jedinice. Tri ulazna elementa u *DEA* analizi su: ukupna

[7] Ludwin, W.G. and Guthrie T. L. (1989). Assesing Productivity with Data Envelopment Analysis. Public Productivity Rewiew, 12(4).

aktiva (1), broj zaposlenih (2) i kapital (3). Dva izlazna elementa u *DEA* analizi su: poslovni prihodi (1) i neto dobitak (2). Sledstveno tome, u Tabeli broj 1 su prikazane ulazne i izlazne varijable efikasnosti bankarskog sektora u Republici Srbiji u *DEA* analizi za 2016. godinu.

Tabela 1 – Ulazne i izlazne varijable efikasnosti bankarskog sektora u Republici Srbiji u *DEA* analizi, 2016. (u milionima dinara)

DUM	(I) UKUPNA AKTIVA	(I)BROJ ZAPOSLENIH	(I) KAPITAL	(O) POSLOVNI PRIHODI	(O) NETO DOBITAK
ADIKO BANKA	97.355	625	20.713	3.254	-1.279
AIK BANKA	183.736	595	52.936	8.775	4.338
BANKA INTEZA	551.416	2.956	124.141	24.676	9.924
BANKA POŠTANSKA ŠTEDIONICA	138.032	1.970	18.509	4.298	272
BANK OF CHINA	1.804	18	1.804	0,382	39
CREDIT AGRICOLE BANK	77.531	921	8.753	4.018	201
DIREKTNA BANKA	11.044	444	1.402	665	-279
EKSPOBANKA	19.696	175	2.002	971	-957
ERSTE BANKA	142.916	1.043	18.128	7.312	2.065
EUROBANKA	150.633	1.460	48.966	7.626	2.061
HALKBANKA	34.986	429	5.884	1.565	136
JUBANKA	74.344	506	11.686	4.530	678
JUBMES	9.328	125	3.422	592	64
JUGOBANKA K.M.	1.417	110	995	55	-102
KOMERCIJALNA BANKA	400.017	2.779	55.424	4.081	-8.063
MIRABANKA	7.698	42	2.933	128	-443
MTS BANKA	5.815	177	1.576	269	-271
NLB BANKA	34.238	428	5.713	2.745	261
OPPORTUNITY BANKA	13.005	324	2.383	1.487	335
OTP BANKA	47.856	677	12.730	3.125	205
PIRAEUS BANKA	52.243	441	12.331	2.282	25
PROKREDIT BANKA	89.334	485	14.654	5.113	1.606
RAIFFEISEN BANKA	254.025	1.557	56.138	14.723	5.411
SBERBANKA	108.158	689	23.347	3.914	436
SOCIETE GENERALE BANK	235.783	1.364	40.348	12.344	3.685

SRPSKA BANKA	11.402	66	2.939	681	253
TELENOR BANKA	11.120	185	1.615	359	-1.318
UNIKREDIT BANKA	332.232	1.224	64.204	13.527	6.227
VOJVOĐANSKA BANKA	125.898	1.487	19.976	6.459	301
VTB BANKA	13.793	65	1.866	87	-250

Izvor – Narodna banka Srbije i Agencija za privredne registre Republike Srbije, Beograd

U Tabeli broj 2 prikazana je deskreptivna statistika elemenata efikasnosti bankarskog sektora u Republici Srbiji u *DEA* analizi za 2016. godinu.

Tabela 2. – Deskreptivna statistika komponenata efikasnosti poslovanja bankarskog sektora u Republici Srbiji u *DEA* analizi za 2016. godinu

Statistics on Input/Output Data					
	UKUPNA AKTIVA	BROJ ZAPOSLENIH	KAPITAL	POSLOVNI PRIHODI	NETO DOBITAK
Max	551416	2956	124141	24676	9924
Min	1417	18	995	0,382	-8063
Average	107895	778,9	21250,6	4655,38	852,033
SD	129940	760,926	27045,5	5460,86	2939,03

Izvor: – Kalkulacije autora pomoću softverskog statističkog programa *DEA* model = *DEA-Solver LV8.0/ CCR(CCR-I)* prema podacima Narodne banke Srbije i Agencije za privredne registre Republike Srbije, Beograd

U bankarskom sektoru u Republici Srbiji u proseku u 2016. godini pregled ključnih pokazatelja je sledeći: ukupna aktiva 107.895 miliona dinara, broj zaposlenih 778, kapital 21.250 miliona dinara, poslovni prihodi 4.655 miliona dinara i neto dobitak 852 miliona dinara. Posmatrano po pojedinačnim bankama, mnoge su ispod proseka ovih performansnih elemenata, što se nepovoljno odrazilo na celokupnu efikasnost bankarskog sektora u Republici Srbiji u 2016. godini. U cilju što kompleksnije analize u Tabeli broj 4 je prikazana korelaciona analiza varijabli efikasnosti bankarskog sektora u Republici Srbiji u *DEA* analizi za 2016. godinu.

Tabela 3. – Korelacija ulaznih i izlaznih komponenata efikasnosti poslovanja bankarskog sektora u Republici Srbiji u *DEA* analizi za 2016. godinu

Korelacija					
	UKUPNA AKTIVA	BROJ ZAPOSLENIH	KAPITAL	POSLOVNI PRIHODI	NETO DOBITAK
UKUPNA AKTIVA	1	0,9013	0,95791	0,88583	0,47124
BROJ ZAPOSLENIH	0,9013	1	0,81955	0,74796	0,26012
KAPITAL	0,95791	0,81955	1	0,92995	0,625
POSLOVNI PRIHODI	0,88583	0,74796	0,92995	1	0,79875
NETO DOBITAK	0,47124	0,26012	0,625	0,79875	1

Izvor: Kalkulacije autora pomoću softverskog statističkog programa *DEA model = DEA-Solver LV8.0/ CCR(CCR-I)* prema podacima Narodne banke Srbije i Agencije za privredne registre Republike Srbije, Beograd

Podaci u Tabeli broj 3 pokazuju da na neto dobitak u bankarskom sektoru u Republici Srbiji u značajnoj meri utiču efikasnost upravljanje aktivom, kapitalom i poslovnim prihodima (postoji statistička značajnost $p < 0,05$; *Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed)*. Uticaj zaposlenih na neto dobitak bankarskog sektora u Republici Srbiji je zanemarljiv (slaba je pozitivna korelacija 0,26012; ne postoji statistička značajnost $p > 0,05$). Prosečan profit (neto dobitak) po zaposlenom u bankarskom sektoru u Republici Srbiji u 2016. je iznosio nešto više od milion dinara. Smatra se u teoriji i praksi da je ovaj indikator vrlo značajan jer se preko njega sagledavaju ne samo fizičke, već i kreativne i posebno „nevidljive" karakteritike zaposlenih i njihov uticaj na efikasnost banke. Sve to upućuje na zaključak da je neophodno u cilju povećanja efikasnosti bankarskog sektora u Republici Srbiji u budućnosti efikasnije upravljati ljudskim resursima, primenom odgovarajućih trening programa i kontinuiranom edukacijom. Kvalitetno upravljanje ljudskim resursima u bankarskom sektoru podrazumeva minimiziranje rizika edukacije zaposlenih pri čemu je neophodno istovremeno delovati na nekoliko polja:

- Razvijati i unapređivati sve vidove profesionalne obuke i ličnog razvoja i kompetencija zaposlenih u skladu sa opisom poslova;
- Razvijati saradnju između Narodne banke Srbije kao supervizora i pojedinačnih banaka u pogledu edukacije zaposlenih u smislu organizacije i koordinacije zahtevanih eksternih obuka, odnosno seminara;

- Promovisati doprinos edukacije, ukazivanjem na značaj sticanja određenih znanja, kako u cilju poboljšanja kvaliteta poslovanja, tako i u cilju podsticanja ličnog razvoja;
- Pravilnom selekcijom i edukacijom zaposlenih stvoriti i razviti odgovarajući sistem vrednosti, odnosno razviti poželjna i prihvatljiva ponašanja zaposlenih sa ciljem ostvarivanja pozitivnog rezultata u poslovanju.

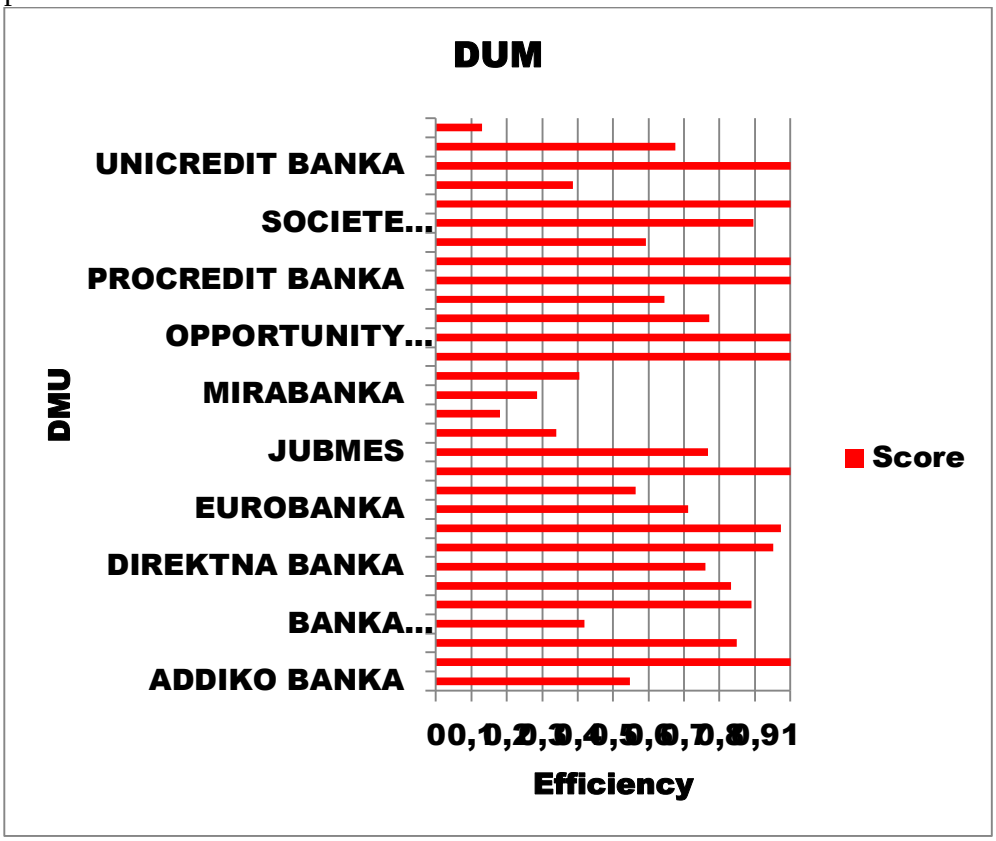
U Tabeli broj 4 i na Slici 2 je prikazana relativna efikasnost pojedinačnih banaka u Republici Srbiji za 2016. godinu.

Tabela 4. – Relativna efikasnost pojedinačnih banaka u Republici Srbiji u 2016. godini

Model = CCR-I			
No.	*DMU*	*Score*	*Rank*
2	AIK BANKA	1	1
12	JUBANKA	1	1
18	NLB BANKA	1	1
19	OPPORTUNITY BANKA	1	1
22	PROKREDIT BANKA	1	1
23	RAIFFEISEN BANKA	1	1
26	SRPSKA BANKA	1	1
28	UNIKREDIT BANKA	1	1
9	ERSTE BANKA	0,974	9
8	EKSPOBANKA	0,9513	10
25	SOCIETE GENERALE BANK	0,8951	11
5	BANK OF CHINA	0,8905	12
3	BANKA INTESA	0,8494	13
6	CREDIT AGRICOLE BANK	0,832	14
20	OTP BANKA	0,7709	15
13	JUBMES	0,7679	16
7	DIREKTNA BANKA	0,7601	17
10	EUROBANKA	0,7113	18
29	VOJVOĐANSKA BANKA	0,6749	19
21	PIRAEUS BANKA	0,6442	20
24	SBERBANKA	0,5931	21
11	HALKBANKA	0,5632	22
1	ADIKO BANKA	0,5467	23
4	BANKA POŠTANSKA ŠTEDIONICA	0,4187	24
17	MTS BANKA	0,4046	25
27	TELENOR BANKA	0,3875	26
14	JUGOBANKA K.M.	0,3395	27
16	MIRABANKA	0,2859	28
15	KOMERCIJALNA BANKA	0,1806	29
30	VTB BANKA	0,1311	30

Izvor: – Kalkulacije autora pomoću softverskog statističkog programa *DEA model = DEA-Solver LV8.0/ CCR(CCR-I)*

Slika broj 2. – Relativna efikasnost poslovanja banaka u Republici Srbiji prema *DEA* analiza



Izvor: Slika autora je urađena pomoću softverskog statističkog programa *DEA model = DEA-Solver LV8.0/ CCR(CCR-I)*

Podaci u Tabeli broj 4 i na Slici broj 2 pokazuju da je u 2016. godini od ukupno 30 banaka efikasno poslovalo samo 8 banaka (AIK BANKA, JUBANKA, NLB BANKA, OPPORTUNITY BANKA, PROKREDIT BANKA, RAIFFEISEN BANKA, SRPSKA BANKA, UNIKREDIT BANKA), dok su 22 banke bile neefikasne. U cilju povećanja efikasnosti poslovanja celokupnog bankarskog sektora, a posebno neefikasnih banaka u budućnosti je neophodno što efikasnije upravljati aktivom, ljudskim resursima, kapitalom, poslovnim prihodima i profitom. Isto tako primenom novih koncepata upravljanja troškovima (na primer, obračun troškova po aktivnostima) i kvalitetnijim upravljanjem ljudskim resursima kroz minimiziranje rizika edukacije zaposlenih, može se u značajnoj meri uticati na povećanje efikasnosti bankarskog sektora u Republici Srbiji u godinama koje dolaze. Jedan od problema bankarskog sektora jeste sigurno i njegova veličina. Naime, veliki broj banaka predstavlja jedan od razloga trenutnog stanja

neefikasnog poslovanja bankarskog sektora kako u Srbiji, tako i u regionu. Neophodno je svesti bankarski sektor na optimalan broj banaka, kako bi se omogućilo njihovo adekvatno funkcionisanje. Bankarske organizacije treba da budu u funkciji pre svega ekonomskih tokova tako što će omogućiti dostupnost novčanih sredstava privrednim subjektima i ostalim učesnicima na finansijskom tržištu, a sve u cilju podsticanja privrednog rasta i razvoja.[8]

ZAKLJUČAK

U Republici Srbiji u 2016. godini pet banaka kontroliše preko pedeset procenta (54%) bankarskog tržišta imajući u vidu poslovne prihode koje ostvaruju. Načinom poslovanja, one su u najvećoj meri uticale na efikasnost celokupnog bankarskog sektora. Ključni pokazatelji bankarskog sektora su u proseku imali sledeće vrednosti: ukupna aktiva 107.895 miliona dinara, broj zaposlenih 778, kapital 21.250 miliona dinara, poslovni prihodi 4.655 miliona dinara i neto dobitak 852 miliona dinara. Mnoge poslovne banke su ispod proseka ovih elemenata. To se nepovoljno odrazilo na efikasnost celokupnog bankarskog sektora u Republici Srbiji. Korelaciona analiza (za 2016. godinu) pokazuje značajan uticaj efikasnosti upravljanja aktivom, kapitalom i poslovnim prihodima na neto dobitak u bankarskom sektoru u Republici Srbiji (postoji statistička značajnost $p < 0,05$. Uticaj zaposlenih na neto dobitak bankarskog sektora u Republici Srbiji je, međutim, zanemarljiv (slaba je pozitivna korelacija 0,26012; ne postoji statistička značajnost $p > 0,05$). Prosečan profit (neto dobitak) po zaposlenom je iznosio nešto više od milion dinara. Smatra se generalno da je ovaj indikator vrlo značajan jer se preko njega sagledavaju ne samo fizičke, već i kreativne i posebno „nevidljive" karakteristike zaposlenih i njihov uticaj na efikasnost banke. Sve to upućuje na zaključak: da je neophodno u cilju povećanja efikasnosti bankarskog sektora u Republici Srbiji u budućnosti efikasnije upravljati ljudskim resursima, primenom odgovarajućih trening programa i stalnom edukacijom zaposlenih. Rezultati *DEA* analize pokazuju da je od ukupno 30 banaka koje imaju dozvolu za rad samo 8 bilo efikasno, dok su preostale 22 banke neefikasno poslovale. U cilju povećanja efikasnosti poslovanja svih, posebno neefikasnih banaka u budućnosti neophodno je što efikasnije upravljati aktivom, ljudskim resursima, kapitalom, poslovnim prihodima i profitom. Isto tako primenom novih koncepata upravljanja troškovima (na primer, obračun

[8] Profitabilnost bankarskog sektora u zemljama zapadnog Balkana; Poslovna ekonomija, 2017; strana 98;

troškova po aktivnostima) i minimiziranjem rizika edukacije zaposlenih može se u značajnoj meri uticati na povećanje efikasnosti bankarskog sektora u Republici Srbiji u narednom periodu.

SUMMARY
EFFICIENCY ASSESSMENT OF BANKING OPERATIONS IN SERBIA

Lately, due to its importance, the banking sector is being analysed for its efficiency by individual countries, through modern economic and mathematical methods and models. This applies to the banking sector in Serbia, as well. The paper analyses the 2016 efficiency of the banking sector in the Republic of Serbia using the DEA (Data Envelopment Analysis) model. The obtained results of the survey conducted on 30 banks show that only eight banks operated at a satisfactory efficiency level, whereas twenty-two banks were inefficient. Considering the 91.2% share of banks in the total balance sheet amount, which, at the end of 2016 amounted to RSD 3.556 billion, one can conclude that the structure of Serbian financial system remains highly bank-centric and that primarily banks dictate the overall economic activity and development directions.
Consequentially, raising the efficiency level of banking operations in Serbia will imply
better performance of the entire financial system. Therefore, the primary objective of the banking sector in the future period should be to increase the efficiency of operations, especially in the case of inefficient banks. This can be achieved through a more efficient management over assets and liabilities, human resources, equity, operating income and profit. Moreover, we need a more efficient cost management, achieved by using modern concepts (like cost accounting by activities), as well as a higher quality human resources management.

Keywords: market share, assets, liabilities, operating income, equity, profit, efficiency of operations, DEA analysis.

LITERATURA

1. Kalaš, B., Rakita, A., *Profitabilnost bankarskog sektora u zemljama zapadnog Balkana*, Poslovna ekonomija, Educons, 2/2017, 91. i 98. strana.
2. Khailuk, S.O. and T. M. Melnyk**.**, *Application of nonparametric methods of estimating efficiency, effectiveness and performance of domestic banks*, Actual Problems of Economics, 113, (2010).
3. Knezevic, S., Milosavljevic, M. i V. Dmitrovic., *Importance of strategic management accounting for bank management*, Management, 15(57), (2010).
4. Ludwin, W.G. and Guthrie T. L., *Assesing Productivity with Data Envelopment Analysis*, Public Productivity Rewiew, 12(4), (1989).
5. Mihailović, N., Bulajić, M. i G. Savić, *Ranking of banks in Serbia*, YUJOR, 19(2), (2009).
6. Sokić, M., Jeremić Lj., Janković D., *Tržišni rizik i VaR model kod investiranja sredstava osiguravajućih kompanija*, Poslovna ekonomija, Educons, 2/2015, 149 strana.
7. Sufian, F. *Assessing the impact of financial sector restructuring on bank performance in small developing economy*, Ekonomska istraživanja – Economic Research, 23(2), (2010).
8. Sufian, F. and M. S. Habibullah. *Does foreign banks entry fosters bank efficiency? Empirical evidence from Malaysia*, Inzinerine Ekonomika – Engineering Economics, 21(5), (2010).

Ovaj rad je primljen **13.12.2018.,** a na sastanku redakcije časopisa prihvaćen za štampu **15.04.2019.** godine.

UDK: 339.97

Originalni naučni rad

POSLOVNA EKONOMIJA
BUSINESS ECONOMICS
Godina XIII
Broj 1
Str 15 – 37
doi: 10.5937/poseko15-22040

Prof. dr Miroslava Filipović[1]
Univerzitet Edukons, Fakultet poslovne ekonomije, Sremska Kamenica – Novi Sad

dr Milan Mihajlović[2]
Univerzitet Edukons, Fakultet poslovne ekonomije, Sremska Kamenica – Novi Sad

Prof. dr Samed Karović[3]
Univerzitet Edukons, Fakultet za studije bezbednosti, Sremska Kamenica – Novi Sad

POWER FOR GROWTH: G20 ECONOMIC POLICY AND INVESTMENTS

ABSTRACT: The Group of Twenty (G20) has taken a premier role in devising a multistructural set of rules and recommendations for a new global economic regime. The paper identifies the G20 agenda development, detects major principles and norms for the issue area of investment, and concludes with an examination of some of the G20 results. The paper concludes that the G20 regime may prove effective if the commitments are upheld, more international actors involved, and a more balanced approach taken in devising such a regime.

Key words: global governance, G20, economic growth, regime.

[1] miroslavafilipovic@yahoo.com
[2] mihamilan@gmail.com
[3] karovic.samed@gmail.com

INTRODUCTION

For a long period, numerous research analyses have been pointing out that new, globalised world requires new arrangements for managing/governing its numerous interactive and interdependent paths. However, one had to wait for the latest global economic crisis for the major actors to take a more active approach towards devising a new world economic regime, or at least to join efforts to make the latest attempt, in a series of the US-led attempts (Desai, 2013), such as, for example the infamous Washington consensus of the late 1980s, or the changes in international economic policy proposed and advocated by the Trump administration. The crisis of 2008 has not only triggered a disastrous economic 'tsunami' but has also emphasized growing interlinkages and widening economic discrepancies. In the words of Farer and Sisk (4)," …too often, increments in global governance are the afterthought of disaster". "Everything is globalized—that is, everything except politics. The policy, authority, and resources necessary for tackling such problems remain vested in individual states rather than collectively in universal institutions. The classic collective action problem is how to organize common solutions to common problems and spread costs fairly" (Weiss and Thomas 2014: 213).

Since 2008, a plethora of ideas, proposals and plans have been put on the table, with only a partial success in their implementation. Although these ideas and proposals were sometimes quite different in nature and expected consequences, two basic dilemmas/challenges for all the involved actors remain: how to prioritize economic goals and devise norms for the global, interdependent economy (with a proper governance structure to oversee their implementation), and how to devise a system to have such agreed norms implemented in practice. At the beginning of the crisis, most of the actors were only interested in controlling financial damage and introducing new financial regulation. However, as the crisis was widening in its reach and depth, other questions arose: who will actually devise new rules, how would these supranational rules be implemented within national boundaries of hard law, who would monitor the implementation, what would happen to the autonomy of 'national policies', how to include other non-state actors and stakeholders, what would happen to actors/states/markets left outside global negotiations, how to deal with intensive issue linkages from various domains of economics, finance, development, energy, social inclusion, ecology and food security, etc.

Some of the challenges outlined above set the scene at which international community has started a political process aimed at designing new, global economic rules for this interconnected world economy. The Group of 20 (G20) has positioned itself in the centre, aiming at the creating a global economic policy forum, modelling grounds for more coordinated national economic policies and maybe building a basis for a world economic policy in

a distant future. What we have also witnessed since 2008 is that, for the very first time, leading industrialized countries have invited emerging powers and other developing countries to join in managing global economic affairs (Schirm 2011).

The paper's main hypothesis is that a new economic world order or supranational regime is being created by the G20, and that its implementation could be successful if partial regimes for particular issues are developed. This will be tested in the area of investment for growth.

GLOBAL GOVERNANCE AND REGIMES

The evolution of responses to the 2008 crisis has proved to be a fertile ground for the implementation of global governance concepts and regime theories, although both theoretical frameworks had been introduced before that. It is said that the global governance concept came as a successor to 'world order theories', overcoming the latter's inability to grasp raising complexity of relations (not only top-down) and multitude of actors (Weiss and Thomas). "Three broad developments underpinned the appearance of the notion of global governance: the character of global problems, the nature of actors, and the perceived limitations of international measures to govern the planet." (Weiss and Thomas 2014: 209)

Since the crisis outburst, governments around the world have been implementing numerous and different measures in attempts to control the damage and revive economies, including banks' nationalization, bank capital augmentation, creation of safety nets, introduction of more restrictive financial regulation, fiscal consolidation, monetary tightening then loosening, etc. Three phases of the global/national economic policy could be identified: in the period 2008-2009, there was a widespread easing of both fiscal and monetary policies (to stimulate demand), while, at the end of 2008 the US started to act as a particular 'intentional lender of last resort' (Helleiner 2016) through FED swap line programme until February 2010; from 2010 to 2014, most governments (supported by the IMF and the G20) embarked on the fiscal consolidation and quantitative monetary-policy easing (to promote lending and liquidity); finally, in 2014, fiscal policy became more neutral while monetary policy of most countries expanded. Despite all this, economies did not respond as expected. Hence, most of governments realized that the crisis would continue for several more years unless certain structural changes in the global economic/financial order were implemented. Since 2013, measures have started to include other/wider economic and social goals as well, such as sustainable economic growth and employment, further tightening of coordinated financial regulation, trade, investments, green economy, inclusion, energy, etc. This supports

arguments of numerous researchers and practitioners (though mainly outside the Anglo-Saxon domain) that the current phase of capitalist development and the related distribution of power needs substantial supranational support if the system is to survive.

Radhika Desai (2013) argues that what we are witnessing today is actually the most recent effort orchestrated by the industrialized countries (and led by the US) to create conditions somewhat similar but not the same as hegemonic-stability ones. As the global economy and its various subsystems present some of the major areas of concern today, and as there are general calls for new/updated regulatory arrangements to be created (Sorensen 2006: 7-9), the concept of global governance has to be introduced.

Most of the literature on global governance emphasizes its several key components: supranational arrangements, sets of rules and norms, actors' expectations, different layers and actors in the process, and necessary display of a certain level of representativeness, inclusiveness, efficiency, adaptability and fairness (Biersteker, 2011).

Throughout the global governance literature, Rosenau's interpretation has been widely used: "… global governance is conceived to include systems of rule at all levels of human activity – from the family to international organizations – in which the pursuit of goals through the exercise of control has transnational repercussions" (Rosenau 1995: 13). Dingwerth and Pattberg (2006: 186) distinguish "… global governance as a set of observable phenomena, and global governance as a political program", as two complementary ways of approaching and understanding it. Such a description has proved particularly useful in analysing the activities of the G20. Karns and Mingst (2009) based their interpretation of global governance on a description provided by the Commission on Global Governance in 1995: "Governance is the sum of the many ways individuals and institutions, public and private, manage their common affairs. It is a continuing process through which conflicting or diverse interests may be accommodated and co-operative action taken. It includes formal institutions and regimes empowered to enforce compliance, as well as informal arrangements that people and institutions either have agreed to or perceive to be in their interest."(Karns and Mingst, 2009: 3-4). It has to be emphasized that, in addition to hard law (rules), international organizations and extemporized arrangements, Karns and Mingst include specific norms of soft law in the components of global governance, i.e. in the process of new 'ordering' (Josifidis and Losonc 2014: 598), as a way to surmount the obstacles built by hard-law boundaries. . As Josifidis and Losonc argue, "Order … is constructed; it represents a societal construct, and is a result of intersecting processes of conflict and cooperation in interdiscursive relations of society." (Josifidis and Losonc 2014: 598).

Kratochwil (2013) gives another dimension to regulation, especially from the international legal aspect: "…the real problems of praxis lay in the dilemmas created by colliding duties or in bringing a concrete problem under different descriptions which require (justify) different norms." (Kratochwil 2013, 3). Instead of forcing the application of existing norms (derived from universal principles of market economy and economic regulation), Kratochwil concludes that it would be more appropriate to create new agreements on certain shared practices. These views had previously been extensively developed by regime theories of international relations, exemplified by Krasner (2007) who defines regimes "… as sets of implicit or explicit principles, norms, rules, and decision-making procedures around which actors' expectations converge in the given area of international relations" (Krasner 2007: 3). The rise and development of the regime theories and practice can also be viewed as responses to the need to understand supranational issues and their regulation in the absence of a single pole/power/regulatory authority, i.e. in a multipolar reality of the today's unevenly developed world (Desai, 2013). As Moltke (2000: 37) has put it "…it is now becoming increasingly common to speak of international "regimes," groupings of actors, whether states, public or private organizations, or individuals, acting at the international level to address jointly defined problems or to achieve jointly defined goals based on mutually agreed rules of behaviour. "

The regime theories are particularly useful when politics focuses specific issues or issue areas, for example, current international debates about cross-border financial regulation or a complex issue area of the current economic crisis as a whole (its roots, consequences and modes of management to revive global economic growth, issues interlinkages). Although such complex regimes face a multitude of challenges and operational problems, a number of positive effects may be identified, as argued by Keohane and Victor, (2011): an advancement of supranational regulation of a complex issue area, may come from the progress reached on specific issues therein, which will in turn make more stable (wider) grounds for a future, comprehensive regime regarding the whole issue area to emerge.

The analysis that follows takes these criteria as the basis for assessing the role of G20 in creating global regulatory arrangements, with a special emphasis on investment for growth as a specific issue.

G20 AND GLOBAL ECONOMIC AGENDA

The embryo of today's G20 can be traced back to 1999 when, as a response to the financial crises, finance ministers of the major industrialized (first of all, Canada and the US) but also some emerging market countries,

formed a new group in order to foster the cooperation on cross-border financial issues and regulation. Today, the G20 positions itself as a major forum for pooling efforts in developing new global economic policy. Several reasons may have contributed to the G20's rising profile: the crisis of 2008 has created favourable conditions for the growth of international cooperation on global economic and financial issues; despite many criticism the G20, it is representative as it gathers leaders of the economies that make a major part of the global economy; the G20 actively involves the members' leaders, thus a growth in its legitimacy; the G20 has proved to be very adaptable (in terms of its agenda development and external relations management), and a certain level of its efficiency can be recorded as it has managed to deliver some results upon numerous commitments made. It has been accepted that the G20 has been "been effective in moving together to stabilize financial markets, coordinate regulatory reform and launch a global economic stimulus" (Heinbecker 2011: 2).

However, some authors think that the shock of 2008 was so great that "…exposed the new, equalizing vulnerabilities of all countries, the failure of other international institutions to cope, the rising capabilities and increasing openness of the non-G7 members, the domestic political cohesion that participants brought, and their rational attachment to a compact G20 club at the hub of a global governance network in an interconnected world." (Kirton 2014: 45) Others (Schirm) emphasize its uniqueness also from the agenda aspect (wider than the ones of specialized international organizations) and impact aspect (gathering the members' leaders that may be more conducive for reaching common understanding and for yielding results at national level)

Global political deliberations within the group have reached their peaks on the leaders' summits: the G20 summit meetings in Washington (2008), London and Pittsburgh (2009), Toronto and Seoul (2010), Cannes (2011), Los Cabos (2012), Saint Petersburg (2013), Brisbane (2014), Antalya (2015), Hangshou (2016) and Hamburg (2017).

During these years, the G20 agenda has changed its priorities and the values ranking, under various paths of influence and on the basis of different individual values and agendas of the actors involved. These changes have not only involved changing the agenda items (e.g., from private actors' risk taking to sovereign financing) and rankings of agenda items (e.g., from the prominence of financial regulation in 2008 to that of employment in 2011), but also changes to the agenda's comprehensiveness (from financial regulation in 2008 to monetary and fiscal coordination in 2011 and employment in 2012 and 2013, and further to sustainable global growth in 2014, investments and social issues in 2015), its geographic focus (from the US in 2008 to Europe and the East in 2011, to Latin America in 2012 and Europe again in 2013, to Australia in 2014, and back to Europe in 2015) and modes of the Group's functioning

(from the top leaders to specific ministerial meetings, newly formed tracks of work and the group's bodies). Despite various tracks of the agenda development and shifting, it is possible to make an outline of a body of global principles and rules that have started to emerge under the auspices of the G20.

The first three summits (Washington, London and Pittsburgh 2008/2009) emphasized the need to establish rules of cooperation and coordination in financial regulation among the members, both internationally and at national level of regulation. London summit was very important as it produced a basic set of norms for further actions, thus actually building foundation for a new international economic regime to emerge. One can identify four different types (or levels) of norms proposed by the G20: global standards (most binding, applicable to all countries: related to accounting standards and principles), internationally-agreed norms (subject to separate agreements: financial system regulation), best practice (desirable, recommended: activities of credit rating agencies) and a consistent approach (most flexible: basic principles of national financial regulation, for example, coverage and boundaries).

In 2010, the summits in Toronto and Seoul brought the first important agenda widening – inclusion of macroeconomic policy guidance. Two years after the crisis beginning it became evident that focusing only on the financial issues could not boost the world economy revival. The Seoul summit resulted in the second wave of the agenda widening as it focused more on development issues, economic revival, employment and social protection. Also, another significant development of the summit was that the members pledged to develop a common view of global economic problems. For our analysis, this is a point where probably a new set of principles or underlying values have started to appear, thus making the underlying structure of a new global economic regime. Those principles would, at the same time, define the regime basic characteristics (Krasner 2007). It has to be emphasized that the previous summits focused on a need to develop particular rules/practical standards in the issue area of financial regulation, in order to handle the crisis. This prominent shift accentuated a central position of macroeconomic policy, especially fiscal policy and debt reduction, as well as market-based currency policy. The Seoul Summit was assessed as successful due to its 'globally predominant, internally equalizing capabilities among members of the group' (Kirton 2010, 7). This is particularly true if advances in national financial regulation and safety nets are reviewed, but much less true for reforms of international financial organizations, supporting the arguments of Keohane and Victor (2011) regarding the possibility of different pieces of progress for different segments of a regime.

The Cannes summit in 2011 allowed for further agenda broadening and brought certain changes as to the way the group functioned: a G20 Task Force on Employment has been set up and many multilateral organizations (e.g.,

IMF, ILO and World Bank, IOSCO, OECD) were invited to join the group's activities. This proves a relatively high level of the group's adaptability: although its members produce 90% of the world GDP and despite its strive to become a centre of global economic governance, numerous global economic issues may be beyond reach of such an informal, minilateral group (Grevi 2010: 3).

The 2012 Summit in Los Cabos resulted in further agenda development, with five priority areas: economic stabilization and reforms, financial system strengthening and financial inclusion, remodelling the international financial architecture, improving food security and reducing the volatility of commodity prices, and promotion of sustainable development, green growth and sound environmental policies. The 2013 G20 Summit in Saint Petersburg supported sustainable, inclusive and balanced growth and job creation at the worldwide level, through quality jobs and investment (dealing with structural unemployment, vulnerable groups, food protection, infrastructure, human capital), confidence and transparency (IMF reform, government borrowing and fighting corruption), as well as through effective regulation. Apart from that, the leaders stressed a need to improve mutual confidence, enhance the principle of fairness and create an overall set of rules: "We understand that sound and sustainable economic growth will be firmly based on increased and predictable investments, trust and transparency, as well as on effective regulation as part of the market policy and practice. As Leaders of the world's largest economies, we share responsibility for reinforcing the open and rules-based global economic system."[4]

The 2014 Brisbane Summit agenda highlighted several critical issue areas, such as investment in infrastructure, reduction of trade barriers (the area which has been not much complied with since 2008), promoting competition, employment and participation, modernizing the international tax system (the area which has been the most contentious one since 2008), increasing the energy market resilience, fighting corruption, etc. In 2015, the leaders met in Antalya (Turkey) and the final communiqué reiterated certain commitments (robust and inclusive growth, and support to employment rise), brought to the forefront some particular issues, such as investment growth, economic inclusiveness and the members' delivery upon commitments, but also expanded the desired reach of the group by calling for a dialogue with low income developing countries.

"To provide a strong impetus to boost investment, particularly through private sector participation, we have developed ambitious country-specific investment strategies, which bring together concrete policies and actions to improve the investment ecosystem, foster efficient and quality infrastructure,

[4] From: http://www.g20.utoronto.ca/2013/2013-0906-declaration.html

including by the public sector, support small and medium sized enterprises (SMEs), and enhance knowledge sharing. Analysis by the OECD indicates that these strategies would contribute to lifting the aggregate G20 investment to GDP ratio, by an estimated 1 percentage point by 2018".[5]

If one recognizes international regimes as a possible form of global governance (Krasner, 2006) and applies that model to the G20 commitments and proposed measures, it is possible to outline some of the cornerstones (basic principles and norms) of a global economic policy defined by the G20. They include several distinct but overlapping transnational issue areas. Markets should remain open and liberalized (including the norms of diminishing state intervention, structural reforms of labour market and tax systems, etc.), as well as international trade (with the norms to eliminate protectionist barriers). States should carry out a sound macroeconomic policy (through the norms of fiscal deficit reduction, debt stabilization, and refraining from currency manipulation). International liquidity is of the utmost importance for the global economic revival (hence, international financial institutions should be modernized; liquidity surveillance should be reinforced, etc.). Financial regulation should be improved and coordinated across boundaries to allow for the financial markets' integrity and transparency (with the norms of global accounting standards, higher capital base for banks, integrated stress testing mechanisms, prevention of illicit financial flows, development of global safety nets, etc.). Growth policies should be coordinated while targeting economic rebalancing on the world scale (budget expenditures and revenues to support productivity, inclusiveness and growth, avoidance of negative spill-overs, measures to support demand, investments, and structural reforms, etc.).

Nevertheless, the comprehensiveness of the guidelines given and regulation proposed varies between the segments of a new global regime, supporting the argument of Keohane and Victor (2011) that regulatory advancements can be made in distinct parts of a transnational issue area even in the absence of a single, unified regime. So, norms were designed and commitments made, but what is left as a critical component in devising a global economic policy is their implementation at the national level.

G20 AND INVESTMENTS FOR GROWTH

There is no need to elaborate here on a multifaceted link between investments and economic growth but what deserves attention is the longevity and comprehensiveness of international political deliberations to regulate such flows. Cross-border investments have for a long time been an area where

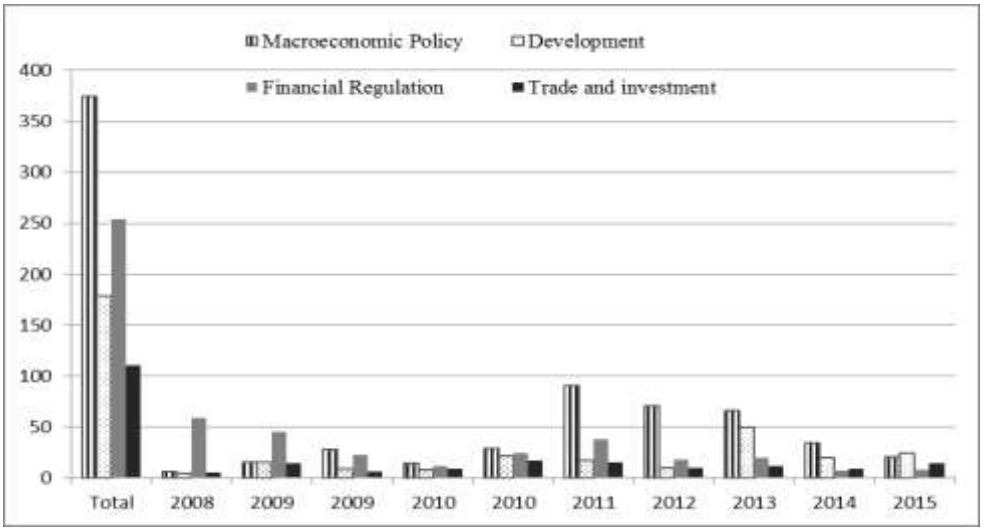
[5] http://www.g20.utoronto.ca/2015/151116-communique.html

bilateral, regional and multilateral political efforts gave rise to various regulatory schemes through thousands of investment treaties[6]. "One may argue that international investment treaties as a group represent a convergence of expectations by states as to how host governments will behave toward investments from other regime members. The norms and rules embodied in investment treaties are intended to constrain and regularize such behaviour in order to fulfil those expectations."(Salacuse 2010: 431) Despite the treaties obvious positive results in enhancing cross border capital flows and regulating the associated risks, global economic changes call for their re-examination (Gordon and Pohl). Such changes include structural transformation regarding capital origin (certain capital importing countries have become net creditors, and vice versa), ex-post legal and political re-evaluation of such treaties, a significant rise in investment disputes, a need to focus sustainable development and inclusive growth, etc.[7] As such treaties primarily belong to the area of international investment law, this is somewhat outside of the focus of this paper. Nevertheless, a sheer existence of network of international investment treaties (although pieces of this network are not structurally linked between themselves) can contribute to our understanding of how international politics can devise global economic governance/regimes around two sets of regime norms: agreed/standard investment treatment and defined enforcement mechanism. In addition, two principles of the international investment regime - rise of investments leads to economic development, adequate investment climate attracts more investments - (Salacuse 2010: 451) can form a solid ground for analysis of the G20 efforts to create a global policy regime wherein investments can induce further economic growth.

[6] According to UNCTAD data, there are 2278 bilateral and 285 international investment agreements in force. Details available from http://investmentpolicyhub.unctad.org/IIA (accessed 08. 04. 2016)

[7] See: UNCTAD, Issue Note 1, March 2016, from http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2016d1_en.pdf (accessed 09. 04. 2016)

Graph 1: G20 Commitments by major issue areas (2008-2015)



Source: http://www.g20.utoronto.ca/compliance/commitments.html

Bearing in mind that the issue of investments has been included in both development and trade/investment issue areas, the graph above shows how the attention of the G20 leaders has shifted since the first summit in 2008. As the recovery was gaining momentum, the agenda and the commitments were targeting much less macroeconomic policy and financial regulation and more some of the development and trade/investment issues.

The G20 has not dealt openly with international investment treaties, but has deliberated about investments within macroeconomic, financial regulation, development, trade and social inclusion sub-areas. Although the issue of investment growth has been included in the G20 agenda for a number of years, it was not until the Antalya summit that the issue ranking rose sharply. A reason for that might be that the group's numerous action plans from the previous summits had not delivered the planned and desired global economic growth, despite the acknowledgements that investments and trade are engines of growth. If, in the words of regime theorists, regimes are based on a belief by their members that cooperation in a specific issue area will lead to a desired outcome (regime principles), one can understand that a pure statement of the G20 leaders that investments are keys to growth had not been backed by an elaborated set of norms and rules, or guidance for members' investment policy.

The evolution of the G20 approach towards building a new set of global rules (or at least guidelines) for investment could be illustrated by reviewing the commitments taken at different group's summits. Some of the earlier commitments taken by the G20 leaders in the area of investments include the following 'G20 members should':

- minimise any negative impact on trade and investment of the domestic policy actions including fiscal policy and action in support of the financial sector (2009);
- refrain from financial protectionism, i.e. measures that constrain worldwide capital flows, especially to developing countries (2009 and all subsequent summits);
- strengthen domestic sources of growth (external-surplus countries) by increasing investment, reducing financial markets imbalances, etc. (2009, Pittsburgh);
- increase infrastructure spending (2010 and all subsequent summits);
- support development financing, from public and private sources, through concessional and multilateral lending facilities, including technical support (2010 and 2012);
- reform tax system for widening investment incentives (Seoul, 2010);
- redirect surplus savings towards investments in developing countries, particularly infrastructure development (2011 and all subsequent summits);
- work towards reforming national investment environments in order to attract long-term, private capital, and improve the efficiency of public investment (St. Petersburg, 2013);
- The US committed to implement measures to support public investments, Germany, Japan and Indonesia committed to boost spending and investments, while Germany and Italy committed to tax reform aimed at increasing employment (2011, Cannes);
- the EU members of the G20 committed to more efficient use of the European Investment Bank, pilot project bonds, and structural and cohesion funds, for more targeted investment (Los Cabos 2012). [8]

At the 2014 Summit in Brisbane, the G20 leaders again acknowledged that global investment and infrastructure are critical for supporting economic growth, employment rise and productivity improvement. Therefore, public investment should be strengthened and national investment climate improved, while constantly working towards attracting more private capital for investment.

The 2015 G20 Leaders' Communiqué identifies several paths of improvement if investments are to become true engines of growth. Maybe most importantly, the group has called its members to continue improving investment climate and framework in their economies by supporting wider institutional investors' involvement (pension funds, insurers, mutual funds and sovereign wealth funds) in the financial markets, developing alternative capital

[8] For details see: http://www.g20.utoronto.ca/compliance/commitments.html

market instruments, creating conditions for rise of long-term financing, and improving infrastructure project preparation. This call for investment climate/framework improvement can be, in the regime theory tradition, regarded as an emerging norm, not fully developed (as it misses the component of regime members' rights and obligations) but specific enough to give raise to potential regime rules.

After the 2016 G20 Summit in China, the communiqué reiterated the need to work upon building open and transparent global environment for investment which would, in turn, result in further economic growth. The leaders agreed on principles that should guide investment policymaking in the G20 area and also worldwide, as cross-border investment policy coherence is being accentuated.[9]

The 2017 G20 summit declaration, despite rising economic nationalism and protectionism thinking in the US and elsewhere, reiterated a necessity for deeper cooperation in trade and investments as their growth seemed insufficient to strengthen economic resilience worldwide. "International investment can play an important role in promoting inclusive economic growth, job creation and sustainable development, and requires an open, transparent and conducive global policy environment" (G20 Leaders' Declaration, 4).

One of the latest reports on G20 members' investment strategies (G20/OECD report on investment strategies) emphasizes a systemic approach to improving investment climate and framework that relies on several interrelated elements: creation and maintenance of credible, sustainable and transparent macroeconomic policy; development of appropriate long-term investment strategies (to be implemented at different governmental levels and in various economic sectors); ensuring efficient cooperation across levels of government; identification and involvement of relevant stakeholders (both public and private) in the strategies development and implementation, and proper placement of investment strategies within the whole of economic policy, with a special emphasis on their links to national growth strategies, financial stability and prudential policy, fiscal policy, competition and SME policy, labour reforms, education policy, etc.

Further analysis point out that a certain amount of regime rules (desired/prescribed patterns of action) is beginning to emerge. Public-private-partnership has been prioritized as the most desirable and effective model of boosting investments, with small and medium size enterprises (SMEs) being brought to the forefront. For that reason, new financial structures (asset-based financing, movable collateral options, improvements in credit reporting

[9] The list of principles can be found at http://www.oecd.org/daf/inv/investment-policy/G20-Guiding-Principles-for-Global-Investment-Policymaking.pdf

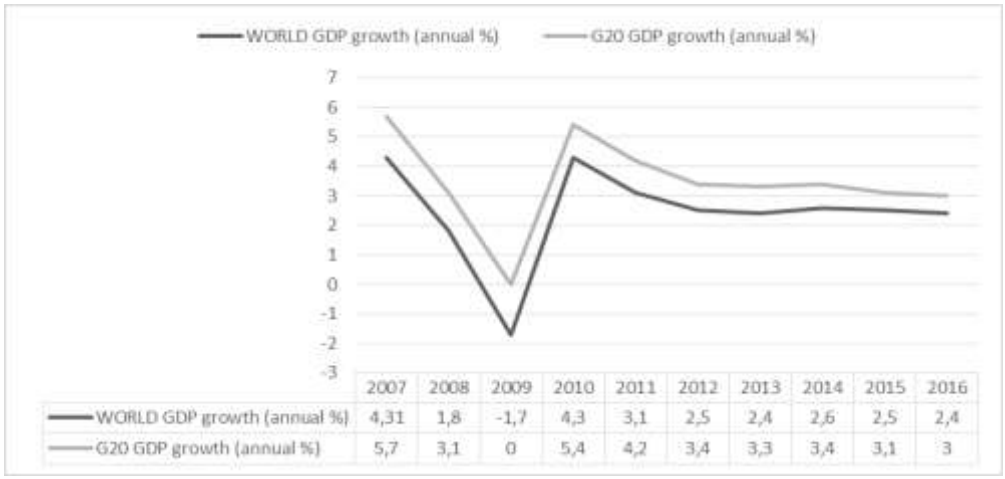
systems, lending by non-banks to SMEs, transparent securitization, longer-term funds, reorganization-oriented insolvency regimes) should be devised to enhance SMEs' access to funds. These goals have been further operationalized through sets of guidelines and best practices[10] for public-private-partnership models. "The G20 should encourage G20 countries and non G20 countries to fully develop credit infrastructure for SMEs, improve SME financial capability through targeted learning and support interventions and enable competition through an enabling regulatory environment".[11] As for the sector, investments in infrastructure have been again highlighted, and particular attention has been paid to raising efficiency of public investment in sustainable infrastructure projects in emerging markets and low-income countries, in order to achieve a three-sided goal: be responsive to global demographic changes, take into the account environmental safeguards and climate shifts, and contribute to decreasing levels of inequality. Funding of private sector has also been emphasized as one of the priorities, especially focusing on multilateral and national development banks' and foreign direct investments' roles in that respect. National regulators have to ensure non-discrimination and investors' protection, while governments should continue international investment dialogues, both multilaterally and bilaterally.

BEYOND COMMITMENTS: RESULTS ACHIEVED

Although the concept of global governance and regime theories might have proved useful in approaching the research problem, it is just not enough to describe the actors, process and settings, but one must strive to detect and analyse what outcome has been achieved through this form of 'governance', has the result been effective, and if not what kind of work/compromises/governance should be done to have further results meeting the needs of a growingly interdependent world economy (Weiss and Thomas 2014: 211). The previous part of the paper proposed a view of the proposed investment regime, while the rest of the analysis seeks answers to the second question – has this result (a proposed global regime for investments) been implemented and was it effective.

[10] For details see: Overview of World Bank Group Infrastructure Deliverables for the G20 Investment and Infrastructure Working Group, 2015, Washington, D.C: World Bank Group
[11] From "G20 Action Plan on SME Financing - Joint Action Plan of G20 GPFI SME Finance Sub-Group and IIWG", Antalya, Turkey, 2015, available from http://www.g20.utoronto.ca/2015/151116-communique.html#annex

Graph 2: GDP growth, annual % (2007-2016)



	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
WORLD GDP growth (annual %)	4,31	1,8	-1,7	4,3	3,1	2,5	2,4	2,6	2,5	2,4
G20 GDP growth (annual %)	5,7	3,1	0	5,4	4,2	3,4	3,3	3,4	3,1	3

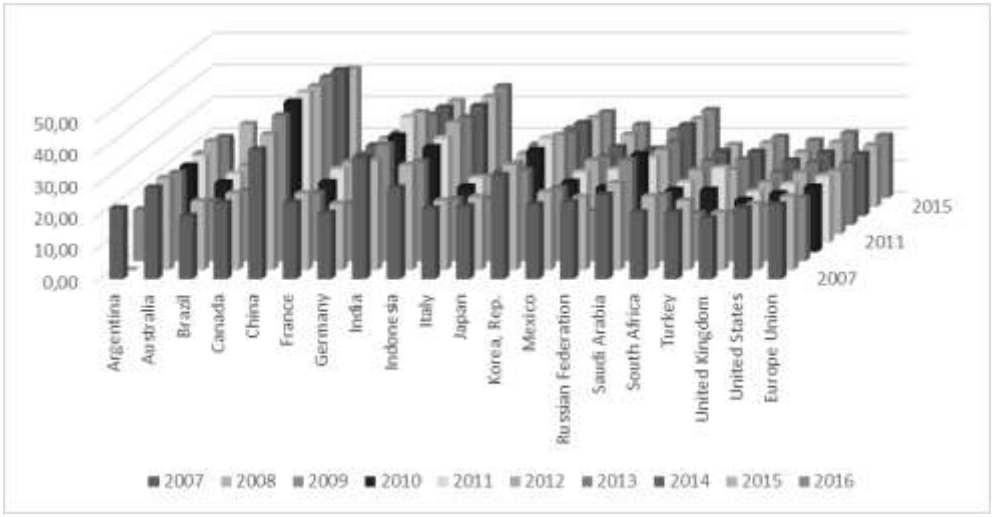
Source: http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG

As for the overall result of the G20 actions, Graph 2 shows that both immediate and longer-term effects of the crisis were felt to a slightly lesser extent in the G20 (though this has also to be attributed to the stronger economic health). However, the downward and upward trends for the world GDP and the G20 seem parallel in the period 2007-2016, although the gap has been narrowing since 2015.

Among various macroeconomic conditions for an upward trend in investments, economic predictability and tightness/looseness of monetary policy rank very high. Data show very different levels of inflation among the G20 members, where the leading industrialized countries on average scored far better – especially in comparison with the some BRICS countries. After 2011, most of the G20 members pushed hard to control consumer prices, so, in 2015, China, Canada, Italy, the UK, the US and France inflation was ranging from 0.5 to 2%[12].

[12] Data available from http://data.worldbank.org/indicator/FP.CPI.TOTL.ZG

Graph 3: Investments as % of GDP (2007-2016)[13]



Source:http://www.economywatch.com/economic-statistics/economic-indicators/Investment_Percentage_of_GDP/

As for the most direct indicator of the G20 members' commitment to increase investments –investments to GDP ratio (Graph 3) – it seems that most of the countries have recorded a decline, despite their declaratory commitment. Only China and Indonesia have increased the share of investments in the GDP, while in Brazil, Canada and Japan it remained virtually the same when 2007 and 2016 are compared. Most significantly, investments in the EU as a whole declined in the same period from 23.42% to 19.56%. Just for comparison, investments in China in 2016 were 41.82% of the GDP.

Another important indicator for investments is the cost of long term capital. For the Euro area as a whole, long term interest rates have declined 3.5 times in the period 2008-2016, most notably in 2011/2012 and 2014/2015, to an average level of 0.93% annually. Germany has gone even further in dramatically reducing the interest rates almost from 3.98% to 0.09%, second only to Japan (with negative rates of -0.07%), in 2016. Both the UK and the US have more than halved interest rates in the period. BRICS countries (except China) have kept their interest rates very high, ranging from 7% to over 8% annually[14].

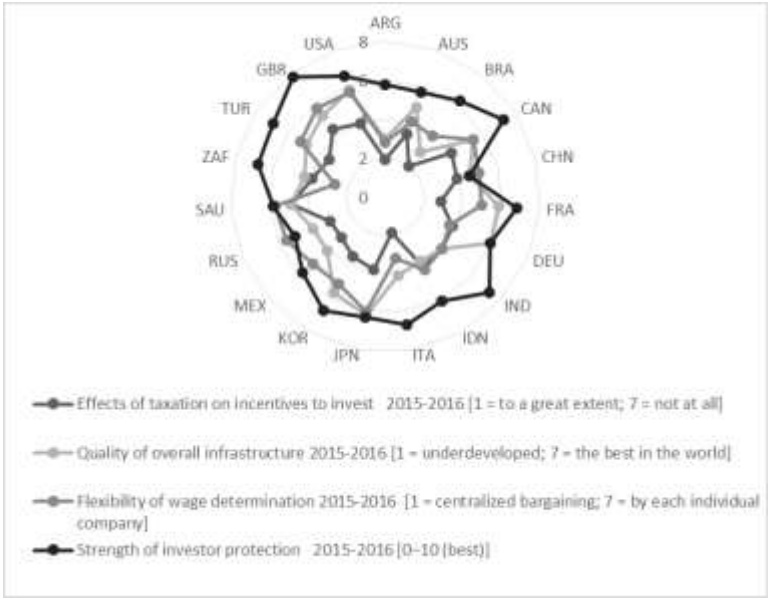
If we analyse the stability and inflows to the G20 members' budgets, as one of the critical precondition for growth in public infrastructure, the period 2008-2015 shows relatively constant rates[15]. Fiscal revenue as a percentage of

[13] Due to differing accounting frameworks, data for some countries include gross domestic investment and net foreign investment.
[14] Data available from http://www.principalglobalindicators.org/regular.aspx?key=60942001
[15] Data available from http://www.principalglobalindicators.org/regular.aspx?key=60942000

GDP rose only in China from 19.34% (2008) to 23.57% (2015), although it still lags significantly behind some of the most developed countries (France – 53.45%, Japan – 50.8%, Italy – 47.94%, all for 2015). Fiscal revenue of the Euro-area, as a whole, was 46.41% of the GDP in 2015.

Together with capital costs, tax rates are certainly one of the most important factors for investment considerations. If we analyse total tax rates in the G20 members, as a percentage of commercial profits and excluding personal income taxes and VAT, it can be concluded that this indicator shows the largest diversity of fiscal environments, ranging from 68.4% (Brazil) and 68.2% (China) to 15.7% (Saudi Arabia). The majority of most developed countries in the group impose taxes in the range of 30-60%. Despite strong commitments to alleviate business burdens, just a slight downward trend can be detected between 2007 and 2016. Only Canada significantly reduced the total tax from 44.3% (2007) to 21% (2016), while the taxes in the Euro area declined from 45.38% (2007) to 41.3% (2016)[16].

Graph 4: Incentives to invest (2015-2016)



Source:http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/competitiveness-rankings/

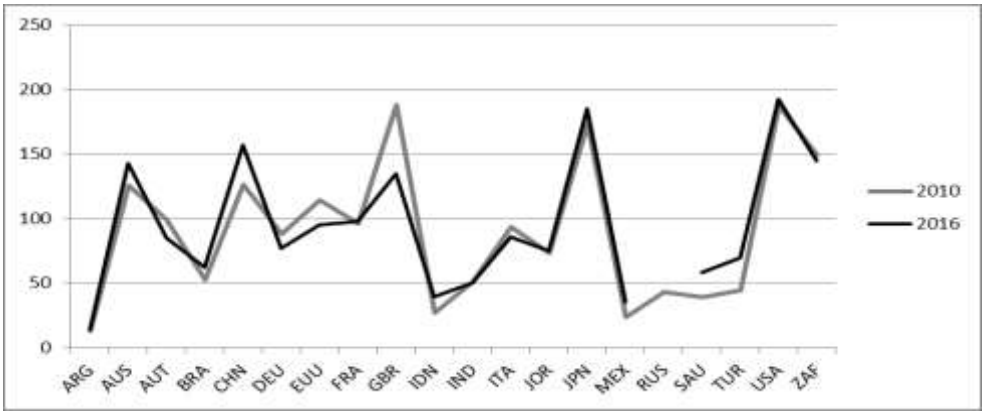
Directly linked to the official level of taxation are perceived effects of taxation on incentives to invest (Graph 4), among other competitiveness indicators of the World Economic Forum. From that aspect, in 2015-2016, investors in Brazil, Argentina and Italy see the taxation as greatly reducing

[16] Data available from http://data.worldbank.org/indicator/IC.TAX.TOTL.CP.ZS

incentives to invest, while those in Saudi Arabia, the UK, the US and Canada do not perceive taxation as a significant disincentive for investment. Another important aspect for increasing investment is quality of overall infrastructure, where the EU members of the G20, together with the US and Japan are ranked the highest. The group has delivered upon the third aspect of rising investment incentives - flexibility of wage determination (centralized vs. decentralized), where most of them, except Germany and Italy, recorded scores in the upper part of the scale (much more discretion at company's side). Almost all of the G20 members provide relatively strong investor protection, with the UK and Canada leading and China lagging in this respect.

The importance of growth of private capital resources for investments have been reiterated on several G20 summits, but in the period 2010 to 2016 most of the G20 members did not deliver on this commitment, as Graph 5 shows. If one analyses the level of domestic credit to private sector as a percentage of GDP, a decline or stagnation is evident in most countries except China (with a rise of 20%, China reached a level of 156% of the GDP being lent to private sector in 2016). In the EU as a whole, this decline amounted to 18% and even more in the UK (30% decline), while the US constantly lends approximately 200% of its GDP to private sector. It also has to be noted at the overall level of this lending varies greatly among the G20 members, due to different economic and political reasons: it ranks from 13% in Argentina to 192% and 184% of GDP in the US and Japan respectively.

Graph 5: Domestic credit to private sector (% of GDP)



Source: http://data.worldbank.org/indicator/FS.AST.PRVT.GD.ZS

Note: a) taxes reduce the incentive to invest [1 = to a great extent; 7 = not at all]; b) the general state of infrastructure [1 = extremely underdeveloped – among the worst in the world; 7 = extensive and efficient – among the best in the world]; c) how are wages generally set? [1 = by a centralized bargaining process; 7 = by each individual company]; d) Investor Protection Index on a 0–10 (best) scale.

As for the G20's commitments to provide wider support to SMEs and facilitate their market entry, one can conclude that the members delivered on these commitments, at least from the aspect of time needed to start a business. According to this parameter, in the period 2008-2016, time needed to start a business was reduced from 11-13 days to around 2-7 days in most developed of the G20 members, with BRICS countries lagging far behind[17],

Indicator of newly registered business shows varying results, where the EU as a whole recorded a decline of new business (between 8 and 10%, depending on the country) except in the UK where the new registrations soared by almost 60%, in the period 2009 to 2012[18].

Regarding the measures directly linked to investments, the results among G20 members are mixed: some have introduced measures for greater openness to foreign direct investments (Brazil and Mexico), while others have imposed further restrictive measures in this domain (e.g. Australia) or applied both liberalization and restriction measures (Canada and China). Some have eased international capital flows (Argentina, India, South Korea and China), while a number of new bilateral (Saudi Arabia, Japan, Turkey, Argentina) or international investment treaties (US, EU, Canada) have been concluded or extended (Seventeenth Report on G20 Investment Measures, 2017).

To summarize, the G20 members have differently followed the commitments they jointly made in the area of increasing investments for growth. Although the selected indicators might not give a detailed picture of the members' actions and achieved results, one can conclude that the G20 members have invested most of their efforts in creating a stable macroeconomic environment (inflation control and stable fiscal revenue), improving the quality of overall infrastructure, lowering long-term interest rates and keeping investor protection high. Some results were achieved in alleviating administrative burden for start-ups and flexibility of wage determination but they failed to deliver on tax-burden easing and improving domestic finance to private sector. Finally, they did not produce results upon the commitment to increase investments.

CONCLUSION

One of the rare beneficial consequences of the current crisis is that international community has gradually shifted its focus from providing assisting the distressed financial sector to tackling more fundamental aspects

[17] Source: http://data.worldbank.org/ indicator/IC.REG.DURS

[18] Data available from http://data.worldbank.org/indicator.

of economic functioning world wide. Since 2008, political debates about the future of world economy have brought forward two basic dilemmas: first, if today's world economy needs more guidance, the question is how to devise norms for the global, interdependent economy (with a proper governance structure to oversee their implementation), and secondly, how to devise a system to have the agreed norms implemented in practice. The paper started with a hypothesis that a new economic world order is being created by the G20, and its success is based on creating and implementing regimes for particular issue-areas. For that reason, the paper first examined global governance concepts and regime theories. Upon that theoretical ground, the outcomes of the G20 activities in creating a world economic agenda have been analysed. As the crisis effects were losing the strength and the recovery gaining momentum, the G20 agenda and the commitments were targeting much less macroeconomic policy and financial regulation, and more some of the development and trade/investment issues.

Our conclusion is that several broad principles for a future world economic regime, as advised by/committed to by the G20, include, inter alia, open and liberalized markets, free trade, sound macroeconomic policy, proper surveillance and management of international liquidity, and financial regulation and growth policies coordinated across borders.

Since 2015, a specific issue of investment has moved upward on the G20's agenda, and more commitments were made regarding this issue. It has been followed by different actions, plans and recommendations, engaging other international actors as well. A number of sub-principles for this particular regime could be identified: creation and maintenance of credible, sustainable and transparent macroeconomic policy; development of appropriate long-term investment strategies; ensuring efficient cooperation across levels of government; identification and involvement of relevant public and private stakeholders, as well as improved integration of investment strategies within the whole of economic policy.

We could also detect a certain amount of regime rules. Public-private-partnership is the most desirable and effective model of boosting investments, with a special emphasis on small and medium size enterprises. Second, new financial structures should be devised to enhance SMEs' access to funds. Third, investments in infrastructure are potent growth engines. Fourth, funding of private sector should be one of the priorities. Finally, investment climate needs to be continuously improved, and governments should actively continue international investment dialogues, both multilaterally and bilaterally.

Nevertheless, after the analysis of the results of some of the G20's commitment regarding investment for growth, our conclusion is that the assessment of the proposed regime efficiency is a perplexing task, for a number of reasons. First, one cannot deny that economic growth has revived and if we

agree that the G20's economies are motors of the world economic growth, we still have to see their impact in the rest of the world economy. Second, the time span for analysing the effects of the proposed regime for investments is too short for any unequivocal conclusions to be made. Third, the G20 members have delivered differently in specific areas of the investment issue - they failed to deliver on tax burden easing, improving domestic finance to private sector, and most importantly, they did not increase investments. In other areas certain results have been achieved, such as focusing macroeconomic stability, improving the quality of overall infrastructure, lowering long-term interest rates and keeping investor protection high.

When the importance and relevance of the G20 is examined, one can detect extreme opinions on this question: from those who see the G20 as redundant (too large and diverse), those who see the G20 as inferior to the IMF and the G7, those who consider the group useful, but with declining effectiveness, and those who praise the G20 for making significant contribution in various issue-areas of the world economy and some contribution in other critical issue domains (such as social rights, global health, climate change, etc.). The G20 may have taken the lead in creating a global economic policy forum, setting certain grounds for more coordinated national economic policies and maybe for a world economic policy in a distant future. Nevertheless, the G20's activities in creating and implementing a new regime for the global economy may further improve if positive experience from supranational governance concepts and models in other global-issues area are taken into the account. The effectiveness of the group's proposal for the investment regime may also improve if links with other international organizations and actors (not necessarily only from the developed world, such as development banks, for example) are established. Finally, the effectiveness of such a new regime could also benefit from a more balanced approach towards national differences (level and structure of economic development, national economic goals, peculiarities of national legal systems, etc.) taken regarding not only the group's members, but also the rest of the international community.

REZIME
SNAGA ZA RAST: G20 EKONOMSKA POLITIKA I INVESTICIJE

Grupa dvadeset najrazvijenijih zemalja (G20) zauzela je vodeću ulogu u osmišljavanju višestruko strukturiranog skupa pravila i preporuka za novu globalnu ekonomsku politiku. Rad identifikuje program razvoja G20, otkriva glavne principe i norme za oblast ulaganja i donosi zaključke ispitivanjem nekih od rezultata programa G20. U radu se zaključuje da se politika G20 može

pokazati efikasnom ako se preuzmu obaveze, uključi više međunarodnih aktera i da se pri osmišljavanju takve politike koristi uravnoteženiji pristup.

Ključne reči: globalno upravljanje, G20, ekonomski rast, ekonomska politika

REFERENCES

1. Biersteker, Thomas. 2011. Global Governance, the Sustainability of International Institutions, and the Potential Role of University-based Research Institutes. Paper presented at the Eight Glion Colloqium on Global Sustainability, Glio, Switzerland.
2. Desai, Radhika. 2013. Geopolitical Economy – After US Hegemony, Globalization and Empire. Pluto Press, London.
3. Dingwerth, Klaus and Phillip Pattberg. 2006. Global Governance as a Perspective on World Politics. Global Governance 12, 185–203.
4. Farer, Tom and Timothy Sisk. 2010. Enhancing International Cooperation: Between History and Necessity. Global Governance 16 (2010), pp. 1-12.
5. G20 Leaders´ Declaration - Shaping an interconnected world, 2017. Available from https://www.g20.org/Content/EN/_Anlagen/G20/G20-leaders-declaration.pdf?__blob=publicationFile&v=11
6. G20/OECD report on investment strategies. 2015. OECD.
7. Gordon, Kathryn and Joachim Pohl. 2015. "Investment Treaties over Time - Treaty Practice and Interpretation in a Changing World", OECD Working Papers on International Investment, 2015/02, OECD Publishing.
8. Grevi, Giovanni. 2010. The G20: Panacea or window-dressing? Policy Brief, ISSN 1989-2667, Madrid: FRIDE.
9. Heinbecker, Paul. 2011. The Future of the G20 and its Place in Global Governance. CIGI G20 Papers, No. 5, Centre for International Governance Innovation, Waterloo, Canada.
10. Helleiner, Eric. 2016. Legacies of the 2008 Crisis for Global Financial Governance. Global Summitry, Volume 2 (1), Oxford University Press.
11. Josifidis, Kosta and Alpar Losonc. 2014. Some Thoughts on Power: International Context. Panoeconomicus, 2014, 5, Special Issue, pp. 597-615.
12. Karns, Margaret and Karen, A. Mingst. 2009. International Organizations: The Politics and Processes of Global Governance, 2nd edition, Boulder, CO: Lynne Reinner.
13. Keohane, Robert O. and David G. Victor. 2011. The Regime Complex for Climate Change. Perspectives on Politics, Volume 9 (1), pp. 7-23, DOI: http://dx.doi.org/10.1017/S1537592710004068

14. Kirton, John, J. 2010. A Summit of Substantial Success: The Performance of the Seoul G20. Retrieved from http://www.g20.utoronto.ca/analysis/kirton-seoul-perf-101113.html
15. Kirton, John, J. 2014. The G20 System Still Works: Better Than Ever. Caribbean Journal of International Relations & Diplomacy, Vol. 2, No. 3, September 2014: p.43-60.
16. Krasner, Steven, D. 2007. Structural Causes and Regime Consequences: Regimes as Intervening Variables. In B. A. Simmons, R. H. Steinberg (Eds.) International Law and International Relations, Cambridge, MA: Cambridge University Press.
17. Kratochwil, Friedrich. 2013. Politics, law and the sacred. Journal of International Relations and Development, 16, p. 1-24.
18. Moltke, Konrad, von. 2000. An International Investment Regime? Winnipeg, Canada: Issues of Sustainability. International Institute for Sustainable Development, available from https://www.iisd.org/pdf/investment.pdf
19. OECD Seventeenth Report on G20 Investment Measures. 2017. Available from https://www.wto.org/english/news_e/news17_e/g20_oecd_unctad_report_june17_e.pdf.
20. Rosenau, James, N. 1995. Governance in the Twenty-first Century. Global Governance 1(1), 13-43.
21. Salacuse, Jeswald, W. 2010. The Emerging Global Regime for Investment. Harvard International Law Journal, 51 (2).
22. Schirm, Stefan A. 2011. The G20, Emerging Powers, and Transatlantic Relations. Transatlantic Academy Paper Series, Washington, D.C: Transatlantic Academy
23. Sorensen, Georg. 2006. What Kind of World Order? The International System in the New Millennium. Cooperation and Conflict, 41: 343-363.
24. Weiss, Thomas G. 2014. Rethinking Global Governance? Complexity, Authority, Power, Change. International Studies Quarterly 58, 207–215.

Ovaj rad je primljen **23.05.2018.,** a na sastanku redakcije časopisa prihvaćen za štampu **19.06.2019.** godine.

UDK: 339.54 (73:510)

Originalni naučni rad

POSLOVNA EKONOMIJA
BUSINESS ECONOMICS
Godina XIII
Broj 1
Str 38 – 46
doi: 10.5937/poseko15-21517

Prof. dr Marko Malović[1]
Univerzitet Edukons, Fakultet poslovne ekonomije, Sremska Kamenica – Novi Sad

SIMPLE ECONOMICS OF THE US-CHINA TRADE WAR

"Man is an animal that makes bargains."
-Adam Smith-

ABSTRACT: United States and China have recently found themselves engulfed in a full-blown trade war of epic proportions. This paper explores the probability that outcomes will match the expectations of their protagonists, weighs certain and likely costs along with potential gains for either side and discusses possible consequences for multilateral trading system as we know it. Moreover, paper reiterates why this trade war cannot have clear winners as well as why trade wars can never serve as sustainable and meaningful substitutes for well-meaning trade talks. Finally, article ends on a warning: trade war may easily contribute to already sinister outlook of yet another global financial crisis appearing on the horizon.

Key Words: Trade war, United States, China

Invoked by president Trump's pre-election populist promises, propped up by dubious 'national security' grounds and sparse (but probably reliable) evidence of sometimes hidden state-subsidies, (declining) unfair trade practices and/or occasional Chinese abuse of US firms' intellectual property rights, United States and China[2] have recently found themselves engulfed in a tit-for-tat trade war of ever larger scale.

[1] marko.malovic@educons.edu.rs
[2] which together with the also affected EU and the rest of NAFTA for all practical purposes make up the better part of the world economy

First it was about solar panel imports and washing machine imports adversely affecting the US industries. Then it became about Chinese (*inter alia*) aluminium and steel being national security threats under Section 232 of the US Trade Expansion Act of 1962. It has all along been a flat out disagreement on unfair trade practices in technology transfer and intellectual property rights protection or lack thereof. Soon enough, the trade war escalated onto automobile industry and cars trade. Last but not least, both parties have had to hold the fort and try to minimize the losses incurred by trade reduction, mirror-image of which frequently impliedsubsidizing domestic industries that have fallen prey of the developing trade war.

Now, immediate questions of legitimate concernarguably are the following three: 1) Would these protectionist tariff-raising policies deliver a job-creating expansionary effect on the US economy?; 2) How likely is PRC's retaliation to cause equivalent or bigger damage to the US from the one China is forced to withstand (and does that further propel additional economic backlash to Chinese economy all things equal)?; finally 3) What might be the corollaries for the multilateral trading system as a whole if this madness persisted or degenerated into a full-blown trade war?

The answer to the first question is in all likelihood no, quite to the contrary. Here's why. The US is currently at the brink of full employment anyway, fiscal expansion is less justifiable than a decade ago, whereas *eo ipso* expected (swifter and of course contractionary) monetary response by the FED would be defying the purpose of the exercise. Even if initial protectionist shots (*i.e.* sky-rocketing tariffs) kept cheaper Chinese competition at bay, consequent retaliation against the US exports will inevitably cost jobs across American tradable industries soon enough. On a top of that, Trump's tariff hikes have been largely targeting intermediate goods as well, thereby subsequently increasing the price of domestic final productsand rendering them less export-competitive and less sought for even domestically, which implies that whatever initial gains in job creation within primary products sector (agriculture, extracting, metal producing) there may be, they are likely to be annulled by job losses in higher-end (more value-added) industries. Hence, this trade experiment will almost certainly result in a financial loss as measured by the US trade balance (and trade gap might easily jump from 500 billion US$ to much higher number) [Krugman, 2018]. Investment restrictions and dispute settlement procedures within WTO (left in shadows of ostentatious tariff jumps) indeed represent much wiser and less disruptive -if underutilized-course of action on behalf of the US. Some WTO dispute settlement procedures have indeed been launched by both parties, but so far not with an indisputable intention to resume trade talks in good faith, more like in order to a) cause greater economic damage, b) feed domestic electorates

with additionally heated up rhetoric and c) formally justify actions already taken against the other trading partner.

The answer to the second question is probably affirmative and here's why. Notwithstanding the fact that the first Chinese response was vindictive and pretty much followed American suite, before too long Chinese rectified their retaliatory list so as to remove the additional tariffs levied on goods they cannot easily substitute from elsewhere and adding more of those that they can supply from other countries. By raising tariffs on Chinese exports to the US, Americans have been shooting themselves in the foot, effectively rejecting the benefits of globalisation that primarily US companies have made possible on the Chinese soil.[3] PRC's Achilles foot, however, is her heavy dependence on foreign semiconductors as an input for many strands of higher-tech production (some 70% of annual needs are being imported mostly from the US). Moreover, China is one of the biggest foreign national holders of US public and private securities. By inflicting losses with its protectionist retaliation, US is likely to cause PRC a non-negligible loss in the value of those assets and therefore hurt its own American interests in the course of the trade war. Similar arguments go for Chinese FDI in the US and their real estate holdings in America.

Be that as it may, the endurance bottom line in my opinion is greater resilience of Chinese consumers (as compared with their American counterparts) and stronger political pressure that US-based big businesses and general public can exert upon their political leadership, as opposed to more comfortable political manoeuvre space (and more versatile non-tariff retaliation arsenal)enjoyed by president Xi Jinping. Truth be told, China exports almost four times as much to the US as the US ships out to the PRC, hence Chinese are slowly running out of US merchandise to burden with additional tariffs. This is why PRC officials turn to non-tariff barriers, slapping still higher tariffs on products already black-listed, or simply to hitting the nerve by blocking their own exports of key components required by large American companies [The Guardian, 2018].In the end of the day, however, US-China trade war cannot and will not have clear winners.

At last, to answer the third question, WTO and its multilateral rules-based system, already in deep crisis for some time, should the US and China decide to abandon it, may gradually dwindle into irrelevance. The sheer nature of globalisation (and complicated global value chains it's made of), forcefully implies that the rising US deficit with China is in all honesty not really with China but with the entire Pacific rim (much of Asia, notably Japan and

[3]With 130 billion US$ of exports *p.a.* in 2017, China is the third biggest export market for the US, and actually the first outside NAFTA, in fact in the last year before the trade war alone, the US exports to China increased *circa* 13%, while from 2002-2017 US exports to China increased for almost 500% [Morrison, 2018]!

Taiwan), whose various raw materials, components and intermediate products eventually gather in many - yes Chinese, but above all- multinational (or indeed US) factories located in PRC [Morrison, 2018].The turmoil and lawlessness brought about by American countervailing of globalisation and of open world trade could be much worse and far greater than the effort and cost of US transition to more autarky. Thus, Trump tariffs are primarily hurting multinational and frequently American own rather than Chinese supply chains, and therefore are bound to backfire *i.e.* hurt US technology competitiveness before too long [Lovely-Liang, 2018]. Disruption of international supply chains is in turn unpredictable, highly contagious and for that reason difficult to imagine without causing another global economic contraction. Multilateral, rule-based pro-liberal trading system is nowhere near perfect,[4] and should be reformed to limit unilateral creative behaviour of the rich and powerful, including both US and PRC, but trade liberalisation and multilaterally accepted rules of commerce are too important a legacy to be destroyed over two countries' disagreement, however big and important they are [The Economist, 2018].

Hence, instead of neck-a-neck clash in a sort of Prisoners' dilemma constellation[Krugman-Obstfeld-Melitz, 2012] -even though this trade war game appears to be sequential (in other words, of the extensive form) rather than of strategic, simultaneous single shot nature- both countries should seek ways to reopen constructive negotiations focusing on a minimum concessions transfer from the PRC to the US which would restore and maintain reasonably free trade. In practice, aforementioned trade concessions typically ought to come in the shape of trade and investment policy reforms in emerging market country (*i.e.* China) to do with protecting intellectual property rights, foreign investors' claims and managing domestic macroeconomy[Bond-Park, 2001]. However, in hands-on modeling international trade they are oftentimes captured as unilateral direct transfers of value (numeraire being chief or representative consumption good exchanged between the two countries). For instance, Ljungqvist and Sargent (2004) define trading partners' payoff functions as linear combination of their respective utility functions and expected transfer being subtracted from -in our case- the PRC's or added to -in our case- American aggregate utility.

In a resembling fashion, Grosmann and Helpman (1995) introduced strategic trade policy clash between two equally big economies, yet with several important and useful analytical extensions. First of all, it's vital to realise interaction between various lobby groups and politicians in power within the country as pertinent for the international trade policy stance, so that

[4]After all, raising tariffs to unprecedented levels on national security grounds is an anti-libertarian design flaw allowed by the very WTO Treaty's article XXI.

governments' objective function consists to the extent of the well-being and satisfaction of average voter/consumer and to a great deal also of the sum of contribution schedules provided to the politicians by the interested and organised industries.Second, by imposing *ad valorem* tariffs or to the contrary by subsidising trade alike, governments drive a wedge between domestic and offshore prices, thereby facilitating international trade policy as a potential tool for income redistribution. The authors characterise the equilibrium domestic trade policy response to an arbitrary foreign policy vector, by maximizing the joint welfare of government and each individual industrial lobby, while contribution schedules of all other lobbies are taken as given. Trade policy response vectors of two countries are henceforth treated as system of simultaneous equations. System of equations, in turn, boils down to manipulation and interplay between *ad valorem* trade tax and subsidy rates which represent political support and terms of trade motives for trade intervention [Grosmann-Helpman, 1995, p. 688]. International equilibrium point therefore lies at the intersection of the two best response functions. The trouble is that political equilibrium in a trade war departs from a theoretical equilibrium because politically motivated governments tilt trade policies in favour of their organised industrial groups, by means of higher home tariff and lower foreign export tax (if not indeed offering a subsidy even) than suggested in a theoretical equilibrium [*Ibidem*, p. 692]. This is why trade wars cannot possibly serve as a sustainable and meaningful substitute for trade talks.

Latest developments in US-China trade negotiations concentrate primarily around peculiar deadlock in appointments to WTO's appellate body, basically vetoed by the United States which accuses the dispute settlement body's judges of hampering the US campaign against what has been described as unfair trade practices, according to Payosova, Hufbauer and Schott (2018). Either unilaterally, or by solidifying an informal contact group of "China losers" that comprises the US, Japan and the EU, Americans are trying to crack down on Chinese alleged currency manipulation, forced technology transfer and abundant subsidisation of domestic firms. However, as justly put forward by Gros (2018), these arguments are largely a misnomer, since there is evident albeit sluggish improvement in liberalisation of trade and investment practices of Chinese firms and state as opposed to what have been done in the past. In light of shifting balance from exports to domestic consumption and ambition to champion renminbi into the leading world currency, yuanis much less managed than before. By the same token, joint ventures preferred over conventional FDI by the PRC simply require sharing of know-how as well as technology transfer between the business partners in order to be given entrance to the gigantic Chinese market, thereby striking a more realistic balance of needs to protect one's intellectual property rights and on the other hand to enable bridging the international growth gap.This is not to deny that PRC's

non-tariff barriers have been and still are violating the spirit of multilateral trade rules, especially by restricting foreign companies' access to its market unless they hand over valuable high-end technology [Krugman, 2019]. Interestingly enough, in terms of non-tariff barriers, research done by Global Trade Alert Observatory suggests that the US enacted more restrictions to bilateral trade per year than China did from 2008 to this day [Gros, 2018].

Hence, if thetrigger -for standing up to somewhat legitimate developing country's catching up instruments of industrial policy, which in all honesty did not bother while western technological supremacy used to more than compensate for Chinese meddling with fair trade setting- is in fact fairly hefty trade surplus of PRC accumulated in bilateral trade with the US, then everything could and probably shall be resolved with some modest reforms and thus some modest concessions allowed for by Chinese side. For example, PRC has been taking small steps to boost intellectual property protection and lift caps on foreign ownership of firms in China for some time now. But these are improvised measures meant to reward friendly countries or reassure investors, what's more, they are largely in line with president Xi's broader reform agenda that would have been carried out anyway. They aren't going to fundamentally change anything about the Chinese model, and thus they are unlikely to satisfy the deep state in D.C. [Orchard, 2018]. As amply explained by Krugman (2019), for better or worse, business people in the US and president Trump himself (perhaps for different reasons) are ready to settle for less.

That notwithstanding, if the real trigger for Sino-American stand-off is the fact that competitiveness gap between PRC and USA is of late closing much faster than the Chinese regulatory environment is converging [Gros, 2018], in other words, that the quality and characteristics of Chinese products are recently too close for comfort, then Washington may well continue creating incentives for MNCs to reroute supply chains outside China or encouraging US exporters to tailor their products to other markets [Orchard, 2018]. Again, it is fair to mention that China's dependence on the US market has strategically begun shrinking even before the trade war broke out, which leaves China with little choice but to shift focus onto enhancing her market share in Europe, while hoping that growing consumption at home[5] will ease the overseas pain [Orchard, 2018],[Sachs, 2018].After all, in tune with takeaways of Ricardo-Torrens trade theory, international commerce doesn't necessarily have to be and often isn't a zero-sum game. Both the US and China could have vibrant tech sectors that could benefit from each other's

[5]At the start of this decade, Chinese government statistics showed that domestic consumption accounted for 38% of GDP, but by the end of 2017, that figure had risen to 42-43% [O'Neill, 2018].

innovations. Moreover, in a post-globalised world, China's economy still is a key driver of growth in many other countries, including the US [O'Neill, 2018].

However, there is a growing concern that on a deeper level the Trump administration's conflict with China has nothing to do with US external imbalances, state-controlled Chinese market, nor with China's alleged theft of intellectual property. It may have everything to do with containing China as the re-emerging global powerhouse, by limiting its access to foreign markets, cutting-edge technologies, global banking services, and perhaps even US universities [Sachs, 2018, p.1]. This in turn implies that simple economics of a trade war ceases to be simple (or economics for that matter) any more, whereas another cold war commences before our eyes instead, with unforeseen geopolitical and even military consequences in the near future. When technological supremacy does not imply economic upper hand no more, but rather a strategic twist in military might and hence political power, first principles of economics may not apply any longer, not because there's anything wrong with them but because entirely different game could be afoot.

At last, but by no means the least important, raging trade war between the US and the PRC is causing whiplashes of all the major world currencies in that their oscillation is even changing direction several times per week. Tax cuts, fall of unemployment and increased wages (and overall purchasing power) in the US have provoked rising interest rates and consequently appreciation of the US dollar. These developments together have already provoked several foreign debt and currency crises across the globe, most notably in Argentina, Venezuela and Pakistan. In addition, protracted crude oil price hike (at about 80US$ per Brent) might easily endanger financial health of developing countries further still, with another recession or even full-fledged global financial meltdown arguably lurking from the unsettling future. It is debatable how well prepared world is for the next international financial crisis, if it were to catch us chin-deep in unnecessary and ground-breaking trade war.

REZIME
PROSTA EKONOMIKA TRGOVINSKOG RATA IZMEĐU SAD I KINE

Sjedinjene Države i Kina odnedavno su u totalnom trgovinskom ratu epskih proporcija. Ovim člankom ispitali smo verovatnoću ishoda kakvim se protagonisti trgovinskog rata nadaju, odmerili smo izvesne i izgledne troškove nasuprot potencijalnih koristi na obe strane, kao i prodiskutovali moguće posledice po multilateralni trgovinski sistem kakav je postojao do

izbijanja trgovinskog rata. Nadalje, u članku se obrazlaže zašto trgovinski rat SAD i Kine ne može i neće imati nedvosmislenog pobednika, kao i zašto trgovinski ratovi nikada ne mogu biti pouzdan i smislen supstitut za trgovinske pregovore u dobroj veri. Najzad, članak završava upozorenjem: trgovinski rat može lako doprineti već zlokobnom stanju svetske privrede i prizvati još jednu međunarodnu finansijsku krizu što se nazire na horizontu.

Ključne reči: trgovinski rat, SAD, Kina

REFERENCES

1. Bond, E.-Park, J.-H.(2001), "Gradualism in Trade Agreements with Asymmetric Countries", Review of Economic Studies, Vol.68, pp. 379-406.
2. The Economist (2018), "Briefing: The World Trading System - Trade Blockage", 21st of July, *mimeo*.
3. Gros, D. (2018), "Are China's Trade Practices really unfair?", The Project Syndicate, December 5th, *mimeo*.
4. Grossman, G.-Helpman, E. (1995), "Trade Wars and Trade Talks", Journal of Political Economy No. 103, Vol. 4, pp. 675-708.
5. The Guardian (2018), "The Guardian View on US-China Trade Wars: Careful what You start", editorial, 18th of September, *mimeo*.
6. Krugman, P. (2018), "Opinion", The New York Times Op-Ed, May 31st, *mimeo*.
7. Krugman, P. (2019), "Trump, Trade and the Advantage of Autocrats", The New York Times Op-Ed, February 25th, *mimeo*.
8. Krugman, P.-Obstfeld, M.-Melitz, M. (2012), "International Economics - Theory and Policy", Addison-Wesley, Ninth Edition, pp. 235-236.
9. Ljungqvist, L.-Sargent, T. (2004), "Recursive Macroeconomic Theory", The MIT Press, Second Edition, Cambridge, MA, pp. 834-838.
10. Lovely, M. -Liang, Y. (2018), "Trump Tariffs primarily hit Multinational Supply Chains, harm US Technology Competitiveness", PIIE Brief 18-12, Washington DC, May.
11. Morrison, W. M. (2018), "China-US Trade Issues", Congressional Research Service 7-5700, April 16th, Washington, DC, *passim.*
12. O'Neill, J. (2018), "Trump's Economic War of Choice", The Project Syndicate, December 13th, *mimeo.*
13. Orchard, P. (2018), "In the US-China Trade War, a Cease-fire Ends Nothing", Geopolitical Futures, December 5th, *mimeo*.

14. Payosova, T. -Hufbauer, G. C.- Schott, J. (2018), "The Dispute Settlement Crisis in the World Trade Organisation: Causes and Cures", PIIE Brief 18-5, Washington DC, March.
15. Sachs, J. (2018), "The War on Huawei", The Project Syndicate, December 11th, *mimeo*.

Ovaj rad je primljen **15.04.2019.,** a na sastanku redakcije časopisa prihvaćen za štampu **12.06.2019.** godine.

UDK: 37.03:796

Stručni rad

POSLOVNA EKONOMIJA
BUSINESS ECONOMICS
Godina XIII
Broj 1
Str 47 - 62
doi: 10.5937/poseko15-17443

Prof. dr Ivica D Nikolić[1]
Univerzitet Edukons, Fakultet poslovne ekonomije, Sremska Kamenica – Novi Sad

UTICAJ SPORTA I FIZIČKOG VASPITANJA NA RAST, RAZVOJ I ZDRAVLJE DECE ŠKOLSKOG UZRASTA

SAŽETAK: Fizička aktivnost je jedan od najvažnijih spoljašnjih faktora uticaja na razvoj i rast dece. Kad se govori o fizičkoj aktivnosti dece, misli se na njihovu sveukupnu aktivnost koja je povezana sa radom mišića, bez obzira na oblike: nastava fizičkog vaspitanja, igra, sportska rekreacija ili sportska aktivnost. Osnovna odlika dečijeg uzrasta je intenzivan rast i razvoj, kao i stvaranje pozitivnih preduslova koji će uticati na zdravlje deteta. Pored socijalne komponente koju obezbeđuje porodica, veoma je bitan i fizički faktor, tj. kinezi-faktor, jer stvara pozitivnu klimu rasta i razvoja deteta. Porast broja gojazne dece u Srbiji je pre svega posledica nedovoljne fizičke aktivnosti i loše ishrane. Podaci govore, da od 60–85% dece koja su gojazna u školskom uzrastu, tu karakteristiku prenose i u odraslom dobu, što dovodi do narušavanja zdravlja, pre svih kardio-vaskularnih oboljenja srca i krvnih sudova, ali i dijabetesa, psihosocijalnih poremećaja itd.

Izuzetna važnost redovnog upražnjavanja sportskih aktivnosti kod dece ogleda se u razvoju samopouzdanja, poboljšanju kvaliteta sna i zdravih navika, boljem raspoloženju, regulaciji emocija, a samim tim i boljem uspehu u školi. Iz tog razloga fizičko vaspitanje možemo svrstati u jedan od najvažnijih predmeta u školi, ali i neodvojiv deo dečijeg života. Cilj fizičkog vaspitanja je da se uz pomoć raznovrsnih motoričkih

[1] profilov@gmail.com

aktivnosti, doprinese sveukupnom razvoju ličnosti učenika (kognitivnim, afektivnim, motoričkim). Razvojem motoričkih sposobnosti, direktno se utiče na usavršavanje i primeni motoričkih umenja i navika neophodnih u svakodnevnim i specifičnim uslovima života. Neretko se terminu fizičko vaspitanje pridodaje i reč „zdravstveno", što svakako usmerava na ciljeve njegovog delovanja i neophodnost postojanja u vaspitno-obrazovnom procesu. Pronalaženjem naučnih metoda kojima se kvantifikuje uticaj fizičkih aktivnosti na zdravlje i razvoj deteta, bitno se promenilo mišljenje o učestalosti nastavnog predmeta fizičko vaspitanje u školama i prepoznatljiva je tendencija povećanja broja časova, kako redovne nastave, tako i časova sportskih aktivnosti.

Ključne reči: fizička aktivnost, fizičko vaspitanje, zdravlje dece.

UVOD

Igra je jedna od najvažnijih oblasti i činioca dečijeg odrastanja te u njoj treba provoditi što više vremena. Neki podaci nemačkih autora govore da deca predškolskog uzrasta tokom jedne nedelje pređu i do 98 km, a već sa polaskom u školu to kretanje se smanjuje na 54 km nedeljno. Ovi podaci su uslovljeni pre svega nastavnim obavezama dece školskog uzrasta u odnosu na decu predškolce, čiji je osnovni cilj pre svega igra. U životu se sve češće pred roditelje postavlja dilema, kad početi sa sportskim aktivnostima kod dece. Tu je neophodno razdvojiti suštinu i cilj sportskih aktivnosti. Ako je osnovni motiv motoričkih vežbi i sportskih aktivnosti učenje i usvajanje definisanih motoričko-dinamičkih stereotipa sa ciljem pripreme za neku sportsku disciplinu, onda govorimo o sportu, čiji je prevashodni cilj rezultat. Svakako se u ovom periodu dečijeg uzrasta to ne preporučuje, iako postoje sportske discipline koje upravo taj uzrast pokrivaju kao početni stadijum bavljenja sportom, kao što je ritmičko-sportska gimnastika. Međutim, plivanje kao sport je preporučeno od šire stručne javnosti, pre svega medicinske struke, i tu nema donje granice za otpočinjanje bavljenja plivanjem, uz dozu opreza kada je temperatura vode i spoljašnje sredine u pitanju. S druge strane, ako je doba predškolskog dečijeg uzrasta ispunjeno raznovrsnim fizičkim aktivnostima u čijoj suštini se nalaze elementarna kretanja (hodanje, trčanje, skokovi, preskoci itd.) ili modifikovane sportske igre sa ciljem ispunjenja slobodnog vremena, bez težnje postizanja nekog rezultata, onda je to pozitivni i željeni cilj dečijeg odrastanja. Generalno, stručna preporuka je da se tek sa polaskom u školu, mogu izabrati sportovi

kojim će se deca baviti, s tim da se njihov trening svede na poboljšanje morfoloških i funkcionalnih karakteristia ličnosti i opštih motoričkih sposobnosti. Ne sme se izuzeti iz vida da je polaskom u školu, svako dete „pokriveno" programiranim fizičkim aktivnostima koje obezbeđuje vaspitno-obrazovni proces kroz metodičko-didaktičke principe i sadržaje nastave predmeta fizičko vaspitanje, a da su sve ostale vanškolske sportske aktivnosti, samo prateći elementi ovog procesa. U školi deca dobijaju stručnu obuku i programirane fizičke aktivnosti uz permanentno praćenje opterećenja i kontrolu procesa. Pedagozi fizičkog vaspitanja su jedino kompetentni za rad sa decom, naročito u tom osnovnoškolskom uzrastu, kad je intenzivan rast i razvoj organizma i organskih sistema, i gde su ciljevi i sadržaji nastavnog predmeta visoko podređeni procesu rasta.

CILJ I ZADACI FIZIČKOG VASPITANJA

Osnovni cilj nastave fizičkog vaspitanja u školama je da svojim sadržajima kroz vaspitno obrazovni proces utiče na integralni razvoj ličnosti deteta.

Zadaci nastave fizičkog vaspitanja jesu:

- podsticanje rasta, razvoja i uticanje na pravilno držanje tela;
- razvoj i usavršavanje motoričkih sposobnosti;
- sticanje motoričkih umenja koja su, kao sadržaji, utvrđeni programom fizičkog vaspitanja i sticanje teorijskih znanja neophodnih za njihovo usvajanje;
- usvajanje znanja radi razumevanja značaja i suštine fizičkog vaspitanja definisanog ciljem ovog vaspitno-obrazovnog područja;
- formiranje moralno-voljnih kvaliteta ličnosti;
- osposobljavanje učenika da stečena umenja, znanja i navike koriste u svakodnevnim uslovima života i rada;
- sticanje i razvijanje svesti o potrebi zdravlja, čuvanja zdravlja i zaštiti prirode i čovekove sredine. (Zavod za unapređenje obrazovanja i vaspitanja)[2]

Iz navedenih zadataka zaključujemo da je široki spektar oblasti delovanja programskih sadržaja fizičkog vaspitanja usaglašen sa ciljem razvoja ličnosti dece.

[2] preuzeto sa http://zuov.gov.rs/

Neophodno je sagledati operativne zadatke koji se nameću deci u nastavi fizičkog vaspitanja u prvom i drugom razredu osnovne škole, znajući da je upravo taj period najpogodniji za početak svesnog usvajanja motoričkih znanja i umenja, kao i početak socijalizacije ličnosti.

Operativni zadaci:

- zadovoljavanje osnovnih dečijih potreba za kretanjem i igrom;
- razvijanje koordinacije, gipkosti, ravnoteže i eksplozivne snage;
- sticanje motoričkih umenja u svim prirodnim (filogenetskim) oblicima kretanja u različitim uslovima: elementarnim igrama, ritmici, plesnim vežbama i vežbama na tlu; upoznavanje sa kretnim mogućnostima i ograničenjima sopstvenog tela;
- stvaranje pretpostavki za pravilno držanje tela, jačanje zdravlja i razvijanje higijenskih navika;
- formiranje i ovladavanje elementarnim oblicima kretanja – „motoričko opismenjavanje";
- stvaranje uslova za socijalno prilagođavanje učenika na kolektivni život i rad. (Zavod za unapređenje obrazovanja i vaspitanja)[3]

Sadržaji programa su usklađeni sa operativnim zadacima i ciljem i manifestuju se kroz sledeće vidove fizičkih aktivnosti: hodanje i trčanje, skakanje i preskakanje (poskoci u mestu, poskoci u kretanju, skok u dalj iz mesta i zaleta, skok u vis sa jednonožnim doskokom, preskakanje vijače), bacanja i hvatanja (bacanja loptice, bacanje lopte, vodjenje lopte, dodavanje lopte u parovima), višenja, upori i penjanja (penjanje uz ripstol i lestve, višenja na niskom vratilu, povaljka na leđima) vežbe uporom rukama, vežbe ravnoteže, vežbe rekvizitima, (palice, obruči, vijače) i ritmičke vežbe i narodni plesovi. (Zavod za unapređenje obrazovanja i vaspitanja)[4]

ZNAČAJ FIZIČKE AKTIVNOSTI U RAZVOJU DETETA KROZ ISTORIJU

Ljudska saznanja o procesu vežbanja u funkciji vaspitanja kretala su se od empirijskih preko apstraktnih ili filozofskih, do naučnih. Posebno je značajno da su svi poznatiji filozofi starog veka zagovarali u osnovi humanističke ideje o potrebi harmoničnog razvoja ličnosti, o simbiozi tela i

[3] preuzeto sa http://zuov.gov.rs/
[4] preuzeto sa http://zuov.gov.rs/

duha. Od starovekovne Kine i Indije, Asirije i Persije, sumeransko i kritsko-mikenske kulture, do Atine i Rima, pored formiranja određenih ljudskih vrlina, moralnih vrednosti sadržanih u podsticanju istine, pravde, hrabrosti, lepog ponašanja, sastavni deo vaspitanja je i fizičko vežbanje. Misli Konfučija, Homera, Sokrata, Platona i Aristotela, mogle bi se sumirati u poruci da je zdravlje i formiranje čoveka nužno povezano s mišićnom aktivnošću. Brojna dela mislilaca i pedagoga, a posebno Žana Žaka Rusoa, ističu potrebu harmoničnog razvoja ličnosti i značenja procesa vežbanja za optimalan i skladan razvoj čoveka, smatrajući da je „telo važno vežbati", te da se vežbanjem ostvaruju vaspitne komponente i estetske, emocionalne i moralne vrednosti (Dedaj, M. 2011).

U relativno dugom razdoblju razvoja čovečanstva, fizičko vežbanje se prvobitno koristilo spontano, jer su čovekova fizička pripremljenost i veštine odlučivali o njegovom bitisanju. Ljudi su u prvoj fazi razvoja uticali na mlade prenošenjem znanja i iskustava o onim motoričkim veštinama i ponašanju koji su se upotrebljavali u lovu i radu. Način na koji se u prvobitnoj zajednici vršio uticaj na mlade, po svemu sudeći, bila je igra. Jedan od glavnih sadržaja prvobitnih igara bilo je bacanje i gađanje. Elementi vaspitanja sastojali su se i u formiranju odnosa prema drugim ljudima.

Kako se razvijalo ljudsko društvo, pojavom prvih škola, osnovnu ulogu u obrazovanju dece, pored veronauke i opismenjavanja, zauzima svoje mesto i fizičko vežbanje, tj. vaspitanje dece. Još u srednjem veku se akcenat davao na fizičku kondiciju i zdravlje dece, kao preduslov za nastanak „jakih" ličnosti.

U savremenom svetu, se velika pažnja posvećuje fizičkom vaspitanju kao osnovnom postulatu zdravlja budućih generacija, što se vidi iz mnoštva primera razvoja školskog sporta i povećanja broja časova redovne nastave u obrazovnom procesu.

Danas, kao nikada pre, predstavljena je i to više kao imperativ, čovekova potreba za sportom i fizičkom aktivnošću, koji putem telesnog vežbanja predstavljaju: faktor jačanja zdravlja ljudi, značajan element za odmor, zabavu i rekreaciju i osnovni alat za pokretanje radne i odbrambene sposobnosti građana. U današnje vreme u uslovima razvitka našeg tranzicionog društva, kreirana je koncepcija za razvoj i unapređenje sporta i fizičke aktivnosti za sve ljude, sa posebnim naglaskom na radnog čoveka.

HIPOKINEZIJA I FIZIČKO VASPITANJE

U strukturi „novog morbiditeta" mlade populacije u savremenim društvima, gojaznost, pored zloupotreba psihoaktivnih supstanci, poremećaja

reproduktivnog zdravlja, povreda i nasilja, predstavlja vodeći uzrok oboljevanja adolescenata. Ne postoji jedinstven uzrok nepravilne ishrane. Činioci kao što su nasledni, psihogeni, patofiziološki i životna sredina mogu dovesti do nepravilne ishrane. Svaki individualni slučaj koji rezultuje gojaznošću je određen različitom kombinacijom navedenih činilaca. Proteklih nekoliko decenija donelo je izražene promene u načinu života širom sveta, i kod svih uzrasnih populacija, koje su rezultovane smanjenom fizičkom aktivnošću i povećanog energetskog unosa. Fizička aktivnost treba da bude sastavni deo odrastanja mladih ljudi. U fizičku aktivnost adolescenata ubrajaju se: nastava fizičkog vaspitanja, aktivno i rekreativno bavljenje sportom. Tokom adolescencije fizička aktivnost igra važnu ulogu u fizičkom, socijalnom i mentalnom razvoju mladih osoba (Radovanović D., 2014).

Pojam hipokinezije se javlja uporedo sa pojavom savremenog načina života, uslovljenim lošim životnim navikama, pre svega kvalitetom namirnica koje unosimo, brzom hranom i sl. a nasuprot tome, drastično smanjenom fizičkom aktivnošću. Urbano društvo i civilizacijski tokovi pored fenomena slobodnog vremena, proizveli su i stvaranje loših navika života, pre svega ishrane, što u nesrazmeri sa fizičkim aktivnostima, dovodi do masovne pojave gojaznosti među ljudskom populacijom, a samim tim i povećanim rizikom za nastanak raznih bolesti.

Iz ovakvog načina života nije izuzeta ni populacija dece školskog uzrasta, što je za očekivati, s obzirom na ponašanje samih roditelja i okruženja u kome rastu. Kompjuterizacija globalnog društva i omogućen pristup svim dostignućima IT sektora, zamenila su dečiju igru na otvorenom prostoru, dugotrajnim zabavama u zatvorenim klubovima video igrica, interneta, mobilnih aplikacija i društvenih mreža. Za pravilan rast i razvoj dečijeg organizma, neophodno je prirodno okruženje, sa čistim vazduhom, fizičkim aktivnostima i zdravom ishranom. Sve ono što „dete 21. veka" nema kao naviku.

Prema nekim istraživanjima 80% dece ne jede dovoljno povrća, svako treće jede preporučenu količinu voća, samo trećina dece jede dovoljno mesa, a gotovo nijedno dete nema u obrocima dovoljno žitarica. Utvrđeno je da svega trećina dece uzima dovoljne količine mleka i mlečnih proizvoda, 15% pretežno jede masnu hranu a više od 60% nema nikakve redovne fizičke aktivnosti. Ističe se da zdrava ishrana dece podrazumeva dnevni unos više od šest porcija žitarica, tri porcije povrća, dve porcije voća, tri porcije mleka i mlečnih proizvoda, pet i više porcija proteinskih namirnica (riba, orašasti plodovi, meso), kao i umeren unos masnoća, slatkiša i začina kao što je kuhinjska so. Pored toga, dete treba da ima 60 i više minuta umereno

intenzivne fizičke aktivnosti svakog dana u nedelji.[5] Ako sagledamo prethodne podatke, shvatićemo da i redovna nastava fizičkog vaspitanja u školama nije dovoljna da se ispune ovi zahtevi.

Konzumiranjem „brze hrane" i neredovnim obrocima, deca unose mnogo više kalorija koje u toku dana i svih dnevnih aktivnosti ne mogu da potroše. Prosečnom odraslom čoveku je potrebno oko 2000 kalorija za potrebe bazalnog metabolizma koje se potroše na rad unutrašnjih organa i organskih sistema u jednom danu. Svaki prekomerni unos kalorija preko pomenute količine koji se ne potroši kroz fizičku aktivnost, taloži se u potkožno masno tkivo, pritiska unutrašnje organe, otežava njihov rad i stvara preduslove za nastanak brojnih bolesti.

Hipokinezija kao bolest savremene civilizacije obuhvata sve slojeve stanovništva. Ugroženost dečijeg zdravlja kao posledice te pojave, negativno utiče na rast i razvoj dece i adolescenata, što se može videti u podacima svetske zdravstvene organizacije.

Iako genetski činioci imaju veliki uticaj na individualnu predispoziciju za razvoj gojaznosti, sasvim je jasno da nije moguće da se genetski činioci izmene u vremenskom periodu kraćem od jedne generacije. Može se zaključiti da je savremena epidemija gojaznosti u svetu, u okviru genetski stabilne populacije, primarno rezultat promena u društvu, pre svega načina ishrane i fizičke aktivnosti. Gojaznost u detinjstvu je verovatno rezultat interakcije genetskih, bioloških, psiholoških, socio-kulturnih činilaca i činilaca životne sredine (Petrišić V., Janković B., 2010).

S obzirom na to da je sportska delatnost samovoljno izabrana fizička aktivnost vannastavnog procesa, ne postoji obaveza njene konzumacije. Zato se fizičko vaspitanje kao obavezan nastavni predmet mora kvalifikovati za sticanje osnovne i bazične uloge činioca dečijeg zdravlja i pravilnog rasta i razvoja. Akcentiranjem obaveznog prisustva nastavi fizičkog vaspitanja, bez mogućnosti oslobađanja od nastave, specijalizacijom kadrova za pojedinačan pristup radu sa učenicima sa posebnim potrebama, i onima koji iziskuju drugačiji tretman od frontalnog rada, u mnogome ćemo doprineti smanjenju bolesti dece, a favorizovati zdrav život i srećnu budućnost.

Ovakva filozofija pristupa će dati rezultate, samo ako se u načelu promeni zakonodavstvo u obrazovanju, te se poveća broj časova redovne nastave fizičkog vaspitanja, bar na jedan čas svakog nastavnog dana. Takođe je neophodno da se problemom pravilne ishrane bave i nutricionisti kao pedagozi, kroz uvođenje bar jednog časa nedeljno takvog nastavnog predmeta. Školske kuhinje bi trebalo da budu obaveza svake škole, a poslužene namirnice i obroci u skladu sa potrebama dece. Nekadašnji

[5] www.ads.021.RS/život, 2017.

predmet, zdravstveno vaspitanje, vratiti u škole ili ga priključiti, kao nekad, fizičkom vaspitanju.

Svi ovi predlozi su jasne smernice u kom pravcu treba graditi „zdrav život" deteta, a svakako je u tom korpusu, fizičko vaspitanje, osnovni činilac.

Osnovne škole, srednje škole i univerziteti su verovatno najpodesnija mesta za promovisanje pravilne ishrane i obrazaca fizičke aktivnosti, a takođe pružaju mogućnosti za angažovanje roditelja i šire društvene zajednice. Unapređenje ishrane adolescenata i njihova redovna fizička aktivnost je efikasna investicija za buduće generacije (Radovanović D., 2014).

OSLOBAĐANJE OD NASTAVE FIZIČKOG VASPITANJA

Da bi uopšte pisali o problemu oslobađanja učenika od nastave fizičkog vaspitanja u školama, neophodno je razmotriti, da li uopšte postoje kontraindikacije koje izazivaju nastavni sadržaji predmeta fizičko vaspitanje. Sva dosadašnja istraživanja sprovedena kod nas i u svetu, u jednom zaključku se slažu da ne postoji nikakva štetnost na rast, razvoj i zdravlje dece, od realizacije programskih sadržaja nastave fizičkog vaspitanja. Nastavni plan i program fizičkog vaspitanja u školama je strogo definisan i programiran uzrastu dece, njihovim morfološkim karakteristikama i psihofizičkom razvojnom dobu. Takođe, ništa manje bitno je da nastavu fizičkog vaspitanja isključivo vode stručni (profesionalni) kadrovi, školovani na pedagoškim fakultetima fizičkog vaspitanja ili fizičke kulture i sporta, što daje garanciju da će se programski sadržaji realizovati na stručan način, doziranje opterećenja uskladiti sa uzrastom i po potrebi pojedinačnim radom, a praćenje dostignuća i ostvarljivost ciljeva, valorizovati kroz unapred definisane standardizovane baterije testova. Svi ovi parametri otklanjaju sumnju u postojanje kontraindikacija sprovođenjem nastave fizičkog vaspitanja.

Postoje dokazi da fizička aktivnost koja je nepravilno dozirana i prevazilazi mogućnost biološke adaptacije, može dovesti do zastoja u rastu i razvoju, naročito ako je to praćeno nedovoljnom energetskom podrškom (loša ishrana), kasnijeg ulaska u pubertet, pa čak i nedostizanja genetski determinisanih karakteristika (recimo visine tela). Zato je važno da u izboru vremena kada će se krenuti sa treningom i vrste sporta, da li će to biti samo rekreativno bavljenje ili u takmičarske svrhe, učestvuju roditelj, lekar i trener odabranog sporta, uz permanentnu komunikaciju i veliko poštovanje dečijih želja (Macura M., 2012). Ovakav slučaj je nemoguće pronaći u praksi nastave fizičkog vaspitanja, jer su eliminisani mogući uzroci u smislu doziranja opterećenja, s obzirom na stručnost nastavnog kadra.

Dakle, svako dete može i mora biti podvrgnuto redovnoj nastavi fizičkog vaspitanja, pa čak i u slučajevima smanjenog funkcionalnog balansa ili postojanja medicinski ustanovljenih bolesti, kada se pojedinačno utvrđuju i programiraju fizičke vežbe i opterećenja, kako bi se izbegle kontraindikacije na postojanost ustanovljene bolesti.

Zakon o osnovnom obrazovanju i vaspitanju Republike Srbije u članu 65. koji propisuje oslobađanje od nastave, kaže: „Učenik može biti privremeno ili za određenu školsku godinu oslobođen nastave fizičkog vaspitanja u celini ili delimično".

„Nastavničko veće donosi odluku o oslobađanju učenika od fizičkog vaspitanja na osnovu predloga izabranog lekara".[6]

Problem oslobađanja učenika od nastave fizičkog vaspitanja i dalje predstavlja aktuelan problem svakodnevne prakse fizičkog vaspitanja u školama. Istraživanja na uzorku učenika osnovne i srednje škole (254) oslobođenih nastave fizičkog vaspitanja, pokazalo je da je fizička aktivnost veoma zastupljena u slobodnom vremenu ovih učenika. Oko 68% ovih učenika (ispitanika) se u slobodno vreme bavi nekom fizičkom aktivnošću, a najpopularnije fizičke aktivnosti su vožnja bicikla i rolera. Pored fizičke aktivnosti umerenog intenziteta, kod većine ispitanika je zastupljena i fizička aktivnost visokog intenziteta. Oko 24% ispitanika se bavi rekreacijom u klubu, a najzastupljenije aktivnosti su ples (devojčice) i vežbanje u teretani (dečaci). Više od 40% ispitanika volelo bi da se uključi u odgovarajuću sportsku sekciju u školi (Đorđić V., 2013).

U praksi provejava mišljenje da među oslobođenim učenicima ima onih koji su se oslobodili iz nemedicinskih razloga. Procenat oslobođenih učenika najčešće iznosi 3–10%, međutim činjenica je da taj procenat značajno varira u zavisnosti od nastavnika fizičkog vaspitanja, škole, pola i sl. (Đorđić V., 2013).

Suština inkluzivnog fizičkog vaspitanja je prilagođavanje nastavnih sadržaja, metoda i ishoda potrebama i mogućnostima svih učenika, što aktuelizuje problem oslobađanja učenika od nastave fizičkog vaspitanja (Đorđić V., 2013). Neophodno je povećati ispitivanost slučaja oslobađanja nastave fizičkog vaspitanja, s jedne strane, i pooštriti kriterijume kod samog medicinskog postupka, za davanje takvih predloga. Svakako bi bilo značajno uključivanje i pedagoga fizičkog vaspitanja u donošenju odluke o samom oslobađanju, u smislu korekcije nastavnih sadržaja koje učenik može da savlađuje, tj. delimično oslobađanje.

Takođe je neophodno posmatrati aspekt uslovljen odnosom starosne dobi i socijalnog okruženja sadašnjih generacija. Neretko se primećuje

[6] Zakon o osnovnom obrazovanju i vaspitanju RS, Sl. glasnik RS br. 55/2013.

manifestacija dece u periodu adolescencije, da je fizičko vaspitanje „blam" u smislu pohađanja nastave, skidanje u sportsku opremu i rad pred učenicima suprotnog pola, osećaj znoja nakon časa itd. Da li je to naša stvarnost? Dečak koji u fensi farmericama sedi na klupi u sali za fizičko kaže da je smoren i, zabacujući svoje speglane šiške, komentariše da oprema za fizičko zauzima mnogo mesta. Na pitanje, šta će kada dobije negativnu ocenu, smeje se. Devojčice neće da se znoje jer posle časova idu u grad. Jedna od njih ne radi fizičko jer joj profesor ne dozvoljava da radi u plitkom šortsu i majici s golim stomakom. Većina đaka kaže da ne kapira svrhu časova fizičkog.

Zbog ovakvih primera, neophodno je dublje se pozabaviti shvatanjem značaja fizičkog vaspitanja kod dece školskog uzrasta. Na samim časovima permanentno govoriti o indikacijama i pozitivnim transferima koje pruža redovna nastava fizičkog vaspitanja, te da i ona nije dovoljna za dečiji uzrast, već je poželjno i dodatno bavljenje fizičkim aktivnostima van škole.

O kontradiktornosti odnosa oslobađanja od nastave fizičkog vaspitanja i bavljenja sportskim aktivnostima van škole, ima dosta primera iz prakse. Ja ću izneti ovom prilikom jedan koji sam imao priliku lično da primetim. Kao student Fakulteta fizičke kulture u Novom Sadu, na osnovnim studijama nastavničkog smera, daleke 1983/84. godine sam hospitovao u jednoj novosadskoj osnovnoj školi, po osnovu pedagoške prakse iz predmeta Metodika fizičkog vaspitanja. U to vreme je, ako me sećanje dobro služi, u 5. razredu te škole bila redovna učenica Monika Seleš, koja je prisustvovala nastavi fizičkog vaspitanja, ali je bila oslobođena. Setićete se, da je već u to vreme „mala Mo" bila zvučno ime teniskih nada, a o njenoj seniorskoj karijeri zna ceo svet. Zar to nije dovoljan primer ignorisanja nastave fizičkog vaspitanja neopravdano, a da razlozi ne pripadaju sferi „realnog".

Problem oslobađanja učenika od nastave fizičkog vaspitanja je oduvek pobuđivao pažnju stručne javnosti (Medved, 1969, Ivanić, 1974. i dr.). Prevazilaženje ovog problema i pojave se može rešiti samo strožijim kriterijumima od strane zakonodavca za oslobađanje od nastave, stalnom komunikacijom sa roditeljima i decom o pozitivnim efektima fizičkog vaspitanja i standardizacijom stručno-pedagoškog i korektivnog rada sa pojedincima u toku redovne nastave i slobodnih sportskih aktivnosti u okviru škole. Ustanovljavanjem kategorija za realizaciju redovne nastave fizičkog vaspitanja, gde bi se učenici nakon urađenog lekarskog pregleda i ocene psihomotoričkih sposobnosti, svrstali u programsko-intenzitetske grupe za časove fizičkog vaspitanja, rešili bi ovaj sve učestaliji problem. Neka na svakoj fiskulturnoj sali na ulazu stoji pano na kome piše „u zdravom telu zdrav duh"!

FIZIČKO VASPITANJE I SPORT; (SINONIMI ILI NE?)

Tematika stvaranja jasnog razgraničenja između pojmova sport i fizičko vaspitanje, datira iz ranijih vremena, a aktuelna je i danas, naročito među osobama koji se ne bave stručno ovom problematikom i koji poistovećuju ova dva pojma.

Ako krenemo od osnovne bazične nauke koja se zove fizička kultura i njenih strukturalnih elemenata: fizičkog vaspitanja, sporta, sportske rekreacije i kineziterapije, uzimajući u obzir ciljeve i zadatke kao parametre njihovog definisanja, jasno ćemo ustanoviti razliku svake discipline, iako je zajedničko za sve, primena fizičke vežbe u njihovim sadržajima.

Shodno ciljevima, a radi lakšeg shvatanja i razlikovanja, cilj sportske rekreacije je masovnost i redovnost upražnjavanja širokog spektra sportskih aktivnosti doziranog opterećenja u skladu sa uzrastom i morfološkim karakteristikama učesnika. Kineziterapija kao najmlađa naučna disciplina se bavi lečenjem ili oporavkom pojedinih organskih sistema ili celog organizma nakon povreda ili kao postoperativni tok, primenom fizičkih vežbi uz dodatak pojedinih agenasa. U kontekstu kineziterapije pomenimo i kineziprofilaksu koja ima za cilj podizanje nivoa psihosomatskog statusa organizma i organskih sistema fizičkim vežbama u preventivne svrhe. Kao sastavni deo kineziterapije se može smatrati i korektivna gimnastika, kao posebna nastavno-naučna disciplina, koja ima za cilj sprečavanje i lečenje lošeg držanja tela i poremećaja fizioloških krivina kičmenog stuba (kifoza, lordoza, skolioza), kao i ravnog stopala, iskrivljenja grudnog koša i sl.

Kada je reč o odnosu fizičkog vaspitanja i sporta, nephodno je razgraničiti upotrebu oba izraza po osnovu njihovim sadržajnih elemenata i ciljeva koje ostvaruju. U mnogim anglosaksonskim zemljama izraz fizičko vaspitanje se odnosi na područje školskog kurikuluma (nastavnog plana i programa), bavi se razvojem fizičkih sposobnosti i samopouzdanja učenika, i njihove sposobnosti da ih koriste za obavljanje u različitim aktivnostima (Bailey, 2006). Na sport se gleda kao na zbirnu imenicu i obično se odnosi na spektar aktivnosti, procesa, društvenih odnosa, i stvara fizičke, psihološke i sociološke ishode. U oblasti fizičkog vaspitanja ne dominira takmičarski karakter niti posvećivanje jednoj delatnosti u specijalizaciji, što je karakteristično za sport, u užem smislu i profesionalni sport. Dakle, sport podrazumeva takmičenje, fizičko vaspitanje to čini samo indirektno. U sportu je žestoka selekcija, sport teži da isključi, a fizičko vaspitanje da uključi. Fizičko vaspitanje je „na dobrom glasu", dok je sport zbog svojih preterivanja i devijacija često na „lošem glasu". Fizičko vaspitanje je skoro uvek neki oblik škole koja podrazumeva brigu o ličnosti, za razliku od njih, neki obrasci sporta nisu samo na ivici preterivanja nego i ludila. Sport podstiče elemete sujeverja koga skoro da nema u fizičkom vaspitanju.

Emocionalni potresi i emocionalni izleti zbog napetosti i isčekivanja, bitne su odrednice sporta, a za fizičko vaspitanje je to karakteristično u manjoj meri. Sport je neodvojiv od ambicije i motiva postignuća, što nije bitna karakteristika fizičkog vaspitanja (Rodić N., 2014).[7]

Međunarodnom poveljom o fizičkom vaspitanju i sportu, u prvom članu se kaže da je „bavljenje fizičkim vaspitanjem i sportom fundamentalno ljudsko pravo za sve".

Fizičko vaspitanje je usmereno na zdravlje mladih ljudi, na razvoj fizičkih snaga čoveka bez zapostavljanja duha i izvesnih intelektualnih kvaliteta. To je proces primene fizičkog vežbanja i metodičkih postupaka vaspitača u cilju formiranja, održavanja i poboljšavanja motoričkih sposobnosti, psihičkih osobina i socijalne adaptacije ličnosti (Rodić N., 2014).

Dakle da zaključimo: fizičko vaspitanje i sport su po svojoj sadržini visoko komplementarni i u interaktivnoj sinergiji, a po osnovu ciljeva su potpuno različite nastavno naučne discipline, koje pripadaju korpusu fizičke kulture.

UTICAJ FIZIČKE AKTIVNOSTI NA RAZVOJ DECE

Fizička aktivnost je osnovni sadržajni element fizičkog vaspitanja, uostalom, kao i kod ostala tri strukturalna elementa fizičke kulture. Uticaj fizičkih aktivnosti na razvoj dece, uslovljen je, pre svega, stepenom intenziteta opterećenja prilikom vežbanja, što utiče na psihofizički razvoj.

Kada govorimo o fizičkoj aktivnosti dece, misli se zapravo na njihovu sveukupnu aktivnost koja je u vezi sa radom mišića: igru, nastavu fizičkog vaspitanja, sportsku rekreaciju i pravu sportsku aktivnost. Važno je znati da uticaj na mladi organizam ne zavisi od toga koja je od gore navedenih aktivnosti u pitanju, već isključivo od njenog intenziteta, obima, trajanja i oblika. S obzirom na to da je glavna odlika dečijeg uzrasta intenzivan rast i razvoj, glavni pravci razmatranja eventualnog uticaja fizičke aktivnosti na dečiji organizam usmereni su na dva bitna faktora (Macura M. 2012):

- uticaj na rast i razvoj deteta;
- uticaj na zdravlje dece.

Pre nego što počnemo razmatranje uticaja sporta i fizičke aktivnosti na psihofizički razvoj dece, moramo razjasniti po čemu se to dete razlikuje od odraslih. Naime, bitno je shvatiti da dete nije čovek u malom. Morfološki, psihički, biohemijski, endokrini, socijalni i svaki drugi status, koji definiše

[7] preuzeto sa www.savremeni sport.com

jedinku, je različit kod deteta u odnosu na odraslog čoveka (Kolarov N., 2007).

Primera radi, u okviru lokomotornog aparata (kosti, zglobovi, mišići, ligamenti), kostur se formira tek u 23. godini života a mišići se razvijaju do četrdesete godine. U okviru endokrinog sistema, polne žlezde svoj razvoj završavaju u pubertetu, tj. oko osamnaeste godine. Mozak u petoj godini teži 1500 grama i u ostalih petnaest godina se uveća tek do 200 grama.

Periodi rasta nisu podjednaki u svakom uzrastu. Najbrže se raste 1–3. godine i na početku puberteta. Masno tkivo se umnožava razmnožavanjem ćelija najviše od dvanaeste godine do adolescencije, a posle toga samo uvećanjem mase, što predstavlja kritični period za razvoj gojaznosti kasnije. Čovek petinu svog života provede kao dete, što je najveći period u odnosu na sve ostale sisare.

Rast deteta je regulisan delovanjem različitih uticaja endogenih i egzogenih faktora, pri tom, od egzogenih su uticaji klime, ishrane, bolesti, socijalno-ekonomske prilike i fizička aktivnost, a od endogenih: nasleđe, rasa, pol i endokrine žlezde.

Za polje fizičke aktivnosti, faktori nasleđa su najuticajniji, jer oko 70% genetika utiče na motorički razvoj dece, što se bitno izražava u starijem uzrastu.

Kada je zdravlje dece i uticaj fizičke aktivnosti u pitanju, naučnici se slažu da je u najranijem dečijem uzrastu dovoljno da se kroz igru obuhvate elementarna kretanja koja su u skladu sa psihofizičkim mogućnostima deteta, i faze razvoja kroz koje prolazi (novorođenče, odojče, period prohodavanja, predškolski uzrast, školski uzrast). S razvojem ličnosti u školskom uzrastu obavezna obuhvaćenost nastavom fizičkog vaspitanja, stvara pozitivne preduslove za zdravo detinjstvo i umnogome utiče na sprečavanje nastanka mnogih oboljenja.

ZAKLJUČAK

Sumirajući istraživane aspekte uticaja fizičkih aktivnosti kroz fizičko vaspitanje na rast, razvoj i zdravlje dece školskog uzrasta, možemo izvesti sledeće zaključke:

1. Fizička aktivnost dece i omladine je ne samo poželjna, već i obavezna kategorija odrastanja, koja utiče na pravilan razvoj i zdravlje ličnosti;
2. Ne postoje nepoželjne fizičke aktivnosti po sadržaju, ali se svaka mora dozirati po obimu i intenzitetu opterećenja, u skladu sa psihofizičkim razvojem i uzrastom deteta;
3. Fizičko vaspitanje kao najsveobuhvatniji korpus fizičkih aktivnosti

realizovanih u okviru nastavnog procesa, uz prisustvo metodičko-didaktičkih principa, mora zauzeti ključno mesto u vaspitanju i obrazovanju dece i omladine;

4. Nepovoljne patofiziološke promene u organizmu nastaju kao rezultat hipokinezije i loše neadekvatne ishrane dece, najbolje se mogu u najmanju ruku sprečiti, ali i otkloniti redovnim sportskim aktivnostima u okviru nastave fizičkog vaspitanja i sportskih aktivnosti van školskog procesa;
5. Posebnu pažnju u dečijem uzrastu posvetiti ishrani dece, imajući u obzir: broj obroka (porcija), unos vitamina, belančevina i ugljenih hidrata, kroz sveže namirnice uz obilje povrća, voća i mlečnih proizvoda, i sve to uz konsultaciju dečijeg lekara i po potrebi nutricioniste;
6. Permanentno praćenje procesa rasta i razvoja uz redovne sistematske preglede u dečijim dispanzerima;
7. U okviru nastave fizičkog vaspitanja obavezno vratiti praćenje fizičkog razvoja i motoričkih sposobnosti učenika, uz pomoć standardizovane baterije testova, i na taj način valorizovati efekte nastave fizičkog vaspitanja, a rezultate transparentno saopštavati roditeljima i na nastavničkom veću;
8. Deca koja pored redovnog fizičkog vaspitanja uzimaju učešće i u sportskim klubovima van škole, moraju svakih 6 meseci biti podvrgnuta medicinskim pregledima, kako bi se utvrdio pozitivan ili negativan uticaj trenažnog procesa na njegov rast i razvoj;
9. Broj redovnih tj. obaveznih časova fizičkog vaspitanja u školskom uzrastu bi trebao da bude bar jednom dnevno, i to u sredini dnevnog rasporeda časova, kao i još bar 60 minuta fizičke aktivnosti u popodnevnim satima, uz kontrolu opterećenja.

Fizičko vaspitanje u svakom pogledu predstavlja bazičnu psiho-motornu aktivnost dece školskog uzrasta, i od njegove frekvencije zastupljenosti kroz vaspitno-obrazovni proces, zavisi stepen zdravlja budućih generacija.

SUMMARY
INFLUENCE OF SPORTS AND PHYSICAL EDUCATION ON THE GROWTH, DEVELOPMENT AND HEALTH IN SCHOOL CHILDREN

Physical activity is one of the most important external factors in the development of children. When we talk about the physical activity of

children, we mean their overall activity that relates to the work of muscles, regardless of the form it takes: attending physical education, play, sports recreation or sports activity.

The basic feature of the age of school children is intense growth and development, as well as the creation of positive preconditions that will affect the child`s health. In addition to the social component provided by the family, the physical factor is also significant. Kinesi-factor is significant because it creates a positive climate for growth and child development. The increase in the number of obese children in Serbia is primarily a result of insufficient physical activity and poor nutrition. The data indicates that 60-85% of children who are obese at school age also transmit this characteristic in adulthood, which leads to damage to their health, primarily cardio-vascular diseases of the heart and blood vessels, but also diabetes,psychosocial disorders, etc.

Regular participation in sports activities in children contributes to a better mood, regulation of emotions, reduction of resistance, improvement of the quality of sleep and healthy habits, development of self-confidence, and consequently better success in school. That is why physical education is one of the most important subjects in school and an integral part of a child's life.The goal of physical education is to contribute to the integral development of pupils, personality development (cognitive, affective, motoric), development of motor skills, acquiring, improvingand applying motor skills, improved habits and the necessary theoretical knowledge in everyday and specific conditions of life and work, by using various and group motor activities in connection with other educational areas. Often, the term health is added to the term physical education, which certainly points to the goals of this subject and the necessity of its presence in the educational process. By finding scientific methods that quantify the impact of physical activities on the health and development of the child, the opinion about physical education in schools has significantly changed, and the tendency of increasing the number of hours, both regular classes and hours of sports activities can be noticed as well.

Key words: physical activity, physical education, children's health

LITERATURA

1. Bogetić, Lj. (2016). Zašto je fizička aktivnost važna za decu? www.eoscentar.com;
2. Corbin, C. B. (2002). Physical educator should know about promoting lifelong physical activity, Journal of Teaching in physical Education, 21;

3. Dedaj, M. (2011). Značaj fizičkog vaspitanja za zdravlje dece i mladih, Pedagogija LXVI, 2;
4. Đorđić,V., Marjan, B. (2013). Fizička aktivnost učenika oslobođenih od nastave fizičkog vaspitanja;
5. Freedson, P. S. Cureton, K. J. i Heath, G. W. (2000). Status of Field-Based Fitness Testing in Children and Youth, Preventive Medicine, 31;
6. Kolarov, N. (2007). Dete i sport. Sportska medicina, Vol. 5 No 1, str. 22–26;
7. Kurelić, N., Momirović, K., Stojanović, M., Šturm, J., Radojević, Đ., Viskić-Štalec, N. (1975). *Struktura i razvoj morfoloških i motoričkih dimenzija omladine*, Institut za naučna istraživanja Fakulteta za fizičko vaspitanje, Beograd;
8. Macura, M., (2012). Rast, razvoj i fizička aktivnost, Fakultet za sport i fizičko vaspitanje;
9. Milanović, I. i saradnici, (2010). *Aktuelno stanje i odnos nastavnika prema praćenju fizičkog razvoja i motoričkih sposobnosti učenika u okviru nastave fizičkog vaspitanja,* Fizička kultura, 64;
10. Petrišić V., Janković B., (2010). *Pedijatrija za student medicine,* Univerzitet u Beogradu, Medicinski fakultet;
11. Radovanović S. D. (2014). *Gojaznost adolescenata-uzroci nepravilne ishrane i značaj fizičke aktivnosti,* Fizička kultura i moderno društvo, Fakultet pedagoških nauka Univerziteta u Kragujevcu, Jagodina;
12. Rodić N., (2014). *Interdisciplinarne teorije sporta i fizičkog vaspitanja,* Fakultet za sport i fizičko vaspitanje;
13. Službeni glasnik Republike Srbije, br 55/2013. *Zakon o osnovnom obrazovanju i vaspitanju Republike Srbije;*
14. Sukodolak V. (2016). *Fizičko vaspitanje u osnovnoj školi,* okrugli sto, Fakultet za sport i fizičko vaspitanje, Beograd;
15. Kolarov, N. *Sportska medicina*, Vol 5 br. 1. Uticaj sporta i fizičke aktivnosti na razvoj dece.

Ovaj rad je primljen **14.05.2018.,** a na sastanku redakcije časopisa prihvaćen za štampu **10.06.2019.** godine.

UDK: 005.21:334.72.02

Originalni naučni rad

POSLOVNA EKONOMIJA
BUSINESS ECONOMICS
Godina XIII
Broj 1
Str 63 - 80
doi: 10.5937/poseko15-20789

MSc Zoran Lukić[1]
Megatrend Univerzitet, Beograd, Fakultet za polsovnu ekonomiju, Valjevo

OCENA PRIMJENE STANDARDA KORPORATIVNOG UPRAVLJANJA U REPUBLICI SRPSKOJ

SAŽETAK: U ovom radu će se razmatrati posebna vrsta preduzeća – korporacija. Zbog specifičnih organizacionih rješenja ovog poslovnog sistema, za poslovanje ovakvog preduzeća interes pokazuju određene interesne skupine, odnosno stejkholderi: akcionari – vlasnici preduzeća, uprava – menadžment preduzeća, uposleni, povjerioci, investitori, ostali komitenti – poslovni partneri, država – državni organi, opšta i profesionalna javnost. Korporacija, kao organizacija se bavi privrednom djelatnošću. Ona se uvijek pojavljuje kao oblik društva kapitala. Korporacija se rukovodi ostvarivanju što većeg profita. Takođe, sve interesne grupe su zainteresovane za uspešno poslovanje korporacije. Od velike je važnosti da svaka profitna celina u korporaciji ima dovoljno samostalnosti. U radu je izvršeno istraživanje vezano za korporativno upravljanje koje bi trebalo da unaprijedi kvalitet poslovanja domaćih kompanija, poveća konkurentnost na domaćem i međunarodnom tržištu, kao i da privuče nove domaće i inostrane investicije i investitore.

Ključne reči: korporacija, korporativno upravljanje, interesne grupe, društvo kapitala

[1] zoranlukicbl@gmail.com

UVOD

Upravljanje korporacijom je pojam koji se može shvatiti vrlo široko. Upravljanje korporacijom obuhvata:

- upravljanje investicijama korporacije, njihovo ulaganje u funkciji profita i zaštite čovjeka, njegove okoline i zdravlja;
- upravljanje mašinama u procesu proizvodnje prema naučno zasnovanoj organizaciji rada;
- upravljanje profitom i njegova raspodjela;
- upravljanje učešćem u radu odgovarajućih izabranih organa.

Upravljanje korporacijama predstavlja ključni faktor koji utiče na ekonomsku efikasnost i efektivnost, ali i na veću zainteresovanost investitora. Ukoliko zemlje koje žele da privuku na globalnom tržištu kapitala investitore, moraju osigurati uvjerljivo uređenje sistema korporativnog upravljanja. U tom kontekstu, one se moraju pridržavati međunarodno priznatih principa.

Subjekti istraživanja u ovom radu su smješteni na teritoriji Bosne i Hercegovine. U BiH postoje dvije berze kapitala. To su *Sarajevska berza – burza (SASE)* i *Banjalučka berza (BLSE)*. Principi korporativnog upravljanja na Sarajevskoj berzi su predstavljeni u vidu dokumenta *Kodeks korporativnog upravljanja*, a na Banjalučkoj berzi u vidu dokumenta *Standardi korporativnog upravljanja.* Ovim dokumentima je definisan način dostavljanja traženih podataka o KU konkretne korporacije (popunjeni anketni upitnik). I Kodeks KU SASE i Standardi KU BLSE imaju za cilj detaljnije utvrđivanje zaštite nosioca interesa – stejkholdera i regulisanje njihovih odnosa.

Definisanje pojmova

Korporativno upravljanje je širok pojam koji je zaokupljao pažnju ekonomista, pravnika sociologa, ali i samih akcionara, vlasnika korporacija.

Jednu od definicija daje Međunarodna finansijska korporacija (IFC): „*Strukture i procese za vođenje i kontrolu privrednih društava*". Širu definiciju korporativnog upravljanja daje Organizacija za ekonomsku saradnju i razvoj (OECD), koja je objavila Principe korporativnog upravljanja:

„*Interna sredstva pomoću kojih se vode i kontrolišu korporacije, a koje obuhvataju grupu odnosa između uprave društva, njegovog nadzornog/upravnog odbora, njegovih dioničara/akcionara i drugih nosioca interesa. Korporativno upravljanje osigurava i strukturu kroz koju se postavljaju ciljevi društva i utvrđuju sredstva za dostizanje tih ciljeva i praćenje učinka. Dobro korporativno upravljanje treba pružati adekvatne stimulanse za odbor i upravu da bi oni slijedili ciljeve koji su u interesu*

društva i dioničara/akcionara i treba da olakša djelotvorno praćenje, podstičući time firme da efikasnije koriste resurse."[2]

Zato pod pojmom upravljanja korporacijom možemo shvatati angažovanje svih zainteresovanih u donošenju važnih odluka za njezino poslovanje. Neophodno je da se zadovolje potrebe vlasnika i svih stejkholdera ali i društvene zajednice. Javnosti moraju biti dostupni osnovni podaci o ovakvim privrednim subjektima.

Pojam *korporativnog upravljanja* se ne smije izjednačavati ili miješati sa pojmom *korporativno rukovođenje*. Upravljanje korporacijom podrazumeva fokus na procese preduzeća i njenu strukturu, zbog obezbeđivanja odgovornosti, transparentnosti, nepristrasnosti u ponašanju korporacije. Dok rukovođenje korporacijom se fokusira na ono što je neophodno da bi se poslovanje obavilo, a to su sredstva. Ono što je sigurno da korporativno upravljanje omogućava da se korporacijom upravlja na pravi način koji će zadovoljiti interese akcionara.

Oblast u kojoj se ova dva pojma preklapaju jeste *strategija*. Ona na nivou korporativnog rukovođenja predstavlja jedan od elemenata razmatranja, dok na nivou korporativnog upravljanja ona predstavlja ključni element.

Upravljanje akcionarskim društvom

Podela akcionarskog društva je na: zatvoreno i otvoreno. Društvo čije akcije, u skladu sa zakonom, se izdaju ograničenom broju ljudi ili samo njegovim osnivačima je zatvoreno akcionarsko društvo. Ono ne vrši javnim putem upis akcija ili na bilo koji drugi način nudi svoje akcije javnim putem. Otvoreno akcionarsko društvo može da postane zatvoreno u skladu sa zakonom i propisima na tržištu hartija od vrednosti. Takođe, zatvoreno akcionarsko društvo može postati otvoreno.

Osnivačka (prva) emisija akcija je uspjela za otvoreno akcionarsko društvo ako se ponuđene akcije iz javne ponude upišu u broju koji je kao uspješan predviđen javnom ponudom. Može se smatrati da osnivanje akcionarskog društva nije uspjelo, ako se akcije iz javne ponude i prospekta ne upišu i uplate u skladu sa zakonom. Na osnovu toga osnivači su obavezni da solidarno vrate upisnicima akcija uplaćene iznose, bez odgađanja.

Vlasnici – akcionari, nakon promjena u organizaciji u poslovnom sistemu, u smislu formiranja akcionarskog društva, i dalje ostaju vlasnici navedenih poslovnih sistema sa svim zakonom datim pravima, ali ne i voditelji njihovog poslovanja.[3]

[2] www.oecd.org, (24. 03. 2016);
[3] Lukić Z., Đokić A., Stavrić B. (2007 : 89 – 90), *Osnovi menadžmenta*, Prometej, Banja Luka.

Pravni sistem Bosne i Hercegovine (u daljnem tekstu PS BiH) pretrpeo je mnoge promene. Donete su mnoge specifičnosti koje sa sobom nose ustavno uređenje, koja su proizašla iz Dejtonskog mirovnog sporazuma. Bosna i Hercegovina predstavlja specifično državno uređenje, radi se o zemlji koja je sastavljena iz dva entiteta: Federacije Bosne i Hercegovine i Republike Srpske. Federacija BiH sadrži u sebi deset kantona sa svojim zakonodavnim ovlašćenjima. Zbog ovakve složenosti državnog sistema proizašle su i mnoge specifičnosti u pogledu zakonodavnih ovlašćenja. Neki zakoni koji su jedinstveni za cijelu teritoriju BiH, a neki zakoni su specifični i važe za teritoriju Republike Srpske i Federacije BiH. Dok su neki zakoni posebni za svaki kanton Federacije BiH. Specifičnost ovih zakona omogućava postojanje tzv. krovnih zakona. Oni bi trebalo da predstavljaju okosnicu za donošenje specifičnih entitetskih zakona koji bi trebalo da su usklađeni sa istim. Distrikt Brčko poseduje posebne zakone, jer još uvijek uživa specifičnu vrstu međunarodne zaštite i jurisdikcije. Distrikt Brčko ima poseban položaj i u potpunosti se nalazi izvan PS BiH. Zakoni korporativnog upravljanja, osnivanja i rada korporacija u BiH su u entitetskoj nadležnosti.

Zakon o privrednim društvima Federacije BiH [4] je na snazi u Federaciji BIH (u daljnem tekstu ZPD). U Republici Srpskoj je takođe na snazi istoimeni zakon – Zakon o privrednim društvima Republike Srpske[5], koji je usvojen nešto nakon ovog zakona u F BiH.

Zakon o preduzećima Brčko distrikta Bosne i Hercegovine[6] (Sl. glasnik Brčko distrikta BiH br. 11/01, u daljnem tekstu ZOPB) se sprovodi u Brčko distriktu. Zakoni su specifični i različiti u odnosu na zakone BIH. Razlike su bitne eventualnim ulagačima, ali i da bi se definisao značaj daljneg ujednačavanja zakonodavstva. Dva razloga su bitna za ovo a to su: udovoljavanje zahtjevima koje pred BiH i njene institucije postavlja međunarodna zajednica i prevazilaženje postojećih barijera.

Osnovne karakteristike modernog korporativnog sistema upravljanja u tržišnoj privredi

Ovaj upravljački sistem je po mnogo čemu specifičan. On se u osnovi razlikuje od svih drugih poznatih upravljačkih sistema u privredi u proteklih 100 godina, pa i od onog koji se danas, paralelno sa njim, primjenjuje u malim i nekim srednjim preduzećima tržišne privrede, a koji se naziva sistemom *preduzetničkog upravljanja*. On se, pogotovo, razlikuje od upravljačkog

[4] www.pksa.com.ba/poslovni_ambijent/zakoni/Zakon%20o%20privrednim%20drustivima%20FBiH.pdf, (23. 03. 2016);

[5] www.zuko.ba/bos/download-zakoni-republike-srpske/zakon-o-privrednim-drustvima-rs-a, (23. 03. 2016);

[6] http://skupstinabd.ba/ba/zakoni/ba/zakon-o-preduzea-br-distrikta-bih.html, (23. 03. 2016);

sistema koji mi u privredi imamo danas i koji smo u privredi imali posljednjih 50-ak godina. Svi ti upravljački sistemi su inferiorni u odnosu na njega, iz jednostavnog razloga, što svima nedostaju ona rješenja koja ovaj sistem menadžmenta karakterišu i koja ga čine izuzetno efikasnim u tržišnoj privredi.

Prvo rješenje, ili prva bitna odlika modernog, korporativnog sistema upravljanja je posebna specifična uloga vlasnika u korporacijama i inokosnim preduzećima u kojima je uveden ovaj menadžerski sistem. Vlasnici, po uvođenju ovog sistema i dalje ostaju vlasnici navedenih poslovnih sistema (sa svim zakonom datim pravima), ali ne i voditelji njihovog poslovanja. Ove funkcije oni se dobrovoljno odriču, zadržavajući za sebe funkciju kontrole, tj. praćenja uspješnosti poslovanja preduzeća i ocjenjivanje, nagrađivanje ili kažnjavanje njihovih menadžera i to najčešće indirektno, putem posebno od njih izabranog nadzornog odbora korporacije[7].

Drugo, možda najvažnije rješenje ili odliku ovog upravljačkog sistema, čini angažovanje, odnosno unajmljivanje stručnjaka, eksperata za menadžment da vode poslovanje preduzeća, odnosno korporacije, da to čine u ime i za račun njihovih vlasnika, na profesionalan način i uz profesionalnu odgovornost za njihov učinak, rast i razvoj.

Treće, takođe karakteristično rješenje za ovaj menadžerski sistem čini uspostavljanje standarda učinaka i mjerenje i ocjenjivanje uspješnosti u radu menadžera – profesionalaca, kako onog na nivou preduzeća, tako i onih na nivou profitnih centara i drugih tipova poslovnih jedinica u njima.

Četvrta karakeristika ili ključno rješenje modernog korporativnog sistema čini bogato i raznovrsno nagrađivanje uspješnih, a primjereno kažnjavanje neuspješnih menadžera – profesionalaca.[8]

Korporativno upravljanje je sistem uspostavljanja organizacione strukture u kojoj se različiti interesi trebaju usklađivati i harmonizovati preko koncepta upravljanja u funkciji ostvarivanja ciljeva kompanije, tj. dobiti (ili profita). Danas se u praksi mogu pronaći dva modela:

- jednoslojni (jednostepeni ili jednodomni) unitarni model i
- dvoslojni (dvostepeni ili dvodomni) model.

Jednoslojni model korporativnog upravljanja je model u kojem skupština akcionara bira samo jedno upravno tijelo (UPRAVNI ODBOR) u kojem su skoncentrisane i funkcija nadzora i funkcija upravljanja.

Dvoslojni model korporativnog upravljanja je model u kojem skupština akcionara bira dva odvojena tijela: UPRAVNI ODBOR i NADZORNI ODBOR.

Karakteristika klasičnog jednodomnog modela je da akcionarskim društvom rukovodi jedan odbor, koji u sebi sadrži i izvršne i neizvršne

[7] Lukić Z., Đokić A., Stavrić B. (2007 : 89), *Osnovi menadžmenta*, Prometej, Banja Luka.
[8] Lukić Z., Đokić A., Stavrić B. (2007 : 90), *Osnovi menadžmenta*, Prometej, Banja Luka.

članove. Nadzorni odbor kod jednodomnog modela se naziva i upravni odbor. Položaj generalnog direktora i predsjednika upravnog odbora može biti i ista osoba. Ovakav način rukovođenja može u mnogome pomoći efikasnijem poslovanju i odlučivanju, i stvaranju dobrih rukovodstvenih struktura.

Slika 1. Razlika između upravnog odbora i izvršnog odbora.

Šta radi upravni odbor:	**Šta radi nadzorni odbor:**
• bira i razrješava direktora, • priprema izvještaj o poslovanju za skupštinu akcionara, • razmatra i usvaja plan poslovanja, • priprema prijedlog dokapitalizacije, • usvaja i donosi interne pravilnike i druge akte, a koje predlaže uprava, tj. direktor i izvršni direktori, a koji • vrše organizovanje i upravljanje proizvodnim i uslužnim procesima.	• vrši kontrolnu funkciju, • priprema opšte akte, • priprema plan poslovanja, • priprema prijedlog o raspodjeli dobiti, tj. program sanacije u slučaju ostvarenog gubitka, • vodi računa o zakonitosti poslovanja, • priprema etički kodeks, • ima nadležnosti za odnos sa sindikatom, • priprema eventualne prijedloge spajanja sa drugim pravnim licima ili razdvajanja u više pravnih lica.

Menadžment je veoma bitan u akcionarskom društvu. Vlasnici moraju napraviti ugovor sa menadžerima, da bi rukovodili korporacijom. On je moralno odgovoran da maksimalizuje interese principala.

Upravni odbor bira generalnog direktora i prati njegov rad i rad top menadžment tima. Generalni direktor i top menadžment tim predstavljaju izvršne organe društva. Oni snose odgovornost za upravljanje akcionarskim društvom i predstavljaju upravu društva.

Ovdje je još potrebno napomenuti da zakonska rješenja u Republici Srpskoj poznaju izvjesne razlike u odnosu na oblik akcionarskog društva. Naime, u otvorenom akcionarskom društvu izvršni odbor je obavezan organ, dok kod zatvorenog akcionarskog društva ne mora postojati, a koje ga takođe može imati, i to voljom akcionara.[9]

[9] Zakon o privrednim društvima Republike Srpske, član 313;

Skupština akcionara

Skupština akcionarskog društva je najviši organ društava. Šta radi skupština akcionara? Skupština akcionara se bavi bitnim pitanjima za vlasnika, može da bira i razreši nadzorni i upravni odbor usvaja izvještaje, razmatra izvještaje revizije, donosi statut i akt o osnivanju ova tri organa, čije su nadležnosti neprenosive.

METODOLOGIJA ISTRAŽIVANJA – EMPIRIJSKE OSNOVE

Predmet istraživanja

Analiza poslovanja predstavlja nastavak procesa planiranja kojim se utvrđuje stepen usklađenosti postignutih rezultata poslovanja sa unaprijed postavljenim ciljevima. Analizom treba da se utvrde uzroci eventualnih odstupanja i da se predlože korektivne mjere za njihovo otklanjanje. Ona je informativna podloga za izbor i sistematizovanje upravljačkih mjera. Analiza poslovanja predstavlja osnov upravljanja jednim privrednim subjektom, u nekom određenom periodu i predstavlja dobru podlogu za dalji razvoj planiranja.[10]

– Uspešno poslovanje trgovačkog društva je proučavano od strane ekonomista i izazivalo veliko interesovanje kod njih. Oni su izučavali teoriju i praksu da bi došli do najboljeg modela poslovanja. Pokušavalo se da se pronađe jedinstven model uspešnog poslovanja, ali do to ga nije došlo. Nije pronađen jedinstven model koji bi mogao da se primeni u svim slučajevima i koji bi doveo do uspešnog poslovanja. Ali, ono sto su ekonomisti uspeli da zaključe pomoću empirijskih istraživanja, jesu ključni indikatori uspešnosti poslovanja i kako oni utiču na poslovanje trgovačkog društva.

Posebno istaknuta prednost organizovanja preuzeća kao akcionarskog društva je *dokapitalizacija.* Ona je jedan od modela finansiranja putem kojeg se na finansijskom tržištu dolazi do sredstava za planiranu investicionu aktivnost, ali bez opterećenja u smislu otplata anuiteta (kamata ili interesa) za tako pribavljena sredstva.

Prospektus predstavlja bazični dokument koji obezbjeđuje punu izloženost podataka prilikom javne prodaje. Osnovni elementi prospekta su propisani od strane regulatornih tijela (uglavnom komisije za hartije od

[10] http:www.scribd.com/doc/75950167/analiza-poslovanja, (24. 03. 2016);

vrijednosti) i obavezno sadrže sljedeće elemente[11]: garant emisije, svrhu i obim emitovanja, strukturu i upravljanje akcionara, pravna pitanja, politiku dividendi, finansijske izveštaje emitenta i ostala značajna pitanja.

U Republici Srpskoj su na snazi *Standardi upravljanja akcionarskim društvima*, koje je donijelo regulatorno tijelo *Komisija za hartije od vrijednosti Republike Srpske*, 31. 10. 2011., takođe, tu je i Zakon o privrednim društvima član 309, i Zakon o tržištu hartija od vrijednosti, član 260. stav 1. tačka 1.

U Federaciji Bosne i Hercegovine donet je Kodeks korporativnog upravljanja. Ovaj kodeks važi za kompanije uvrštene na tržište Sarajevske berze vrijednosnih papira. On je usvojen 23. 03. 2009. godine.[12]

Ovdje je potrebno napomenuti da su ovi dokumenti (Standard KU BLSE i Kodeks KU SASE) prilagođeni jednom tržištu u tranziciji, kao što je to slučaj u BiH.

I Kodeks KU SASE i Standardi KU BLSE su koncipirani na principu „ispoštuj ili objasni" (comply or explain). Zakonske odredbe i podzakonske akte kompanije moraju poštovati, dok kod Kodeksa/Standarda je drugačija stvar.

Instrument prikupljanja podataka je *Upitnik*, koji je sastavni dio Kodeksa KU SASE, a taj upitnik nosi naziv *Scorecard*[13].

U ovom radu predmet istraživanja je u stvari i problem koji se istražuje. Istražuje se u kojoj mjeri se primjenjuju postojeća dokumenta vezana za Standarde korporativnog upravljanja u Republici Srpskoj.

Ovo istraživanje bi moglo biti i stvarno, ali je hipotetičko. I to zbog nekoliko razloga. Autor ovog rada nije imao drugih mogućnosti pristupa potrebnim podacima, osim putem interneta. Na zvaničnoj veb-stranici Banjalučke berze ne postoje podaci o dostavljenim popunjenim upitnicima korporativnog upravljanja, dok se ti podaci nalaze na zvaničnoj veb-stranici Sarajevske berze, koji se nalaze na linku za investitore. Podaci sa Sarajevske berze, iako brojčano skromni, vrlo su jasni i pregledni[14].

Cilj i karakter istraživanja

Cilj istraživanja je usmjeren ka identifikaciji svih faktora koji utiču na odstupanja od prihvaćenog okvira dobre prakse korporativnog upravljanja, koji su propisani dokumentima Kodeks KU SASE i Standardi KU BLSE, a u funkciji privlačenja novih investitora.

[11] Jeremić Z. (2008 : 182), *Finansijska tržišta* Beograd: Fakultet za finansijski menadžment i osiguranje;
[12] http:195.222.43.81/sase-final/language/hr-HR/Za_investitore/Emitenti/Kodeks_korporativnog_upravljanja.aspx, (23. 03. 2016);
[13] http/www.blberza.com/v2/Pages/docview.aspx?page=scorecard, (23. 03. 2016);
[14] Više detalja o ovom problemu je izloženo u dijelu koji se odnosi na istraživački uzorak;

Zbog prirode problema koji se ispituje, istraživanje koje se planira projektom ima deskriptivni karakter; deskriptivna metoda podrazumjeva prikupljanje, obradu, prezentaciju i interpretaciju podataka kao i izvođenje zaključaka na osnovu opisa pojave. Istraživanje će biti dijagnostičko, dijagnoza locira objekat i subjekat odstupanja od poželjnog stanja. Istraživanje podrazumjeva terenski obilazak i posjete određenim licima radi intervjuisanja i anketiranja. Istraživanje će biti pasivno prema pojavi koja se proučava, jer se istraživači neće mješati u tok događaja posmatranih pojava.

Hipoteza istraživanja

Odgovorno korporativno upravljanje treba da unaprijedi kvalitet poslovanja domaćih kompanija, poveća konkurentnost na domaćem i međunarodnom tržištu, kao i da privuče nove domaće i inostrane investicije i investitore. Pojedinačne hipoteze:

- na osnovu analize dobijenih podataka mogu se sagledati mogućnosti za unapređenje odgovornosti i efikasnosti korporativnog upravljanja u društvima u BiH,
- moguće je kreirati model za unapređenje korporativnog upravljanja primjenom postojećeg Kodeksa KU SASE/Standarda KU BLSE,
- mjere i prijedlozi za unapređenje Korporativnog upravljanja u BiH zavisiće od specifičnosti tranzicionog procesa domaće ekonomije.

Zadaci istraživanja

Zadaci koji proističu iz cilja istraživanja:

1) Utvrđivanje u kojoj mjeri kompanije u RS i FBiH odstupaju od postavljanih Standarda KU,
2) Utvrđivanje vrijednosti odstupanja pojedinačnih elemenata Scorecard-a,
3) Ustanoviti povezanost između prakse primjene Kodeksa KU SASE/Standarda KU BLSE i stvarne dostupnosti ovih podataka potencijalnim investitorima,
4) Definisanje mjera i prijedloga za unapređenje primjene Kodeksa KU SASE/Standarda KU BLSE u svakodnevnom poslovanja privrednih društava u BiH

U okviru ovog projekta istraživanja odabrana je *servej metoda* istraživanja.

Servej istraživački metod (*Survey research method* – eng.) je empirijski neeksperimentalni metod koji se koristi za ispitivanje različitih oblika ponašanja, mišljenja, stavova, interesovanja, znanja i vrijednosnog sistema ljudi. Za servej je značajno da se istraživanje obavlja na, manje ili više,

pouzdanom uzorku, da ispitanici daju svoje trenutno mišljenje, znanje, iskažu raspoloženje, potrebe ili stavove.

Unutar jedne istraživačke metode moguće je koristiti različite tehnike istraživanja, u zavisnosti od predmeta, cilja, zadataka, hipoteza istraživanja. U našem istraživanju koristiće se tehnika anketiranja, a u okviru nje anketni upitnik kao istraživači instrument.

Anketni upitnik koji se koristi u ovom istraživanju je istraživački instrument koji je u zvaničnoj upotrebi. Koristi se njegov zvanični naziv – *Scorecard KU* (Skor kard korporativnog upravljanja).

Ovo istraživanje se obavlja dijelom i terenski, jer podrazumijeva posjete i obilazak kompanija koje spadaju u grupu firmi kojoj je ovo istraživanje i namijenjeno. Drugi izvor podataka je internet. Međutim, istraživački instrument – upitnik je potpuno isti u oba slučaja.

Međunarodne finansijske korporacije (International Finance Corporations – IFC) i LOK institut iz Sarajeva, uz pomoć Komisije za hartije od vrednosti Republike, uradila je Scorecard za Standarde upravljanja akcionarskim društvima za *Banjalučku berzu*.

Usvojeni Kodeks KU *Sarajevske berze* pored Odbora za izradu Kodeksa KU, predstavnika SASE, uključivalo je i druge važne institucije i nosioce interesa dobrog korporativnog upravljanja u Federaciji BiH a to su – Ministarstva rudarstva i industrije i energije FBiH, Samoregulirajuće organizacije profesionalnih posrednika u FBiH (SRO), Komisije za vrijednosne papire FBiH, i druge nosioce interesa. Šira javnost je imala priliku da učestvuje u kostrukciji Kodeksa i davanju komentara na javnim raspravama.

Pri izradi Kodeksa Odbor posebnu pomoć je imao od strane Međunarodne finansijske korporacije (International Finance Corporation – IFC) koja imaja svoje predstavnike u Bosni i Hercegovini. I to sve u okviru projekta koji podržava Državni sekretarijat za ekonomske poslove Švajcarske (SECO) koji se tiče korporativnog upravljanja.

Izrada Scorecard-a ima za cilj da napravi sistem za vrednovanje primjene uspešnih praksi i principa upravljanja korporacija.

*Struktura s*corecard-a sadrži kriterijume koji su obuhvaćeni Standardima upravljanja akcionarskim društvima sa setom pitanja za svaku oblast (standardi).

Oblasti koje su obuhvaćene su: prava akcionara, posvećenost principima korporativnog upravljanja, ravnopravan tretman akcionara, objavljivanje i javnost informacija, uloga zainteresovanih strana – nosilaca interesa u upravljanju akcionarskim društvima, uloga i odgovornosti odbora, revizija i sistem internih kontrola.

Upitnici vezani za Scorecard-a, koji su dostupni na zvaničnim veb-stranicama Banjalučke berze i Sarajevske berze – burze nisu isti.

Pojedina oblast scorecard-a nosi određeni pojedinačni score. U okviru svih sedam oblasti, svaka oblast nosi svoj težinski faktor koji se može izračunati nakon odgovora. Postoje i ponuđene standardne vrijednosti u svakom delu. MS Excel je program koji podržava obračun.

Sabiranjem svih sedam pojedinačnih težinskih faktora dobija se ukupan rezultat koji se automatski dobije i prikazuje konačnu ocjenu (total score). Ukupna ocena se dobija sumiranjem svih oblasti i ona bi trebalo da ponudi sliku stanja primjene Standarda/Kodeksa.

Vrijednovanje primjene principa korporativnog upravljanja bi trebalo da ima score u rasponu od 65% do 75%. To je moguće postići primjenom obaveznih principa korporativnog upravljanja koji su definisani Standardima upravljanja akcionarskim društvima. Takođe, i rukovođenjem Zakonskim okvirima tržišta kapitala Republike Srpske i Federacije BiH.

Osnovni skup i uzorak istraživanja

Osnovni skup istraživanja zahtjeva precizno definisanje njegovog sadržaja i obima. U okviru ovog projekta istraživanja osnovni skup (populaciju), odnosno uzorak, čine samo preduzeća čijom aktivom se trguje na službenom tržištu Banjalučke berze. Ovo je iz razloga već pomenutog postojanja razlika između zvaničnih upitnika Banjalučke i Sarajevske berze.

Zbog praktične nemogućnosti da se dobiju informacije o osnovnom skupu koriste se uzorci istraživanja. Pod uzorkom istraživanja se smatra konačan dio osnovnog skupa koji se na određen način izdvaja iz osnovnog skupa radi ispitivanja nekog obilježja.[15]

U našem projektu istraživanja koristimo grupni uzorak istraživanja, a to je „vrsta uzorka istraživanja koji se formira u slučaju kada je osnovni skup sastavljen od više podskupova.[16]

U ovom projektu istraživanja uzorak se sastoji od 15 društava sa službenog tržišta Banjalučke berze. Obuhvaćena su društva iz različitih sektora, a ta društva imaju diferenciranu vlasničku strukturu.

Preliminarno istraživanje

Istraživanja u ovoj oblasti su po mnogo čemu specifična. Iako je ciljna grupa za istraživanje u ovom radu poznata (kompanije akcionarska društva, otvorena ili zatvorena, javna /ili privatna). Problem ove ciljne grupe je nestabilnost kompletne privrede koja uzrokuje čestu promjenu oblika organizovanja ovih društava, a koja se manifestuje relativno čestom

[15] Kundačina M. i Banđur V. (2007 : 63), *Metodološki praktikum*, Valjevo: Merlin company;
[16] Kundačina M. i Banđur V. (2007 : 64), *Metodološki praktikum*, Valjevo: Merlin company;

promjenom broja ovakvih kompanija. Ovo znači da se konstantno mijenja i istraživački osnovni skup, pa i potencijalni uzorak.

U principu, cilj svakog preliminarnog istraživanja je da se provjere metrijske karakteristike instrumenata, istraživačke metode i da se izvrše eventualne korekcije. Pod metrijskim karakteristikama se podrazumjevaju one osobine upitnika i skale stavova koje nam daju određenu pouzdanost rezultata dobijenih njihovom upotrebom. To su: valjanost, pouzdanost, objektivnost i osjetljivost.

Preliminarno istraživanje za ovaj projekat neće vršiti a ni uzrokovati nikakve promjene na postojećim ispitivačkim instrumentima, ali uslovno rečeno ima preliminarni karakter, jer se osnovni skup i okruženje u kojem članovi tog skupa posluju, mijenja usljed raznih faktora.

Istraživanje će biti sprovedeno u nekoliko etapa, a trajaće mjesec dana. Jednim dijelom će se izvršiti anketiranja odgovornih osoba u akcionarskim društvima, a drugi izvor podataka će biti elektronskim putem (e-mail) dostavljeni popunjeni upitnici Scorecard.

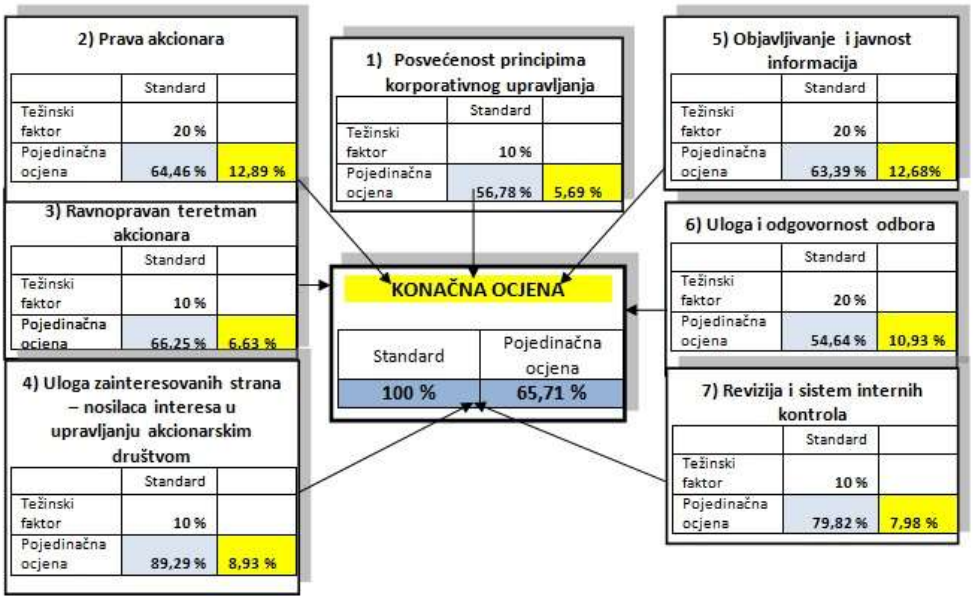
REZULTATI ISTRAŽIVANJA

Predstavljanje istraživanja o stanju korporativnog upravljanja u Republici Srpskoj

Već je pomenuto da je uzorak za ovo istraživanje sačinjavao 15 akcionarskih društava sa službenog tržišta Banjalučke berze. Akcionarska društva su iz različitih sektora i različite su vlasničke strukture. Anketiranje je izvršeno na osnovu upitnika Scorecard, koji je sproveden na odgovornim licima u društvima. Istraživanje je provedeno tokom jednog mjeseca (30 dana). Istraživački tim je bio sastavljen od dvije osobe.

Scorecard upitnik je sastavljen u saradnji sa SA IFC, KHOV RS i LOK Institutom, a uzor ovom upitniku je njemački Scorecard. U osnovi Scorecard upitnika se nalaze Standardi upravljanja akcionarskim društvima. Upitnik je sačinjen od 42 pitanja koja su raspoređena u sedam oblasti. Svaka oblast pokazuje sedam principa dobrog korporativnog upravljanja (OECD). Svako pitanje je izraženo u procentima (%). Korišćenjem ovakvog upitnika analiza i poređenje podataka unutar preduzeća, između preduzeća, grana, država i kroz protok vremena, vrlo su jednostavni.

Slika 2. – Scorecard upitnik



Izvor: Autor

Rezultat upitnika je veći od 70% ukazuje na vrlo dobro upravljanje korporacijom. A to ujedno govori da dobar deo dobrog rezultata odlazi na poštovanje osnovnih zakonskih normi. Prostor od 30%, koji je ostao do 100% znači da korporacija treba da ima podsticaj za unapređenje korporativnog upravljanja.

Posvećenost principima korporativnog upravljanja

Prosječan rezultat od **56,79 %** ne zadovoljava. Većina od analiziranih društava (10 od 15) nema usvojem vlastiti kodeks ponašanja, niti su prihvatili ikakve standarde korporativnog upravljanja. Kod većine ispitanih društava se ne raspravlja o korporativnom upravljanju na sjednicama odbora društva.

Prava akcionara

Prosječan rezultat od **64,46 %** nije zadovoljavajući. Prava akcionara predstavljaju preduslov za investiranje u društva. Najčešće se ne objavljuju ažurno sve informacije o sukobu interesa članova odbora ili o transakcijama sa povezanim licima.

Ravnopravan tretman akcionara

Prosječan rezultat od **66,25 %** nije zadovoljavajući. Najčešće ne postoje jasni mehanizmi usvojeni od strane društva za zaštitu prava manjinskih akcionara.

Uloga zainteresovanih strana u upravljanju društvom

Prosječni razultat od **89,29 %** je vrlo dobar. Ovako dobar rezultat je djelimično uslovljen i pitanjima koja imaju više deklarativan karakter. Takođe, društva u podjednak položaj (ne nužno i dobar) stavljaju sve zainteresovane strane: zaposlene, banke, dobavljače, kupce, državu i akcionare.

Objavljivanje i javnost informacija

Prosječan rezultat od **63,39 %** nije zadovoljavajući. Društva uglavnom ne objavljuju korporativni kalendar, dividendnu politiku, te ne koriste vlastite internet (web) stranice za ažurno objavljivanje podataka. Veoma mali broj ispitanih društava objavljuje informacije na engleskom jeziku.

Uloga i odgovornost odbora

Prosječan rezultat od **54,64 %** je najlošiji od analiziranih. Bez odgovornih odbora i njihovih jasnih uloga teško je efikasno upravljati preduzećima. Možemo zaključiti da naknade članova odbora najčešće nisu vezane za ostvarene rezultate i da je to jedan od razloga takvog rezultata.

Revizija i sistem internih kontrola

Prosječan rezultat od **79,82 %** je zadovoljavajući. Zakonska regulativa (ZOPD i ZORR) je detaljno uredila ovu oblast. U pojedinim društvima postoje problemi oko odgovornosti službi za kontrolu (kome odgovaraju?) i nedostatak službi za koje se bave upravljanjem rizicima.

Analiza rezultata bez brojčanih pokazatelja

Uočen je izvjestan napredak u povećanju znanja o korporativnom upravljanju tokom trajanja anketiranja. Evidentan je nedostatak podsticaja, zbog čega se korporativno upravljanje sprovodi samo „onoliko koliko se mora". Vrlo često je forma ispred suštine. Dominantno se praktikuje

kopiranje, tj. ugledanje na druge, umjesto da se kreira vlastiti karakteristični model korporativnog upravljanja, prema potrebama društva.

Zaključak o rezultatima istraživanja

Prosječna ukupna ocjena od **65,71 %** pokazuje da postojeće stanje korporativnog upravljanja nije dobro. Zaključak je još zabrinjavajući ako uzmemo u obzir da uzorak sačinjavaju društva sa službenog tržišta koja su izrazila želju da budu anketirana. Primjećeno je da nema dovoljno dobrovoljnosti u primjeni dobrih praksi korporativnog upravljanja. Takođe, postoji previše modela korporativnog upravljanja (akcionarska društva na slobodnom i službenom tržištu; otvorena i zatvorena; javna preduzeća, banke, …).

ZAKLJUČAK

Upravljanje korporacijom je pojam koji se može shvatiti vrlo široko. Upravljanje korporacijom obuhvata: upravljanje investicijama korporacije, njihovo ulaganje u funkciji profita i zaštite čovjeka, njegove okoline i zdravlja; upravljanje mašinama u procesu proizvodnje prema naučno zasnovanoj organizaciji rada; upravljanje profitom i njegova raspodjela; upravljanje učešćem u radu odgovarajućih izabranih organa.

Korporativno upravljanje je veoma važno sa stanovišta poverenja investitora i ekonomske efikasnosti. Zemlje koje žele da se dobro pozicioniraju na tržištu kapitala i da privuku investicije moraju osigurati jasno, razumno i uvjerljivo uređenje sistema korporativnog upravljanja. U tom kontekstu, one se moraju pridržavati međunarodno priznatih principa. A međunarodno priznati principi korporativnog upravljanja su u istom rangu važnosti kao i računovodstveni ili revizioni standardi.

Subjekti istraživanja u ovom radu su smješteni na teritoriji Bosne i Hercegovine. U BiH postoje dvije berze kapitala. To su *Sarajevska berza-burza (SASE)* i *Banjalučka berza (BLSE)*. Principi korporativnog upravljanja na Sarajevskoj berzi su predstavljeni u vidu dokumenta *Kodeks korporativnog upravljanja*, a na Banjalučkoj berzi u vidu dokumenta *Standardi korporativnog upravljanja.* Ovim dokumentima je definisan način dostavljanja Berzi traženih podataka o KU konkretne korporacije (popunjeni anketni upitnik). I Kodeks KU SASE i Standardi KU BLSE imaju za cilj utvrđivanja zaštite interesa u odnosima svih stejkholdera.

Generalna hipoteza se zalaže za poštivanje dobre prakse korporativnog upravljanja koja će dovesti do povećanja povjerenja investitora i da će dovesti do dobrog pozicioniranja na finansijskom tržištu, a to sve će smanjiti troškove

kapitala. A to sve bi se potom odrazilo na ekonomski rast kompletne nacionalne ekonomije. Prosječna ukupna ocjena SCORCARD-a od 65,71 % pokazuje da postojeće stanje korporativnog upravljanja nije dobro.

Međutim, opšti zaključak koji proizilazi iz ovog istraživanja, a koji se ne može prikazati numerički, je činjenica da čak ni institucija čija je statutarna obaveza da redovno vrši istraživanja o stanju korporativnog upravljanja i da objavljuje dobijene rezultate (Berza), u višegodišnjem kontinuitetu to ne radi. Primjeri i rezultati istraživanja u ovom radu zbog ove činjenice mogu posmatrati isključivo kao dobar hipotetički okvir za neka buduća istraživanja.

SUMMARY
ASSESSMENT OF THE APPLICATION OF STANDARDS OF CORPORATE GOVERNANCE IN REPUBLIKA SRPSKA

This paper will discuss a specific type of companies - corporation. Due to the specific organizational solutions of this business model many groups or stakeholders have their interest in its functioning: owners of the company, the management, employees, creditors, investors, other customers, business partners, government, government bodies, general and professional public. The corporation is an organization engaged in economic activity. It is a for-profit type of company. The corporation is managed toward the goal of achieving the highest possible profit. Also, all stakeholders are interested in successful business activities of a corporation. It is essential that any for-profit entity in the corporation has sufficient independence. This paper presents research on corporate governance, which should improve the quality of domestic companies, increase competitiveness in the domestic and international markets, as well as to attract new domestic and foreign investments and investors.

Key words: corporation, corporate governance, stakeholders, for-profit corporation.

LITERATURA

1. Andevski M. i Kundačina M., *Praktikum iz metodologije – Vežbe iz metodologije istraživanja u menadžmentu*, Novi Sad: Cekom Books, 2008;
2. Braundel F., *Igra razmjene – Materijalna civilizacija, ekonomija i kapitalizam od XV do XVIII stoljeća*, Zagreb: August Cesarec, 1992;

3. Bijelić B., *Korporativno upravljanje*, Međunarodni forum BOSNA, Banjalučki regionalni centar, Javna rasprava, Banja Luka: Ekonomski fakultet Univerzitata u Banjoj Luci, 2004;
4. IFC – Internacional Financ Corporation, Worl Bank Group (2009), Sarajevo: *Korporativno upravljanje – Priručnik za firme u Bosni i Hercegovini;*
5. Jeremić Z., *Finansijska tržišta*, Beograd: Univerzitet Singidunum, Fakultet za finansijski menadžment i osiguranje, 2008;
6. Kasagić R., *Korporaciono upravljanje*, Acta economica, Časopis za ekonomiju, Godina III, broj 3, Banja Luka: Ekonomski fakultet Univerziteta u Banjoj Luci, 2005;
7. Kundačina M. i Banđur V., *Metodološki praktikum*, Valjevo: Merlin company, 2007;
8. Lukić Z., Đokić A., Stavrić B., *Osnovi menadžmenta*, Banja Luka: Visoka škola za primijenjene i pravne nauke „Prometej"), 2007;
9. Milisavljević M., *Savremeni strategijski menadžment*, Beograd: Megatrend univerzitet, 2007;
10. Živković M., Đokić A. (2008), *Ekonomika poslovanja*, Banja Luka: Visoka škola za primijenjene i pravne nauka „Prometej", 2008;

Internet izvori:

1. http://www.oecd.org;
2. http://www.blberza.com/v2/Pages/DocView.aspx?page=scorecard; http://195.222.43.81/sase-final/language/hr-HR/Za_investitore/Emitenti/Kodeks_korporativnog_upravljanja.aspx;
3. http://www.blberza.com/v2/Pages/docview.aspx?page=scorecard;
4. http://195.222.43.81/sase-final/language/hr-HR/Za_investitore/Emitenti/Kodeks_korporativnog_upravljanja.aspx;
5. http://www.scribd.com/doc/75950167/analiza-poslovanja;
6. http://skupstinabd.ba/ba/zakoni/ba/zakon-o-preduzea-br-distrikta-bih.html;
7. www.zuko.ba/bos/download-zakoni-republike-srpske/zakon-o-privrednim-drustvima-rs-a;
8. http://en.wikipedia.org/wiki/South_Sea_Company;
9. http://www.maxwellgroup.com/aboutco.html;
10. http://www.mirrorgroup.co.uk/;
11. http://www.investopedia.com/terms/b/baringsbank.asp#axzz1qsK5JWXo;
12. http://en.wikipedia.org/wiki/Enron_scandal;
13. http://en.wikipedia.org/wiki/Vivendi;
14. http://poljopartner.poljopartner.com/index.php?option=com_content&task=view&id=5300;

15. http://societasmaris.blogspot.com/;
16. http://en.wikipedia.org/wiki/Ordinamenta_et_consuetudo_maris (2012);
17. pksa.com.ba/poslovni_ambijent/zakoni/Zakon%20o%20privrednim%20drustivima%20FBiH.pdf.

Ovaj rad je primljen **19.03.2019.,** a na sastanku redakcije časopisa prihvaćen za štampu **16.04.2019.** godine.

UDK: 342:338.4

Pregledni rad

POSLOVNA EKONOMIJA
BUSINESS ECONOMICS
Godina XIII
Broj 1
Str 81 - 99
doi: 10.5937/poseko15-19527

dr Iva M Škrbić,[1] docent
Fakultet za sport i turizam – TIMS, Novi Sad

dr Ivana D Mišković,[2] docent
Fakultet za sport i turizam – TIMS, Novi Sad

dr Srđan M Milošević,[3] docent
Fakultet za sport i turizam – TIMS, Novi Sad

Prof. dr Milan Nešić[4]
Fakultet za sport i turizam – TIMS, Novi Sad

PREDUZETNIČKI MODELI U FUNKCIJI ODRŽIVOG TURIZMA[5]

SAŽETAK: Preduzetništvo predstavlja „organsku potrebu" društva, s obzirom na njegov intenzivan uticaj na ekonomski i društveni razvoj svake države. Zbog impresivnog tempa rasta, turizam je prepoznat kao ključni pokretač društveno-ekonomskog napretka, posebno u posredničkoj delatnosti, ruralnom turizmu i ugostiteljstvu. Preduzetništvo u turizmu podrazumeva visok stepen proaktivnosti u praćenju i prepoznavanju novih tržišnih trendova i očekivanja turista, sa ciljem razvoja inovativnih proizvoda i usluga. Iz tog razloga, preduzetništvo predstavlja presudan element konkurentnosti i iziskuje postojanje određenih karakteristika ličnosti kao što su kreativnost, inovativnost,

[1] iva.skrbic@tims.edu.rs
[2] ivana.miskovic@tims.edu.rs
[3] srdjan.milosevic@tims.edu.rs
[4] milan.nesic@tims.edu.rs
[5] Rad je proistekao iz projekta: Modeli razvoja preduzetništva u održivom turizmu Vojvodine. Rešenje br: 142-451-2431/2018-02, finansirano od strane Pokrajinskog sekretarijata za nauku i tehnološki razvoj AP Vojvodine;

spremnost za preuzimanje rizika, menadžerske veštine i sl. Identifikacija faktora koji podstiču razvoj preduzetništva ima za cilj kreiranje različitih vrsta modela razvoja preduzetničkog procesa. Sistem logički povezanih i međusobno uslovljenih pozitivnih uticaja, odnosno faktora koji utiču na razvoj preduzetništva suštinski predstavlja potencijalni model razvoja preduzetništva u formi projektovanog modela. Predmet ovog rada predstavlja analiza različitih faktora koji se mogu pozitivno ili negativno odraziti na razvoj preduzetništva. Posebna pažnja je usmerena ka specifičnostima razvoja preduzetništva po principima održivog razvoja, sa ciljem davanja smernica za dalje unapređenje preduzetničkog procesa.

Ključne reči: Preduzetništvo, turizam, faktori, modeli preduzetništva, podsticajne mere.

UVOD

Održivi razvoj turizma predstavlja princip koji se u savremenom turizmu treba implementirati u sve segmente razvoja. Održivi razvoj turizma pretpostavlja tri aspekta sagledavanja i prema Svetskoj turističkoj organizaciji (UNWTO) podrazumeva optimalno korišćenje prirodnih resursa, očuvanje autentičnih socio-kulturnih karakteristika lokalnih zajednica, kao i dugoročno održivo poslovanje (Jegdić, Škrbić, & Milošević, 2013). Preduzetništvo u funkciji održivog razvoja treba da doprinese ostvarivanju sva tri prioritetna pravca putem optimalnog angažovanja raspoloživih resursa, aktiviranja nematerijalnog nasleđa u funkciji preduzetničkih aktivnosti, otvaranja novih radnih mesta, ekonomskog i socijalnog osnaživanja lokalnih zajednica i obezbeđivanja samoodrživog dugoročnog poslovanja uz ekološko očuvanje okruženja za buduće generacije. Ukoliko posmatramo razvoj turizma na teritoriji Republike Srbije, možemo uočiti da je princip održivog razvoja prisutan u planskim dokumentima pre svega kroz podsticanje razvoja ruralnog turizma. Ruralni turizam podrazumeva skup svih turističkih aktivnosti koje se realizuju u ruralnom prostoru i kao takav pruža širok obim preduzetničkih aktivnosti u oblasti turizma i komplementarnim oblastima koje se mogu realizovati u ruralnim oblastima Republike Srbije u skladu sa principima održivog razvoja. Iz ovog ugla posmatranja možemo reći da razvoj preduzetništva predstavlja alat za postizanje ekološkog, ekonomskog i socio-kulturnog blagostanja u ruralnim sredinama u svrhu podizanja kvaliteta života lokalnog stanovništva kako sa materijalnog, tako i sa nematerijalnog aspekta. Zbog toga, predmet ovog rada predstavlja analiza modela, odnosno faktora koji

pozitivno ili negativno utiču na pokretanje preduzetničkih aktivnosti, sa posebnim osvrtom na okolnosti koje se pojavljuju u ruralnim sredinama.Vodeći se poštovanjem principa održivog razvoja, cilj ovog rada je kreiranje smernica za dalje unapređenje preduzetništva u ruralnim sredinama.

Kako bi fenomen preduzetništva bio što kompletnije analiziran, neophodno je sagledati i uzeti u obzir što je moguće veći broj aspekata i nivoa razvoja preduzetništva, odnosno analizirati teorijska i praktična tumačenja iz različitih uglova posmatranja, iz ugla pojedinca kao preduzetnika, sa pozicije menadžmenta i okruženja, kao i iz perspektive čitave kompanije. Takođe, proces se posmatra i tumači sa mikro, mezo, makro i globalnog nivoa.

PREDUZETNIŠTVO – STVARANJE INOVACIJA

Preduzetništvo je svojstveno svakom privrednom sektoru i tipu poslovanja (Penezić, 2009) i karakterističnо je po tome što umesto na rutinske poslovne aktivnosti, pažnju usmerava na razvoj i podsticanje kreativnosti (Pejanović & Njegovan, 2010). Pojam preduzetništva je rasprostranjen u gotovo svim privrednim granama i delatnostima. Upravo ta široka rasprostranjenost je dovela do nastanka bogate teorijske baze i pojave velikog broja različitih definicija, koje upućuju na različite dimenzije razvoja preduzetništva. Tri najčešće spominjana aspekta, kao osnova za definisanje ovog fenomena su: ekonomski aspekt, aspekt ličnih karakteristika i aspekt društvenog identiteta (Peverelli & Song, 2012). Samoj prirodi preduzetništva svojstveno je da u fokus stavlja planove za budućnost, bez obzira da li su u pitanju planovi pojedinca, grupe čitave kompanije ili čak regiona. Kao šansu za uspeh u poslovanju preduzetnici prepoznaju promene koje se događaju na tržištu ili za koje postoji izvesnost da će se dogoditi. Težnja za postizanjem konkurentske prednosti u preduzetništvu ostvaruje se konstantnim praćenjem tih promena i osmišljavanjem načina kako da se iste iskoriste kao dobre poslovne šanse. U literaturi se često navodi da na nivo uspeha započinjanja procesa preduzetničke aktivnosti utiču *prilike* koje se pružaju preduzetniku i *kapacitet* koji preduzetnik poseduje, gde se preduzetničkim prilikama smatraju poslovne šanse koje preduzetnici uočavaju kao „slobodan prostor" na tržištu koji se može iskoristiti za razvoj inovativnih poslovnih ideja i rešenja, dok preduzetnički kapacitet podrazumeva sposobnost preduzetnika da iskoristi uočenu priliku i odgovori na zahteve tražnje.

Preduzetništvo, kao proces stvaranja inovacija se u praksi pojavljuje u četiri osnovna oblika, odnosno može imati četiri različita nosioca: pojedinca, privredne subjekate, okruženje i državne institucije (Kuratko & Hodgetts, 2007). Mikro nivo posmatranja preduzetništva analizira samog pojedinca – preduzetnika, a uspešnost započinjanja preduzetničkog procesa zavisiće

isključivo od sposobnosti posmatranog pojedinca – preduzetnika da obezbedi sve neophodne resurse u cilju iskorišćavanja dobrih poslovnih prilika (Bygrave & Zacharakis, 2004; Nieuwenhuizen ,2003). Pored individualnih preduzetnika, u praksi se često susreću i preduzetnički timovi, gde svaki član tima ima specifičnu ulogu u timu i deo odgovornosti (Wickham P. , 2004). Prednosti povezivanja pojedinačnih nosilaca preduzetničkih aktivnosti najvidljivije su u cilju udruživanja resursa, smanjenja troškova i povećanja konkurentnosti, jer ovakav vid zajedničkog delovanja podstiče inovativnost i nove inicijative (Radosavljević & Borisavljević, 2003).

Ako preduzetništvo posmatramo sa nivoa državne zajednice, odnosno sa makro nivoa, jasno se uočava njegova važnost za dalji razvoj privrednog sistema države i društva, zbog čega je preduzetništvo vitalna komponenta razvoja ekonomije velikog broja razvijenih zemalja. Ključno polazište ovde predstavljaju inovacije koje razvijaju preduzetništvo na osnovama zdrave konkurencije što vodi većoj profitabilnosti (Pejanović & Njegovan, 2010). Kod nerazvijenih zemalja i zemalja u razvoju, preduzetništvo može biti instrument za smanjivanje siromaštva putem veće zaposlenosti, što vodi ka ekonomskom razvitku (Agupusi, 2007).

U našoj zemlji, najveću prepreku razvoju preduzetništva kod mladih predstavljaju limitirani izvora finansiranja, zbog čega je neophodno revidirati zakonske okvire i olakšati pristup sredstvima, posebno u ranim fazama razvoja preduzetničke ideje (Kisić-Zajčenko, 2017).

Permanentan rad na edukaciji i podizanju svesti o značaju preduzetništva jeste prvi korak ka podsticanju razvoja preduzetništva kod mladih u Srbiji.

Kako se ovo istraživanje bazira na analizi modela i faktora koji doprinose razvoju preduzetništva u oblasti turizma, neophodno je istaći činjenicu da je turizam veoma dinamična privredna grana u kojoj se promene konstantno događaju. Turizam je oduvek bio veoma plodno područje za realizaciju dobrih preduzetničkih ideja, jer zahteva visok stepen angažovanja prilikom identifikacije novih trendova tražnje na koje je potrebno odgovoriti inovativnom ponudom (Mancino & Rapone, 2009). Kreativnost i inovativnost, kao i sposobnost procene i preuzimanja rizika uz menadžerske veštine i lične osobine preduzetnika, čine bazu uspešnog i konkurentnog preduzetništva (Hjalager, 1997).

MODELOVANJE PREDUZETNIČKOG PROCESA

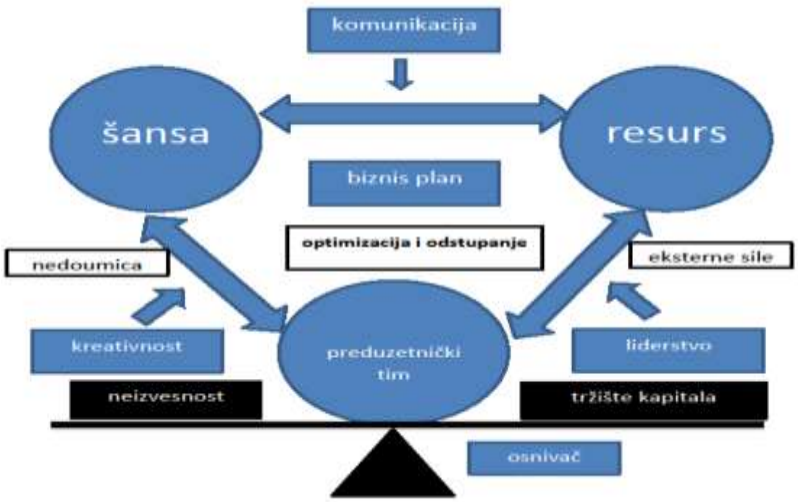
Proces modelovanja predstavlja proces kreiranja apstraktnog prikaza nekog sistema – modela, koji se vrši generalizacijom, na osnovu prethodnih iskustva i uočenih učestalih obrazaca, kako bi se izvršila procena i predviđanje budućih trendova. Proces modelovanja se odvija kroz tri faze: *fazu*

konceptualizacije, fazu implementacije i *fazu dobijanja rezultata*, odnosno kroz pet faza: *analiza sistema, sinteza sistema, verifikacija, validacija* i *realizacija* (Branković N. 2010). Prema Miljeviću, proces modelovanja preduzetništva prolazi kroz sledeće faze: prva faza jeste *konstatovanja potrebe, odnosno utvrđivanje svrsishodnosti za izradu modela.* Nakon ove faze sledi *izbor predmeta modelovanja* kao druga faza. Utvrđivanje *vrste i tipa modela* jeste treća faza, nakon koje ide *definisanje sredstava modelovanja i načina prikazivanja* modela. Bitna je i faza selekcije saradnika koji će učestvovati u izradi modela, a završnu fazu predstavlja testiranje i u zavisnosti od rezultata i eventualno usavršavanje modela (Miljević, 2007).

Prilikom analize literature iz oblasti preduzetništva, uočavaju se brojni pokušaji izrade adekvatnog modela preduzetničkog procesa, koji ovaj fenomen tretiraju kao logičan, sistemski i planirani proces, dok praksa pokazuje da je on potpuna suprotnost tome, s obzirom na to da ga, u većini slučajeva, karakteriše neuređenost i nepredvidljivost.

Jedan od najistaknutijih preduzetničkih modela koji se mogu pronaći u literaturi je tzv. *Timons model*, izgrađen na osnovu potreba rastućih poslovnih sistema. Ovaj model ističe odnos i vezu između tri osnovna aspekta. Prvi aspekt jesu šanse, drugi aspekt predstavljaju raspoloživi resursi i treći aspekt jesu preduzetničke odgovornosti i sposobnost za realizaciju poslovne ideje. Preduzetnik je u ovom modelu pozicioniran kao baza koja izvršava delikatnu i rizičnu ulogu balansiranja (Slika 1) (Timmons & Spinelli, 2007). On je odgovoran za evaluaciju sva tri gore pomenuta aspekta uz razvoj tima (Avlijaš R. , 2011).

Slika 1 – Timmons model



Izvor: (Timmons & Spinelli, 2007).

Pojedini radovi naglašavaju (Bygrave & Zacharakis, 2004) veoma važnu ulogu koju igraju sociološki faktori, lični faktori i faktori okruženja. Oni, takođe, znatno utiču na uspeh preduzetničkog poduhvata. Ovaj koncept je prikazan preduzetničkim modelom *Kerol Mur*-(Slika 2) (Moore, 1986). Prema ovom modelu, preduzetnik traga za poslovnom idejom ili se sa njom susreće slučajno, a da li će se odlučiti da krene u realizaciju, zavisi od više faktora koji su navedeni u modelu: raspoloživih resursa, opšteg stanja ekonomije, podrške porodice, ličnih karakteristika preduzetnika itd. Ovaj model naglašava značaj inicijalnog događaja koji uzrokuje novu poslovnu aktivnost (Bygrave & Zacharakis, 2004).

Slika 2 – Preduzetnički model *Carol Moore*

Izvor: (Moore, 1986)

Bigrev i Zaharakis takođe ističu specifičnu osobinu preduzetnika da imaju izraženiju potrebu za kontrolom nad svojim životom u odnosu na osobe koje nisu preduzetnici, te da njihova žudnja za nezavisnošću postaje i glavni motiv za započinjanje samostalnog poslovnog poduhvata (Bygrave & Zacharakis, 2004). Prema njihovom mišljenju, lične osobine preduzetnika jesu najveća pokretačka snaga za preduzetničke inicijative, dok eksterni faktori utiču na uspeh u daljem razvoju poslovne ideje. Uspešni preduzetnici predstavljaju uzore u svojim lokalnim zajednicama i motivišu druge da se uključe u preduzetničke aktivnosti. Istraživanja koja su realizovana na populaciji studenata preduzetništva pokazala su da većina tih studenata potiče upravo iz preduzetničkih porodica, odnosno iz preduzetnički nastrojenih okruženja (Bygrave & Zacharakis, 2004). Zbog toga, ovi autori porodično okruženje smatraju za još jedan veoma značajan faktor, verujući da će se mladi lakše upustiti u preduzetničke vode ukoliko u njihovoj porodici već postoji preduzetnička tradicija.

Model razvoja preduzetništva autora Buhalisa i Koste (2006) predstavljen na slici 3 takođe ukazuje na to da lične osobine preduzetnika imaju važnu ulogu za započinjanje i razvoj preduzetničke aktivnosti. Veštine i sposobnosti preduzetnika trebaju pratiti dinamiku razvoja organizacije, u čemu im najveća prepreka može biti nespremnost preduzetnika da delegira odgovornosti i obaveze svojim saradnicima. Neretko, organizacija raste i razvija se previše brzo da bi njome pojedinac u ulozi i vlasnika i menadžera mogao samostalno da upravlja i kontroliše sve tokove. Kao veoma česta posledica ove pojave navodi se prodaja organizacije nekoj većoj kompaniji, što preduzetnici često smatraju ličnim porazom (Radosavljević & Borisavljević, 2003).

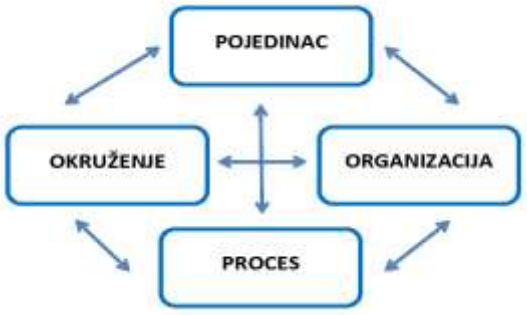
Slika 3 – Preduzetnički model Buhalisa i Koste

INOVACIJA	lične karakteristike: potreba za uspehom, tolerancija, spremnost na rizik itd.
PODSTICAJI OKRUŽENJA	lične karakteristike: godine, pol, predanost, nezadovoljstvo poslom itd.
IMPLEMENTACIJA	okruženje: inkubatori, konkurencija itd.
	sociološke karakteristike: mreža, timovi, porodica, uloga modela itd.
	lične karakteristike: preduzetnik, menadžer, lider, vizionar itd.
PREDUZETNIČKI DOGAĐAJ	organizacija: strategija, proizvod itd.
RAST	lične karakteristike: liderske sposobnosti itd.
	organizacija: marketing, finansije, operacije itd.
ZRELOST	lične karakteristike: želja za uspehom, interna kontrola, spremnost na rizik, lične vrednosti, obrazovanje, iskustvo itd.
	organizacija: ljudski resursi, kultura, menadžeri, akvizicije itd.
SATURACIJA	okruženje: konkurencija, zaposleni, regulativa, kupci, dobavljači itd.

Izvor: (Buhalis, D., Costa, C., 2006).

Model koji posmatra četiri dimenzije (pojedinca, okruženje, organizaciju i preduzetnički proces) predstavljen je 1985. godine (Slika 4) (Gartner, 1985).

Slika 4 – Gartnerov model



Izvor: (Gartner, 1985).

Moris i Luis su kreirali model koji se sastoji iz tri osnovne grupe faktora (Slika 5). Prvu grupu predstavljaju *lična iskustva pojedinaca* (porodica, obrazovanje, iskustvo, uzori, poslovne veze i sl.), drugu grupu faktora predstavlja *turbulentno okruženje* (rizici, šanse i pretnje iz direktnog okruženja), dok treću grupu čini *infrastruktura okruženja* (politička, finansijska, pravna, socijalna, ekonomska situacija). Svi navedeni faktori utiču na preduzetničke aktivnosti i oblikuju ih, te se dovode u vezu sa brojem događaja, nivoom inovativnosti, spremnošću za preuzimanje rizika i nivoom proaktivnosti (Morris & Lewis, 1995).

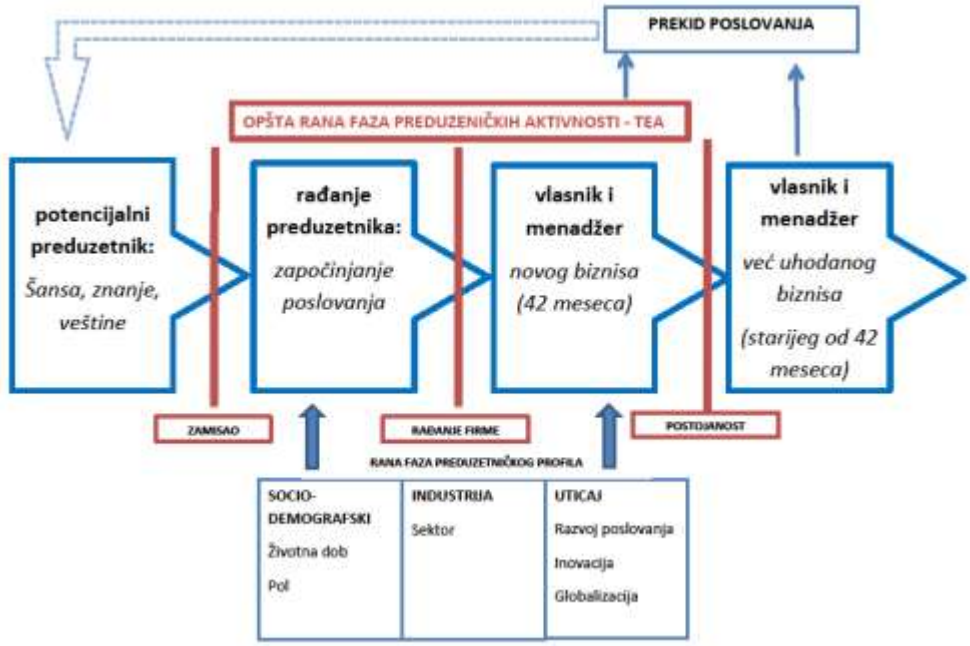
Slika 5 – Model Morisa i Luisa

Izvor: (Morris & Lewis, 1995).

Model koji naglašava tendenciju da preduzetnik koji poseduje znanja i veštine stečene formalnim i neformalnim obrazovanjem, bogato radno i životno iskustvo, može razviti adaptivne i kreativne odgovore na sve poslovne izazove kreiran je od strane Fu-Lai Toni (Fu-Lai Tony, 2007). Ovde se naglašava da preduzetnici upravljaju rizikom i prevazilaze prepreke na preduzetničkom putu uspeha.

GEM model (*Global Entrepreneurship Monitor*) preduzetništvo posmatra kao proces koji prolazi kroz više različitih faza. Ovaj model polazi od preduzetnika kao individualca koji poseduje određen nivo preduzetničkih sklonosti, koji idetifikuje poslovne šanse i prevazilazi strah od neuspeha (Slika 6). Okruženje koje podrazumeva pozitivan stav u odnosu na preduzetništvo, odnosno *pozitivnu percepciju društva* uslovljeno je medijskom i društvenom pažnjom. Fazu koja podrazumeva preduzetništvo u nastajanju karakteriše veliki broj izazova koji u velikom broju slučajeva vode ka preduzetničkom neuspehu. Ova faza obuhvata preduzetničke organizacije koje su mlađe od tri, a starije od 42 meseca. Iz toga razloga GEM model akcentuje značaj ranih faza razvoja (*Total Early-stage Entrepreneurial Activity – TEA*) (Amorós & Bosma, 2013) na uspeh budućeg preduzetničkog procesa.

Slika 6 – GEM model



Izvor: (Global Entrepreneurship Monitor, 2015).

Veliki broj različitih modela koji se bave analizom procesa razvoja preduzetništva ne zaokuplja pažnju samo teoretičara i praktičara iz ekonomskih oblasti, već predstavlja interdisciplinarnu tematiku koja zahteva holistički pristup. Model trostruke spirale (*Triple helixmodel*) koji je prvi put predstavljen 1995. godine, ima za cilj da istakne neraskidivu vezu između *obrazovanja*, *industrije* i *države* u funkciji razvoja preduzetništva i ekonomskog rasta (Etzkowitz & Leydesdorff, 1995). Nešto kasnije, ovaj model je proširen i dobija formu četvorostruke spirale (*Quadruple helix model*), gde su faktori uticaja svrstani u četiri kategorije: *obrazovanje* (više i visoko školstvo, neformalno obrazovanje), *društvo* (kulturne i socijalne norme, medijska podrška i sl.), *privreda* (otvorenost tržišta, finansijska podrška i sl.) i *država* (državne politike, birokratski aparat, podsticajni programi itd.) (Galvão, Mascarenhas, Rodrigues, Marques, & Leal, 2017).

Prilikom analize preduzetničkih modela, mora se pomenuti i rad autora Moroza i Hindla, koji su u radu *Entrepreneurship as a Process: Toward Harmonizing Multiple Perspectives* (Moroz & Hindle, 2012) primenili metodološki pristup analize sadržaja baziranog na teorijama koje fenomen preduzetništva posmatraju kao proces. Kroz analizu odabranih teorijskih razmatranja, ovi autori pokušavaju ustanoviti šta preduzetnici rade, odnosno na koji način deluju.

SPECIFIČNOSTI MODELOVANJA PREDUZETNIŠTVA U RURALNIM OBLASTIMA

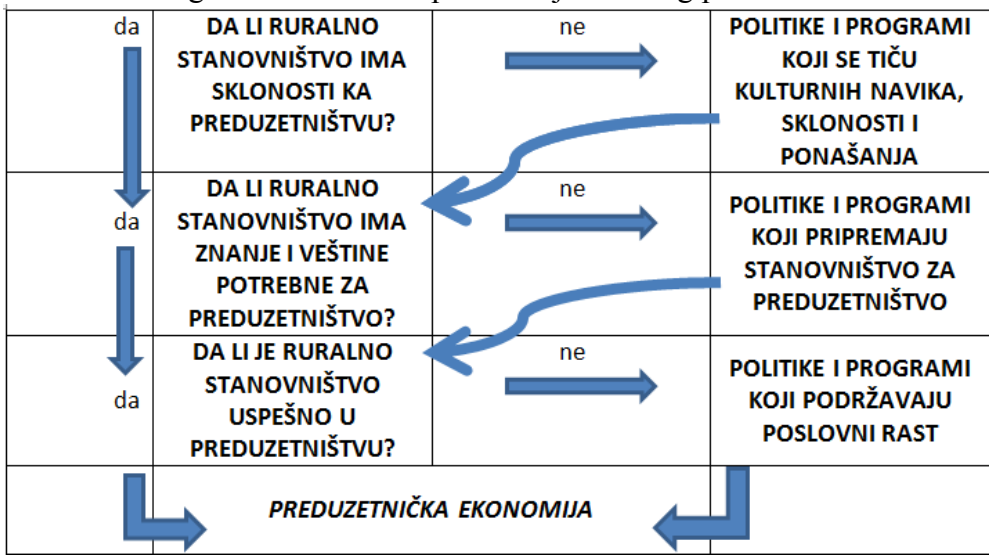
Programi usmereni ka podsticanju razvoja preduzetništva se u najvećoj meri ne razlikuju u odnosu na geografsku lokaciju na kojoj se želi podstaći preduzetnički proces. I u urbanim i u ruralnim sredinama sve privredne aktivnosti se mogu oblikovati kroz preduzetništvo. Preduzetništvo se u ruralnim oblastima mahom zasniva na podizanju kapaciteta pojedinaca i timova za samozapošljavanje i otvaranje novih radnih mesta, stvaranju dodatne ekonomske vrednosti i zadržavanju resursa u okviru i pod kontrolom lokalne zajednice (Lyons T., 2002). Pored gore navedenog, lokalne zajednice se putem razvoja preduzetništva susreću i sa unapređenjem kvaliteta života kroz poboljšavanje infrastrukture (Laukkanen M., 2003), što utiče na odliv stanovništva iz ruralnih sredina (Müller, 2012). Ekonomski ciljevi preduzetnika u ruralnim sredinama intenzivnije su povezani sa društvenim ciljevima ruralnog razvoja nego što je to slučaj u gradskim sredinama (Sherief, 2008). *Integralni ruralni razvoj* kao koncept u fokusu je autora Pejanovića i Njegovana. Ovaj model baziran je na zajedništvu teritorijalnog koncepta, razvojnog koncepta i održivog koncepta sa primarnim uticajem na seosko stanovništvo kroz smanjenje broja nezaposlenih, povećanje prihoda, očuvanje životne sredine i tradicije lokalnog stanovništva (Pejanović & Njegovan, 2010).

S obzirom na činjenicu da u svetu u ruralnim oblastima živi oko 75 procenata siromašnih i da ova kategorija stanovništva u najvećoj meri zavisi od poljoprivrede i njoj komplementarnih delatnosti, sfera preduzetništva se sve više okreće ka ruralnom razvoju (Petrin, 1994; Popović, 2009), sa posebnim fokusom na osnivanje malih i srednjih preduzeća koja pružaju mogućnost povećanja zaposlenosti. Ova preduzeća mogu poslovati i u oblasti turizma. Iako ona ne zapošljavaju veliki broj radnika, generisanje prihoda od turizma ima veliki značaj, jer u najvećoj meri ostaje na raspolaganju upravo lokalnom stanovništvu (Thomas, 2005). Pored toga, resursi i atrakcije na kojima se bazira turistička ponuda u seoskim oblastima nisu isključivo vezani za poljoprivredu, već se mogu i trebaju bazirati i na svim drugim materijalnim i nematerijalnim resursima koji se mogu aktivirati u turističke svrhe. Stoga, politika ruralnog razvoja treba da planira aktivnosti koje će biti usmerene i na stvaranje novih mogućnosti zapošljavanja u sektorima koji nisu primarno vezani za poljoprivredu. Takođe, poboljšavanje uslova života i poboljšavanje infrastrukture u velikoj meri utiču na razvoj preduzetništva i u segmentu seoskog turizma. U budućnosti će procenat ruralnog prihoda generisan isključivo iz poljoprivrede imati tendeciju pada, pa se razvoj ruralnih područija treba usmeravati na druge komplementarne privredne aktivnosti koje se mogu realizovati u ruralnim oblastima (Delić, 2012).

Jedan od ključnih faktora jeste okruženje koje značajno utiče na strategijsko planiranje ruralnog preduzetništva. Zainteresovanost same države za razvoj ruralnih oblasti, politike koje podstiču razvoj sela i poljoprivrede, podsticanje preduzetništva u seoskim sredinama, ali i preduzetništva uopšte, stvaraju okruženje za koje se može reći da pogoduje ruralnom razvoju. Ove mere utiču na izgradnju kritične mase prve generacije preduzetnika (Petrin, 1994), koja uz aktivizam lokalnog stanovništva (Markov, 2010) može pokrenuti preduzetnički razvoj i nezavisno od same države. Ove tvrdnje pokazuju da ruralni turizam i preduzetništvo, posebno u zemljama u razvoju, ne bi trebalo isključivo da zavisi od podsticaja „sa vrha", već se mora pokrenuti „sa dna" i razvijati po tzv. *bottom up* principu.

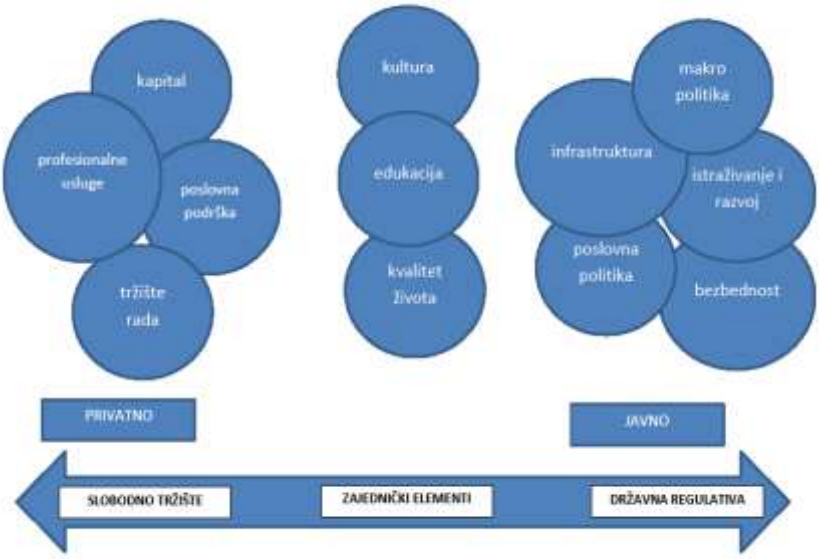
Opšti okvir za podsticanje ruralnog preduzetništva predstavljen je na slici 7 (Kayne, 2000). Kroz ovaj hodogram su identifikovana ključna pitanja i aktivnosti koje su od značaja za valorizaciju preduzetničkih potencijala u ruralnim oblastima.

Slika 7 – Hodogram aktivnosti za podsticanje ruralnog preduzetništva



Izvor: (Kayne, 2000).

Slika 8 – Faktori koji utiču na razvoj preduzetništva



Izvor: (Lordkipanidze, Brezet, & Backman, 2005).

Grupa autora (Lordkipanidze, Brezet, & Backman, 2005) navode tri grupe faktora koji utiču na razvojne aktivnosti koje treba da osnaže preduzetništvo u seoskim oblastima (slika 8). To su tzv. *faktori slobodnog preduzetničkog tržišta* (kapital, podrške poslovanju, tržište rada, profesionalne usluge itd.) i *faktori regulative u domenu države* (makro politika, istraživanje i razvoj, poslovna politika, infrastruktura, bezbednost itd). Kod ovog modela se kultura, edukacija i kvalitet života smatraju elementima koji spadaju u grupu *zajedničkih faktora*.

Razvoj preduzetništva u ruralnim sredinama je u praksi stavljen pred mnogobrojne izazove i barijere. Najčešće su u pitanju nedostatak finansijskih sredstava i kapitala, destimulativna lokalna politika, nedostatak preduzetničkih uzora u okruženju i konzervativnost okruženja (Genera, 2005). Takođe, među ograničenjima za razvoj preduzetništva u ruralnim područjima nalaze se i otežan pristup dobavljačima i kupcima, transportnim i distributivnim sistemima, kao i vrlo ograničeno tržište edukovane radne snage (Acs & Maleck, 2003). Pored toga, ruralnim sredinama često dominira jedna vrsta privredne delatnosti, što ove već osetljive seoske oblasti čini još ranjivijim na ekonomske promene i otežava privrednu raznolikost (Lyons T. , 2003).

Istraživanje sprovedeno u našoj zemlji (Bogdanov, 2011) pokazalo je da su osnovni problemi seoskih domaćinstava koja ulaze ili su već ušla u

preduzetničke poduhvate, nedostatak sredstava, otežan pristup tržištu, komplikovana administracija i manjak edukacije (tabela 1).

Tabela 1. Ograničenja preduzetništva u ruralnim sredinama

Osnovni problem	%
Obezbeđivanje finansijskih sredstava	82,8
Teško obezbeđivanje resursa i plasiranje gotovih proizvoda i usluga	43,9
Porezi i drugi nameti	26,2
Komplikovana administracija	19,6
Manjak edukacije i iskustva	19,4
Nemogućnost ostvarivanja saradnje	7,1

Izvor: adaptirano prema (Bogdanov, 2011).

Isto istraživanje pokazuje da bi za dalji razvoj preduzetništva najveći pozitivan uticaj imala diverzifikacija delatnosti, finansijske olakšice, organizovana edukacija i slično (tabela 2).

Tabela 2. Faktori podsticaja

Podsticaj za razvoj	%
Šansa za zapošljavanje van primarne poljoprivrede	65,9
Lakši pristup izvorima finansiranja	57,4
Bolja organizovanost tržišta	40,3
Bolji i jednostavniji pristup značajnim informacijama	16,8
Zajedničnke aktivnosti, saradnja i udruživanje	12,9
Podizanje kapaciteta u oblasti znanja, veština i iskustva	12,5

Izvor: (Bogdanov, 2011).

Analizirana studija upućuje na to da šansa za razvoj ruralnih oblasti može biti i razvoj preduzetništva u turizmu u okvirima ekonomije seoskih gazdinstava. Komplementarnost poljoprivrede i turizma se u potpunosti uklapa u postavljene okvire ruralnog razvoja Srbije, odnosno rualnog turizma, a sa druge strane u aktuelne svetske trendove. Ruralni turizam kroz preduzetničke aktivnosti može odgovoriti na potrebe ruralnog stanovništva kroz njihovo angažovanje i ostvarivanje prihoda u nepoljoprivrednim delatnostima.

Moguće podsticajne mere za razvoj preduzetništva u ruralnim sredinama

Država putem vlade i politike na makroekonomskom nivou ima odgovornost za podsticanje preduzetništva. Institucije sistema trebale bi da obezbeđuju povoljne uslove i ambijent za preduzetništvo putem stimulišuće poreske i kreditne politike, kao i jačanja preduzetničke infrastrukture (Pejanović & Njegovan, 2010).

Državni podsticaji bi trebali imati za cilj i ravnomerniji regionalni razvoj i ublažavanje regionalnih razlika (Radović & Radović, 2007). Aruva (2008) smatra da osnovna uloga države treba da bude ta da motiviše što veći broj potencijalnih preduzetnika da uđu u preduzetničke vode i da poboljša uslove za početak poslovanja. Države mogu doprineti preduzetništvu i regulisanjem pitanja zaštite autorskih prava inovacija i patenata, kao i liberalnom ekonomskom politikom, smanjenem troškova poslovanja i sl. (Aruwa, 2008). Takođe, poželjni su i podsticaji države u vidu pomoći u tržišnom plasiranju, edukaciji, tehničkoj i finansijskoj podršci (Okolić, 2007). Uloga države zapravo treba biti stvaranje adekvatnog *preduzetničkog ekosistema* (Drabenstott, Novack, & Abraham, 2003).

Pozitivan primer države koja institucionalno stimuliše ruralno preduzetništvo predstavlja Južna Koreja, koja je razvila tzv. *državne preduzetnike*. U pitanju su osobe adekvatno edukovane da osnuju i vode mala preduzeća, da bi se povukli iz njih kada preduzeće postane zrelo i stabilno, a zatim ponovo započeli novi ciklus osnivanja preduzeća.

Pozitivan primer je svakako i tzv. *Izraelski model* ili *Model koncentričnih mreža* koji je koncipiran tako da se male porodične firme udružuju po principu „10x10x10". Naime, prvi stepen ili krug razvoja čini 10 porodica koje započinju zajednički poslovni poduhvat. Vremenom, one se umrežavaju sa po još 10 novih porodica koje će formirati drugi krug mreže, koja se sada sastoji od 100 porodica. Na svaku od ovih 100 porodica, u narednom krugu se vezuje po još 10 novih, koje zajedno formiraju mrežu od ukupno 1000 porodica. Tako dolazimo do iznosa od 3 do 4 miliona dolara za zajedničke preduzetničke poduhvate, u formi kreditnih zadruga, ali i do značajne podrške za nove porodice koje žele da se priključe mreži i razvijaju sopstveni biznis (Vukmirović, 2005).

ZAKLJUČAK

Modelovanje preduzetničkog procesa predstavlja identifikaciju faktora razvoja preduzetništva i analizu njihovog uticaja. Sistem logički povezanih i međusobno uslovljenih pozitivnih uticaja, odnosno faktora koji utiču na razvoj preduzetništva suštinski predstavlja potencijalni model razvoja preduzetništva u formi projektovanog modela. Specifičnosti sredine u kojoj će se projektovani model implementirati uslovljava fino podešavanje mera i aktivnosti u okviru svakog posmatranog faktora u funkciji postizanja postavljenih ciljeva. Modelovanje preduzetničkog procesa u ruralnim sredinama podrazumeva detaljnu analizu specifičnosti i problema koji prate ruralne sredine i njihov razvoj, pa sa tim u vezi potrebno je primeniti i podsticaje i programe razvoja koji su specifično kreirani upravo za osetljive ruralne oblasti.

Preduzetništvo može da napreduje samo ako se celokupno društvo prema njemu odnosi sa odobravanjem. U ruralnim oblastima na našim prostorima ono se, međutim, i dalje nalazi na niskom stepenu razvoja, uz sporadične stimulativne aktivnosti države. U ruralnim krajevima još je ukorenjen stav starijih generacija prema poljoprivredi u odnosu na delatnosti iz tercijalnog i kvartarnog sektora. Mladi koji odrastaju na selu se često susreću sa neafirmativnim odnosom roditelja prema poljoprivredi kao njihovoj potencijalnoj delatnosti, uz sveprisutan moto „idi u školu da ne bi radio zemlju" koji destimuliše mlade da ostanu na selu i tamo započnu preduzetničke aktivnosti.

Usled velike raznolikosti ponude na turističkom tržištu i permanentnog menjanja potreba i želja turista, turizam se mora posmatrati kao delatnost kojoj je neophodan visok stepen inovativnosti i uključenosti preduzetničkog sektora (Lordkipanidze, Brezet, & Backman, 2005). S obzirom na to da je turizam sam po sebi dinamičan i složen i da se sastoji i od preduzetničkih aktivnosti komplementarnih privrednih oblasti, preduzetnički poduhvati u oblasti turizma ostaju daleko rezistentniji na tržišne turbulencije u odnosu na proizvodnu industriju i intenzivnu poljoprivredu. Iako određeni pomaci i inicijative postoje, preduzetnička klima u Srbiji i dalje nije dovoljno afirmativna, a institucionalna podrška razvoju *start-up-a* u Srbiji još nije zaokružena.

SUMMARY
ENTREPRENEUR MODELS IN FUNCTION OF SUSTAINABLE TOURISM

Entrepreneurship is an "organic need" of society. Entrepreneurship is expected to have numerous influences on the economic and social development. Due to its impressive growth, tourism has been recognized as a key initiator of social-economic progress, particularly as an intermediary activity, in rural tourism, and in catering.The aim of this paper is to analyze the factors that may influence the development of an entrepreneurship process. A special focus is given to the characteristics of the development process that follow the principles of sustainability, in order to create the guidelines for further improvements. Entrepreneurship in tourism requires a high level of proactivity in order to discern new trends in demand for products and services. For that reason, entrepreneurship was recognized as a crucial factor for competitiveness which includes numerous important elements such as creativity, openness for innovation, uncertainty and risk, management skills etc.

Recognition of all the factors that may encourage and support the development of an entrepreneurship process resulted in a creation of *entrepreneurship*

development models, in a form of systems of logically connected elements that all may have a positive influence on an entrepreneur.

Keyworlds: Entrepreneurship, tourism, factors, entrepreneurship models, incentive measures

LITERATURA

1. Acs, Z., & Maleck, E. J. (2003). Entrepreneurship in Rural America: The Big Picture. *Main Streets of Tomorrow: Growing and Financing Entrepreneurs conference proceedings* (pp. 21–29). Kansas City: Center for the Study of Rural America, Federal Reserve of Kansas City.
2. Agupusi, P. (2007). *Small Business Development and Poverty Allerviation in Alexandra South Africa*. Retrieved 3 йил 2013-3 from http://papers.ssrn.com: http://ssrn.com/abstract=2151712
3. Amorós, J. E., & Bosma, N. (2013). *Global Entrepreneurship Monitor 2013 Global Report Fifteen Years of Assessing Entrepreneurship Across the Globe.* Desarrollo: Global Entrepreneurship Research Association.
4. Aruwa, S. (2008 йил 1-1). *Entrepreneurial Factors and the Development of Entrepreneurship in Africa.* Retrieved 2013 йил 3-5 from www.academia.edu: http://www.academia.edu/260381/Entrepreneurial_Factors_and_the_Development_of_Entrepreneurship_In_Africa
5. Avlijaš, R. (2011). Model preduzetnićkog procesa pokretanja novog poslovnog poduhvata. *Singidunum revija* , 152–156.
6. Bogdanov, N. (2011). *Mala ruralna domaćinstva u Srbiji i ruralna nepoljoprivredna ekonomija.* Beograd: UNDP.
7. Branković, N. (2010 йил 15–12). *Modeli i modelovanje.* Retrieved 2014 йил 23-5 from www.pef.uns.ac.rs: https://www.google.rs/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0CBsQFjAAahUKEwi16taTvNjIAhXGEywKHVSuAb0&url=http%3A%2F%2Fwww.pef.uns.ac.rs%2Findex.php%2F2015-03-31-06-44-10%2Fpredavanja%2Fcategory%2F73-organizacija-i-sistem-obrazovanja-
8. Buhalis, D., Costa, C. (2006). *Tourism Management Dynamics.* Butterworth Heinemann: Elsevier.
9. Bygrave, W., & Zacharakis, A. (2004). The entrepreneurial process. In Z. A. Bygrave W. D., *The Portable MBA in Entrepreneurship* (p. 3). Hoboken, NJ: John Wiley & Sons.
10. Delić, S. (2012). *Faktori održivog razvoja poljoprivrede AP Vojvodine.* Novi Sad: Poljoprivredni fakultet, Univerzitet u Novom Sadu.

11. Drabenstott, M., Novack, N., & Abraham, B. (2003). *Main Streets of Tomorrow: Growing and Financing Rural Entrepreneurs-A Conference Summary.* Retrieved 2006 йил 16-8 from Center for the Study of Rural America, Federal Reserve of Kansas City: www.kansascityfed.org/PUBLICAT/MainStreets03/RC03_Summarx.pdf.
12. Etzkowitz, H., & Leydesdorff, L. (1995). The Triple Helix -- University-Industry-Government Relations: A Laboratory for Knowledge Based Economic Development. *EASST Review, 14* (1), 14-19.
13. Fu-Lai Tony, Y. (2007 йил 13-7). *A Dinamic Model of The Entrepreneurial Process: A Human Agency Perspective.* Retrieved 2009 йил 13-1 from www.ibacnet.org: http://ibacnet.org/bai2007/proceedings/Papers/2007bai7059.doc
14. Galvão, A., Mascarenhas, C., Rodrigues, R., Marques, C., & Leal, C. (2017). A quadruple helix model of entrepreneurship, innovation and stages of economic development. *Review of International Business and Strategy, 27* (2), 261–282.
15. Gartner, W. (1985). A Conceptual Framework for Describing the Phenomenon of New Venture Creation. *Academy of Management Review* , 696–706.
16. Genera, C. (2005). Nature vs. Nurture. *Region Focus* , 17–20.
17. Global Entrepreneurship Monitor. (2015). *GEM 2014 Global Report.* London: Global Entrepreneurship Research.
18. Hjalager, A. M. (1997). Innovation Patterns in Sustainable Tourism. *Tourism Management*, 35–41.
19. Jegdić, V., Škrbić, I., & Milošević, S. (2013). Specifičnosti planiranja održivog turizma. *Tims Acta, 7*, 153–162.
20. Kayne, J. (2000). Rural Entrepreneurship Initiative September. *Second Minnesota Academy working session* (p. 8). Rochester, Minnesota: Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership.
21. Kisić-Zajčenko, S. (2017). Nezaposlenost mladih i preduzetništvo. *Ekonomika preduzeća, 65* (1-2), 203–215.
22. Kuratko, D., & Hodgetts, R. (2007). *Entrepreneurship: Theory, Process, Practice.* Ohio: Thomson South-Western.
23. Laukkanen M., N. H. (2003). Local developers as virtual entrepreneurs – Do difficult surroundings need initiating interventions? *Entrepreneurship and Regional Development* , 309–331.
24. Lordkipanidze, M., Brezet, H., & Backman, M. (2005). The entrepreneurship factor in sustainable tourism development. *Journal of Cleaner Production, 13* (8), 787–798.
25. Lyons, T. (2002). Building social capital for rural enterprise development: Three case studies in the United States. *Journal of Developmental Entrepreneurship* , 193–216.

26. Lyons, T. (2003). Policies for creating an entrepreneurial region. *Main Streets of Tomorrow: Growing and Financing Entrepreneurs conference proceedings.* Kansas City: Center for the Study of Rural America, Federal Reserve of Kansas City.
27. Müller, S. (2012). *Do rural regions benefit from entrepreneurship?* Retrieved 2014 йил 16-1 from www.regionalt.erhvervsstyrelsen.dk: http://www.regionalt.erhvervsstyrelsen.dk/forskerartikel_rural_regions_benefit
28. Mancino, A., & Rapone, F. (2009). Entrepreneurship in Wine Tourism Development: The Case of the Southhern Italian Region of Campania. *Internacional Conference on Tourism Development and Management.* Kos, Greece.
29. Markov, S. (2010). Seoski turizam – preduzetnička aktivnost u seoskim područijima iz sociološke perspektive. *Turizam* , 42–44.
30. Miljević, M. (2007). *Metodologija naučnog rada.* Pale: Filozofski fakultet, Univerzitet u Istočnom Sarajevu.
31. Moore, C. (1986). Understanding Entrepreneurial Behavior: A Definition and Model. *Academy of Management Best Papers Proceedings* (pp. 66–70). Chicago: Academy of Management.
32. Moroz, P., & Hindle, K. (2012). Entrepreneurship as a Process: Toward Harmonizing Multiple Perspectives. *Entrepreneurship Theory and Practice* , 781–818.
33. Morris, M., & Lewis, S. (1995). The determinants of entrepreneurial activity: Implications for marketing. *European Journal of Marketing* , 31–48.
34. Nieuwenhuizen, C. (2003). The Nature and Development of Entrepreneurship. In N. G., & H. J., *Entrepreneurship: A Sout African Perspective* (pp. 4–22). Pretoria: Van Schaik.
35. Okolić, M. (2007). *Sistem za podršku razvoju malih i srednjih preduzeća.* Banja Luka: Fakultet poslovne ekonomije, Panevropski univerzitet Apeiron.
36. Pejanović, R., & Njegovan, Z. (2010). Preduzetništvo kao razvojni resurs (agro)privrede Republike Srbije. *AGROEKONOMIKA*, 5–15.
37. Penezić, N. (2009). *Preduzetništvo, savremeni pristup.* Novi Sad.
38. Petrin, T. (1994). Entrepreneurship as an economic force in rural development. *Seventh FAO/REU International Rural Development Summer School.* Herrsching, Germany.
39. Peverelli, P. J., & Song, J. (2012). *Chinese entrepreneurship: A social capital approach.* Berlin, Heidelberg: Springer.
40. Popović, B. (2009). Contribution of Small and Medium Sized Enterprises in Republic Serbia. *Journal of Agricultural Sciences* , 63–80.

41. Radosavljević, G., & Borisavljević, K. (2003). *Inovacije kao faktor razvojapreduzetništva u turizmu.* Retrieved 13 йил 2013-4 from nde.ekof.bg.ac.rs: http://www.google.rs/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&ved=0CCYQFjAA&url=http%3A%2F%2Fnde.ekof.bg.ac.rs%2Fvesti%2F2011%2Fpalic%2FRadosavljevic%2520Borisavljevic.doc&ei=hbNnUuuxGITXswbVhoGoCg&usg=AFQjCNGg04Rxfd_rqG9YDa8OKxsQuGGIPQ&sig2=aU3Ad
42. Radović, D., & Radović, B. (2007). Preduzetništvo, poslovno okruženje i nezaposlenost u funkciji smanjenja regionalnih razlika u Srbiji. *Ekonomski vidici*, 147–161.
43. Sherief, S. (2008 йил 23-1). *Entrepreneurship as an economic force in rural development.* Retrieved 2013 йил 22-5 from www.AfricaEconomicAnalysis.org: http://www.africaeconomicanalysis.org/articles/gen/rural_entrepreneurship.html
44. Thomas, R. (2005). *Fostering SMEs and entrepreneurship development in support of alternative tourism in Bulgaria.* Retrieved 14 йил 2013-5 from www.oecd.org: www.oecd.org/cfe/tourism/40239549.pdf
45. Timmons, A., & Spinelli, S. (2007). *New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21st Century (7th ed).* New York: McGraw-Hill.
46. Vukmirović, N. (2005). Modeli podrške razvoju ženskog preduzetništva. *Industrija* , 1–18.
47. Wickham, P. A. (2004). *Strategic Entrepreneurship(3rd ed).* London: Pearson

Ovaj rad je primljen **14.12.2018.,** a na sastanku redakcije časopisa prihvaćen za štampu **07.02.2019.** godine.

UDK: 343.272 ::343.85

Pregledni rad

POSLOVNA EKONOMIJA
BUSINESS ECONOMICS
Godina XIII
Broj 1
Str 100 – 115
doi: 10.5937/poseko15-19252

dr Jelena Gluščević,[1] docent
Visoka škola za poslovnu ekonomiju i preduzetništvo, Beograd

dr Branislav Radnović[2], vanredni profesor
Univerzitet Edukons, Fakultet poslovne ekonomije, Sremska Kamenica, Novi Sad

PRAVIČNA RASPODELA ODUZETOG KRIMINALNOG PROFITA I POLOŽAJ OŠTEĆENOG U POSTUPKU ODUZIMANJA IMOVINE KRIMINALNOG POREKLA

SAŽETAK: Formiranje inovativnog i kompleksnog sistema u kojem se vrši oduzimanje imovine koja je stečena kriminalom sprovedeno je snažno, a novodoneti zakonski propisi i institucionalna podrška usmereni na olakšanu primene posebne mere to i potvrđuju. Unete promene, a naročito što su u mnogim aspektima odstupale od uobičajenih pravila krivičnog prava, izazvale su mnogobrojne dileme i stvorile niz pitanja na koja nisu dati odgovori. Jedno od njih, jeste pitanje viktimizacije i isticanja imovinskopravnog zahteva u posebnom postupku. Cilj rada jeste da ukaže na pravni položaj oštećenog lica u posebnom postupku i da ispita i ponudi rešenja za realizaciju obeštećenja oštećenog lica. Istažuju se mogućnosti kojima bi se princip imovinske ravnoteže i obeštećenja oštećenih približio idealu pravične restitucije, i istražuju se pravci mogućeg rešavanja problema identifikacije oštećenih lica u posebnom postupku. Dalje, pružaju se argumenti kojima se opravdava sekundarna uloga oštećenih lica u posebnom postupku i daju predlozi *de lege ferenda* koji bi učinili da delimična imovinska satisfakcija ne narušava osnovni cilj primene posebne mere, nego da ga dopunjuje.

[1] jelenaperisic@ymail.com
[2] rabanyu@gmail.com

Ključne reči: imovinskopravni zahtev, oštećeni, delimična satisfakcija, mera oduzimanja imovine.

„Iuris praecepta sunt haec: honeste vivere, alterum non laedere, suum cuique tribuere“. (*Zapovesti prava su sledeće: časno živeti, drugog ne oštetiti, svakome svoje dodeliti).* Latinska izreka

UVODNE NAPOMENE

Naizgled lako ostvarivi postulati latinske izreke kojom započinjemo pisanje, zapravo su izraz neprestane borbe za idealom pravičnosti i očuvanjem pravne sigurnosti u svakoj zemlji. U svetlu sveopšteg suočavanja sa naraslim brojem negativnih društvenih pojava koje su posledice savremenog vremena, naročito se ističu napori države da se suzbije problem organizovanog i naročito teških oblika kriminala. Specifičnosti koje poseduju ove vrste kriminala uslovile su primenu specifičnih instrumenata kao odraz krivičnopravne reakcije na njih, a koji su označili neizbežan progres inovacija u krivičnom pravu. Ideja o udaru na imovinu kriminalnog porekla sprovedena je ozbiljno, sistematično i sistemski. Nova mera u krivičnom pravu je uvedena strateški, stvoreni su organi koji su specijalni u oblasti oduzimanja imovine i donet je celovit i specijalan zakonski propis koji reguliše sva posebna pitanja od značaja za njenu primenu. Nespecifično za krivično pravo, za izricanje nove mere sprovodi se poseban krivični postupak, sa posebnim pravilima koja se primenjuju samo u okviru njega. Mera oduzimanja imovine nije nastala sa željom da se u postojećem sistemu primenjuje novi modus oduzimanja imovinske koristi nego se sa nastankom ove ideje oformio celovit, kompaktan sistem upravljen na ostvarenje krajnjeg cilja – da se uđe u trag kriminalnom bogaćenju i oduzme nelegalno stečen profit.

Činjenica da je prisvajanje imovine kriminalnog porekla nedopustivo je nesporna, ali uvođenje nove mere u naš pravni sistem donosi i druge benefite osim razrešenja problema stvaranja kriminalnog profita. Poseban problem postoji kod rešavanja pitanja identifikacije oštećenih i žrtava krivičnog dela u posebnom postupku. Postavlja se pitanje da li je obeštećenje oštećenog lica u posebnom postupku moguće, i ako jeste, u kojoj meri? Da li su primarni interesi posebnog postupka, a odnose se na sprečavanje kriminalnog bogaćenja pretežniji od interesa pojedinačno oštećenih lica tim bogaćenjem i da li je pitanje položaja oštećenog uopšte dopustivo u postupku oduzimanja imovine stečene izvršenjem krivičnog dela? Da li nemogućnost utvrđivanja identiteta oštećenih lica i žrtava krivičnih dela ili poteškoće koje bi se javile na putu ka njihovom identifikovanju treba da usmeravanje sredstava dobijenih od oduzete imovine u državni budžet učini opravdanim ili je ipak

neophodno istražiti mogućnosti kojima bi se princip imovinske ravnoteže i obeštećenja oštećenih (ili žrtava krivičnih dela) približio idealu pravičnosti?

U radu se nastoje ispitati moralno pravne dileme koje se javljaju u primeni mere oduzimanja imovine proistekle iz krivičnog dela, preispituju se zadati ciljevi koji se njenom primenom ostvaruju i istražuju se pravci mogućeg rešavanja problema identifikacije oštećenih lica u posebnom postupku. Dalje, pružaju se argumenti kojima se opravdava sekundarna uloga oštećenih lica u posebnom postupku i daju predlozi *de lege ferenda* koji bi učinili da delimična imovinska satisfakcija ne narušava osnovni cilj primene posebne mere nego ga dopunjuje i čini svrsishodnim u potpunosti.

KONFISKACIJA IMOVINE KRIMINALNOG POREKLA – PRODOR NOVOG VIDA KRIVIČNOPRAVNE REAKCIJE KROZ NJENO OZAKONJENJE I INSTITUCIONALNU PODRŠKU

U nizu napora koje je Srbija uložila da izgradi adekvatan sistem borbe protiv naročito teških oblika kriminala, napravljen je značajan korak u tom pravcu donošenjem posebnog zakona[3] kojim se uvodi nova mera krivičnog prava, mera oduzimanja imovine proistekle iz krivičnog dela (Gluščević, 2015: 2). Dva su ključna elementa sjedinjena u toj meri: prvi, njena sposobnost da „slomi" konglomerat moći skoncentrisan u rukama čelnika kriminalnih grupa i da razori njihov imovinski oslonac i drugi, nastojanje da se njome obezbedi „imovinska pravda" koja je narušena sticanjem imovine kriminalnog porekla, a kroz ostvarenje principa krivičnog prava da se niko ne može obogatiti vršenjem krivičnih dela (Gluščević, 2015: 2). „U kontekstu sveukupnih negativnih društvenih pojava organizovani kriminalitet zauzima posebno mesto, s obzirom na njegovu prisutnost i trend stalne ekspanzije, te tendencije da se ispoljava kroz nove pojavne oblike, s visokim stepenom organizovanosti, tajnosti i internacionalizacije, prilagođavajući se pri tome društveno-ekonomskim i političkim odnosima" (Šikman, 2012: 9). Ozbiljnost i rešenost države da se na ovaj način rešavaju problemi naraslog kriminaliteta potvrđuje činjenica da je nova mera podržana specijalnom zakonskom regulativom (*lex specialis* za njenu primenu) kao i institucionalnom podrškom koja je podrazumevala osnivanje posebnih organa sa nadležnostima usmerenim na njenu primenu. Utvrđivanje kriminalnog

[3] Zakon o oduzimanju imovine proistekle iz krivičnog dela („Službeni glasnik RS", br. 97/2008; Službeni glasnik RS", br. 32/2013 i 94/2016);

porekla neke imovine u našem pravu se vršilo u okviru redovnog krivičnog postupka ali to pitanje je uvek imalo sporedni značaj u odnosu na glavni predmet krivičnog postupka. U postupku se uporedo sa utvrđivanjem krivice za izvršenje krivičnog dela, utvrđuju i okolnosti vezane za visinu ostvarene imovine i imovinske koristi nastale izvršenjem krivičnog dela, s tim da se potonjem pridavalo mnogo manje pažnje i bez obzira na obaveznost utvrđivanja ovih okolnosti u praksi je zanemarivana ova obaveza. Imovina se u krivičnom postupku oduzima radi ostvarenja dva cilja: prvog, da se spreči neosnovano i na osnovu izvršenog krivičnog dela bogaćenje, a drugo da se konkretna imovinska dobit utvrdi zajedno sa krivicom i obezbedi hitrija mogućnost obeštećenja. Ipak efikasnost u sprovođenju mera usmerenih na oduzimanje protivpravno stečene imovinske koristi u dosadašnjoj praksi je izostala, a time se i potvrđuje da se interesima oštećenih u krivičnom postupku ne pridaje značajna pažnja, te se oni posredno upućuju da svoja prava ostvaruju na drugi način. „Kolebanja prakse u primeni ovog instituta jesu bila takva da ova mera nije izricana čak ni u onim slučajevima kada je bilo očigledno da je sa kriminalnom delatnošću pribavljena ogromna imovinska korist" (Tomić, 1982: 146).

Primena mere oduzimanja imovine proistekle iz krivičnog dela je, nasuprot postojećim merama sličnog cilja, osnažena brojnim inovacijama kojima se garantuje njena primenljivost i efikasnost. Najpre posebnom zakonskom regulativom, obezbeđenjem njene primene postojanjem posebnog postupka, institucionalnom podrškom u vidu konstituisanih specijalnih i specijalizovanih organa (iako specijalizacija organa još nije sprovedena). Formiran je poseban organ, Direkcija za upravljenje oduzetom imovinom sa ciljem da obavlja poslove čuvanja, prodaje, upravljanja i na kraju namene oduzete imovine, da se o oduzetoj imovini stručno stara i da se sa njom postupa tako da se u najvećoj meri obezbedi očuvanje njene vrednosti. Direkcija upravlja do prodaje sa oduzetom imovinom sa pažnjom dobrog stručnjaka dakle, sa povećanom pažnjom, „a to znači da mora postupiti pažljivije od dobrog domaćina, dok se stepen te pažnje određuje prema pravilima struke i prema običajima formiranim prilikom obavljanja date profesionalne delatnosti" (Perović, Stojanović, 1980: 163). Kod postupka koji se vodi isključivo radi primene posebne mere oduzimanja imovine, predmet rasprave jeste poreklo imovine, a osuda se bazira na neoborenoj pretpostavci o kriminalnom poreklu imovine. Ne utvrđuje se krivica vlasnika imovine, niti se utvrđuje krivično delo koje je izvršeno. Izostajanje utvrđivanja ovih elemenata u postupku otežava individualizaciju oštećenih lica u postupku. To dodatno otežava usmeravanje oduzetih sredstava u pravcu pravičnog obeštećenja onih kome je ona prvobitno i oduzeta ili na čiji račun je stečena.

VIKTIMIZACIJA U POSTUPKU ODUZIMANJA IMOVINE

Ako bismo za analizu problematike položaja oštećenih lica u posebnom postupku usvojili najosnovniju definiciju pojma žrtve kriminaliteta koja se „ograničava samo na fizička lica koja su direktno pogođena kriminalnom aktivnošću" (Lindgren prema Nikolić-Stefanović, 2011: 19) ili kako je navodi nemački kriminolog Shhneider „da žrtva može da bude pojedinac, organizacija, „moralni poredak" ili pravni sistem države kome se preti, koji je povređen ili uništen nekim ponašanjem" (Schneider prema Nikolić-Stefanović, 2011: 19), neminovno bismo došli do zaključka da su viktimološki aspekti u prisustvu teških i naročito opasnih vidova kriminala, poput organizovanog, i te kako važni. Problematika viktimizacije kod organizovanog kriminala (opet polazeći od opšte definicije žrtve kriminaliteta) je tokom sada već dugogodišnje borbe i pokušaja njenog suzbijanja, najviše izražena u odnosu na državu, na društveni i javni poredak i njihovo očuvanje. Ipak, bez obzira na činjenicu da ovakvi vidovi kriminala predstavljaju pretnju za državni i društveni sistem, interes fizičkih lica koja su direktno oštećena krivičnim delima je podjedanko ugrožen i podjednako važan. Toj težnji treba pridodati činjenicu da su univerzalna ljudska prava neprikosnovena, a da primena specijalnih mera može da dovede u pitanje njihovo poštovanje. Odluka o izboru načina na koji će se vršiti oduzimanje imovine kriminalnog porekla povlači za sobom veću ili manju mogućnost konfrontacije odabrane mere sa nekim od osnovnih ljudskih prava, pa je uvođenje mera usmerenih na oduzimanje imovine uvek praćeno preispitivanjem da li se njihovom primenom obezbeđuje garancija poštovanja tih prava (Gluščević, 2015: 158). „Brojni dokumenti na međunarodnom i evropskom nivou izdati u poslednje dve decenije naglašavaju značaj dobro izgrađenih strategija u oduzimanju imovine proistekle iz krivičnog dela i rasturanju kriminalnih organizacija i pozivaju zemlje da osnaže svoje propise na to usmerene" (Vettori, 2006: xi). Međutim, „težina krivičnih dela ne može biti izgovor ni sudiji ni zakonodavcu da negiraju ova prava i da čine nedozvoljena odstupanja, što treba stalno isticati, jer je praksa, i zakonodavna i sudska sklona da postupa drugačije" (Grubač, 2008: 273). Stiče se utisak da je problem viktimizacije uvek sporedan u odnosu na osnovne ciljeve u borbi protiv različitih oblika kriminala, iako bi izricanje krivičnih sankcija trebalo biti samo preduslov za ostvarenje najvišeg ideala prava – pravde, a koja ne može biti dostignuta bez potpunog ili bar delimičnog obeštećenja (materijalnog i nematerijalnog) žrtve krivičnog dela. Ipak, takav ideal je teško ostvariv, što težnju za ostvarenjem interesa oštećenih u slučajevim teških oblika kriminaliteta ne sme isključiti.

Prema Deklaraciji Ujedinjenih nacija o osnovnim principima za žrtve krivičnih dela i zloupotrebe moći,[4] „žrtvama se smatraju osobe koje su samostalno ili kolektivno pretrpele štetu uključujući fizičke ili mentalne povrede, emocionalnu patnju, ekonomski gubitak ili značajno narušavanje svojih osnovnih prava, usled činjenja ili nečinjenja koje predstavlja kršenje nekog od krivičnih zakona Zemlje članice". Prema tekstu Deklaracije pojedinac može biti smatran žrtvom bez obzira na to da li je učinilac krivičnog dela identifikovan, uhapšen, krivično gonjen ili osuđen, i bez obzira na porodične veze između učinioca i žrtve. Takva definicija osnažuje uverenje da se i u posebnom postupku bez obzira na činjenicu da je on usmeren na utvrđivanje porekla imovine moraju zaštiti i interesi oštećenih lica. Ako ne neposredno, onda na posredan način.

POLOŽAJ OŠTEĆENOG I IMOVINSKOPRAVNI ZAHTEV U POSEBNOM POSTUPKU

Krivični postupak ima za svoj osnovni cilj utvrđivanje krivice okrivljenog za izvršenje krivičnog dela i postojanje uslova da mu se nakon njenog utvrđivanja izrekne krivična sankcija. „Uz osnovni predmet (*causa criminalis)* u krivičnom postupku može se odlučivati i o nekom od sporednih predmeta, povezanih sa krivičnom stvari, iako ti predmeti sami nisu krivičnopravne prirode" (Grubač, 2008: 194). Neretko izvršenjem krivičnog dela nastaju određene imovinske posledice po oštećenog on stiče pravo na ostvarenje imovinskopravnog zahteva. O tom pitanju se raspravlja u redovnom krivičnom postupku, premda se radi o pitanju od sporednog značaja za krivični postupak. To ujedno govori i o stepenu ostvarivosti tog prava, jer se njegovoj važnosti vrlo često ne daje dovoljno na značaju. Po svojoj prirodi, imovinskopravni zahtev predstavlja posledicu građanskog delikta te bi se on najlakše mogao ostvariti u parničnom postupku. Ipak, oštećeni ima brojne razloge da pokuša da svoj zahtev ostvari u krivičnom postupku. Na taj način nema dodatne izdatke za sudske troškove, oslobođen je obaveze prikupljanja dokaza koji se odnose na imovinski zahtev, a s obzirom na to da je postupak već započet njegovo ostvarenje je brže i lakše. Osim toga, kako ističe Grubač „spajanje je korisno za opšti ugled pravosuđa i kvalitet sudskih odluka, jer su protivrečnosti u odlukama o krivičnoj i građanskoj stvari mnogo manje mogućne kad se obe donose od strane istog suda" (Grubač, 2008: 39).

Pitanje isticanja imovinskopravnog zahteva u okviru krivičnog postupka je veoma značajno kako sa aspekta ostvarenja osnovnog prava

[4] Usvojena od strane Generalne skupštine UN Odlukom 40/34, 1985.

oštećenog tako i sa aspekta ostvarenja pravičnosti celokupnog postupka. Ipak praksa pokazuje da vrlo često sudije u krivičnom postupku ne žele da opterećuju postupak rešavanjem imovinskopravnih pitanja te upućuju oštećeno lice na parnicu i na ostvarenje imovinskog prava u njemu. U kontinentalnom pravu, oštećenom krivičnim delom omogućena je zaštita u okviru krivičnog postupka, ali u *common law* sistemima njihova zaštita je u drugom planu. Kako ističe Mrvić Petrović „u *common law* pravnom sistemu, u kome je krivični postupak podređen isključivo ostvarenju javnog zahteva za kažnjavanje učinioca, učestvovanje oštećenog u postupku svedeno je na marginalnu ulogu svedoka" (Mrvić-Petrović, 2000: 52). Prilikom izvršenja krivičnog dela može doći do mnogobrojnih štetnih posledica po druga lica. „Kriminalitet može da dovede do brojnih negativnih posledica – materijalne štete, fizičkih povreda i psihičkih reakcija, socijalnih posledica i praktičnih problema koje mogu da budu privremene ili da traju duže vremena" (Nikolić-Stefanović V., 2011:75). Oštećeni ima sopstveni interes koji je različit od društvenog interesa za kažnjavanje i suzbijanje nedozvoljenog ponašanja. Interes oštećenog jeste i u kažnjavanju učinioca krivičnog dela, ali je pre svega upravljen na namirenje sopstvenih imovinskopravnih potraživanja. Postoji nekoliko uslova da bi isticanje imovinskopravnog zahteva u okviru krivičnog postupka bilo moguće: da zahtev potiče iz izvršenog krivičnog dela, da ga podnese lice koje je ovlašćeno na to, da ima imovinskopravnu prirodu, da je upravljen na naknadu štete, povraćaj stvari ili poništaj određenog posla, i da je njegovo ostvarivanje moguće i u parnici (Gluščević, 2015: 88). Takođe je važno da se raspravljanjem o ovom pitanju ne utiče na duže trajanje postupka. Upravo ovaj uslov ukazuje na sekundarnu važnost rešavanja ovog pitanja. Važnost ispunjenja osnovnog cilja krivičnog postupka a koji se ogleda u dokazivanju krivice okrivljenog za izvršenje krivičnog dela i dalje njegovo kažnjavanje, pokazuje se kao primarna, ali se na žalost nakon njenog ostvarenja iscrpljuje težnja za ostvarenjem pravde u pravcu restitucije oštećenih lica čiji interesi ostaju zanemareni.

Zbog kompleksnosti organizovanog kriminala kao pojave i velikog broja ljudi koji se javljaju kao učesnici u delovanju organizovane kriminalne grupe, sprovođenjem postupka oduzimanja imovine, neretko se ne može utvrditi čija imovina je protivpravno umanjena, jer je imovina sticana najčešće u dugom vremenskom periodu, nizom radnji izvršenja i najčešće je uključen veliki broj lica-učesnika. Zato može doći do situacije u kojoj u odnosu na imovinu velike vrednosti koja je predmet postupka, ne postoji identifikovan imovinskopravni zahtev. Ovde se država javlja kao poverilac vrednosti imovine koja je dokazana kao nezakonito stečena. Sledivši princip da niko ne može steći imovisku korist vršenjem krivičnih dela, ne bi bilo pravično da se zbog nepostojanja imovinskopravnog zahteva oštećenog tj. zbog nemogućnosti utvrđivanja lica koja su oštećena, izvršilac obogati bez

ikakvog pravnog osnova, šta više na osnovu nezakonitih radnji izvršioca. Zato su u krivičnom postupku obezbeđeni mehanizmi kojima se ne dozvoljava da se izvršilac krivičnih dela obogati, ali ukoliko i dođe do propusta u reakciji krivičnog suda povodom imovinskih pitanja koja su uvek prisutna, uvek se oštećeni može zaštititi u građanskom postupku, pozivajući se na pravila obligacionog prava. Pitanje međusobnog odnosa imovinskopravnog zahteva oštećenog i mere oduzimanja imovine je veoma složen, a opet nedovoljno istražen i razjašnjen. Kod izricanja mere oduzimanja imovine u posebnom postupku, ne utvrđuje se koja je krivična dela osoba kojoj se oduzima imovina izvršila, jer je fokus postupka na istraživanju porekla imovine, pa se samim tim ne identifikuje oštećeni koji je u direktnoj vezi sa krivičnim delom. Nesporno je da izvršenjem niza krivičnih dela postoje oštećena lica, ali se u posebnom postupku ne utvrđuje veza između konkretnog krivičnog dela i oštećenog tom radnjom izvršenja.

Ostvarenje pravnog principa da se niko ne može obogatiti na tuđi račun, a posebno ne na osnovu nezakonitih radnji, bio bi realizovan u potpunosti tek ako bi se svim oštećenim licima na čiju štetu je izvršilac krivičnog dela stekao imovinsku dobit, šteta nadoknadila. Poštovanje pomenutog principa se može u određenoj meri realizovati kada možemo utvrditi konkretnu imovinsku štetu i vezati je za krivično delo čijim izvršenjem je ona nastala. U posebnom postupku problem postoji jer je imovinska dobit o kojoj se raspravlja i koja se na kraju oduzima, mnogo šireg obima od imovinske koristi koja se utvrđuje u redovnom krivičnom postupku. Tu bismo imali konkretizaciju samog oštećenog i štete dok je u posebnom postupku to nemoguće. Posebni postupak je neretko upravljen na izvršioce krivičnih dela organizovanog kriminala i drugih teških oblika kriminala. Imovina o kojoj se raspravlja u posebnom postupku sticana je u dugom periodu, potiče od kriminalnih delatnosti koje su trajnije, te se u odnosu na ove radnje izvršenja krivičnog dela ne može individualizovati zahtev oštećenog, niti se može izdvojiti konkretna šteta nastala po oštećenog u imovinskoj masi koja se posmatra kao celina. Visina imovinskog zahteva ne može se konkretno utvrditi, sem u onim slučajevima kada je u krivičnom postupku u kojem je utvrđeno izvršenje krivičnog dela koje je uslov za pokretanje posebnog postupka utvrđena visina ostvarene imovinske koristi, a ona nije oduzeta u redovnom postupku. Presuda kojom se utvrđuje krivica za neko od krivičnih dela koja su propisana posebnim zakonom jeste uslov za vođenje posebnog postupka, ali imovina koja se oduzima nije imovina koja je proistekla samo iz radnje izvršenja tog krivičnog dela lica koje je osuđeno nego je u pitanju imovina koja se smatra proizvodom kriminalne aktivnosti lica. Dakle ona nastaje ne samo izvršenjem krivičnog dela za koje je učinilac osuđen nego i nizom drugih krivičnih dela koja nisu bila predmet optužbe, ukoliko u posebnom postupku nije oborena zakonska pretpostavka o njihovom kriminalnom poreklu. Imamo situaciju da

postoji imovina koja ima kriminalno poreklo, njenim sticanjem oštećena su određena lica, ali poseban postupak se ne bavi utvrđivanjem njenog sticanja (osim što se pretpostavlja njeno kriminalno poreklo i ono potvrđuje u nedostatku dokaza koji tu tvrdnju obaraju) te ne možemo utvrditi ni oštećenog, niti opravdanost njegovog imovinskog zahteva, a niti njegovu visinu (Gluščević, 2015: 91). Upravo zato postoje poteškoće u identifikaciji oštećenog, zatim opravdanosti imovinskog zahteva lica koje bi se pojavilo kao oštećeni, a na kraju i problem utvrđenja visine imovinskog zahteva.

Posebnim zakonom pitanje položaja oštećenog i ostvarenje njegovog prava na obeštećenje nije efikasno rešeno. Predviđemo je zakonom da sud u postupku oduzimanja imovine može odlučivati o imovinskopravnom zahtevu oštećenog ali da ne mora. Takođe, pri prodaji oduzete imovine, posle namirenja troškova nastalih upravljanjem oduzetom imovinom, predviđen je prioritet u namirenju oštećenog. Ta odredba favorizuje interese oštećenog na taj način, ali takva odredba nema značaj ukoliko postupak koji bi nas doveo do identifikacije oštećenog i njegovog zahteva nije efikasan. Dakle takva norma može se smatrati nesprovodivom i nesprovedenom u praksi. Nije sporno da interesi oštećenog nisu zaboravljeni u posebnom zakonu ali nije rešeno to kako će se u odnosu na neopredeljen obim imovine, koja je predmet oduzimanja, odrediti visina imovinskog zahteva. Jedan od opštih uslova u krivičnom postupku kod ostvarenja imovinskopravnog zahteva jeste taj da zahtev potiče iz krivičnog dela. U postupku oduzimanja imovine proistekle iz krivičnog dela ovaj uslov ne može biti ostvaren jer se radi o imovini čije se kriminalno poreklo pretpostavlja, a ne o imovini koja direktno proističe iz krivičnog dela.

Zakon o oduzimanju imovine proistekle iz krivičnog dela iz 2013. godine donosi novine u određenju imovinskopravnog zahteva. U ranijem zakonskom rešenju postojala je dilema da li je podnošenje imovinskopravnog zahteva moguće samo u odnosu na imovinu koja potiče iz konkretnog krivičnog dela koje je utvrđeno osuđujućom presudom u krivičnom postupku ili se može istaći i imovinskopravni zahtev lica koje smatra da je oštećeno drugim radnjama okrivljenog i koji ističe zahtev u odnosu na imovinu za koju nije utvrđena veza sa konkretnim krivičnim delom. Ta novina iako ima utemeljenje u praksi povlači pitanje moralne ispravnosti i uticaja na postojanje nedoslednosti u ostvarenju cilja restitucije. Kada bi se omogućilo isticanje imovinskopravnih zahteva u odnosu na imovinu oduzetu u posebnom postupku to bi stvorilo niz problema, počev od toga da poseban postupak nema za svoj predmet utvrđivanje visine stečene imovinske koristi, a samim tim ni visine nastale štete, jer je predmet rasprave dokazivanje ili obaranje pretpostavke o kriminalnom poreklu imovine (Gluščević, 2015: 91). Iz tog razloga, kada bi se u posebnom postupku pojavio istaknut imovinskopravnizahtev koji bi bez konkretizacije na koju konkretnu radnju

izvršenja krivičnog dela se taj zahtev odnosi, bio iznet, zadovoljenje istog se ne bi moglo realizovati bez obezbeđenja određenih dokaza kojim bi se zahtev podmirio, a to ne može biti predmet posebnog postupka. Tako naizgled prosta zakonska instrukcija u jednom delu, u onom u kome se zahtev ne odnosi na delo kojim je postupak iniciran, postaje neispunjiva u praksi.

Postavljanje zahteva u odnosu na imovinu koja se oduzima u posebnom postupku je važno, jer bi potpuno zadovoljenje pravde kao i imovinskih interesa upravo podrazumevalo obeštećenje svih lica koja su oštećena od strane lica kojima je imovina oduzeta (Gluščević, 2015: 92). Međutim, u realnosti poseban postupak nema kapacitet da ostvari u potpunosti prava oštećenih. Imajući u vidu da je osnovni cilj kome se teži u posebnom postupku, oduzimanje kriminalom stečene imovine, a samo uzgredno ukoliko to ne opterećuje previše postupak, obeštećenje onih kojima je izvorno ta imovina pripadala, veoma je važno da se kapaciteti obeštećenja u posebnom postupku jasno odrede, a ne prepuste sudskoj praksi. Prema postojećim propisima obeštećenje je moguće samo u odnosu na imovinu proisteklu iz dokazano izvršenog krivičnog dela koje je bilo uslov za pokretanje posebnog postupka. Za preostalu imovinu za koju se utvrdi da ima kriminalno poreklo, a u odnosu na koju se ne mogu utvrditi oštećena lica, ostavljeno je da se na druge načine ostvaruje poštovanje imovinskih interesa oštećenih.

NAMENA SREDSTAVA U FUNKCIJI DELIMIČNE SATISFAKCIJE OŠTEĆENIH

Da bi se realizovao cilj na koji je upravljen postupak oduzimanja imovine kriminalnog porekla, potrebno je da poseban postupak dođe u završnu fazu, a to je trajno oduzimanje imovine od lica kome je ona nezakonito pripala. Takva odluka i njena realizacija dovodi do ostvarenja prvobitnog inicijalnog načela pravičnosti, kojim pravni poredak ne dozvoljava bogaćenje na osnovu kriminalnih aktivnosti. Ipak tu ne bi trebala biti završena misija otpočeta primenom mere. Okončanjem sudskog postupka završeno je sa utvrđivanjem porekla imovine koja je bila predmet postupka, ali konačno ostvarenje glavnog cilja sledi tek u daljem postupku kretanja oduzete imovine. Naime, potpuno ili delimično ostvarenje principa pravičnosti podrazumevalo bi to da se imovina koja ima kriminalno poreklo vrati njenim izvornim vlasnicima ili ukoliko je u pitanju učinjena materijalana ili nematerijalna šteta pričinjena izvršenjem krivičnog dela, da se oštećena lica kao žrtve kriminalnih aktivnosti obeštete. Ipak takva restitucija kriminalne imovine u posebnom postupku nije moguća. Ovo opet ne znači da nemogućnost „stvarne" restitucije treba da opravda njen potpuni izostanak i

usmerenje dobijenih sredstava na mesto koje nije povezano sa izvorom nastanka imovine.

Nakon donešene pravnosnažne odluke u posebnom postupku, oduzeta imovina i novčana sredstva prelaze u svojinu Republike Srbije, a onda se dalje raspodeljuju prema nameni određenoj u zakonu. Odredbe posebnog zakona donetog 2013, promenjene su u delu koji se odnosi na namenu oduzetih sredstava te se prema njima sada celokupni prihod, po odbitku troškova upravljanja i namirenja imovinskopravnog zahteva oštećenog, uplaćuje u budžet RS. Imenama Zakona 2016. godine uvedena je odredba da se 30% sredstava iz budžeta koriste za finansiranje socijalnih i zdravstvenih potreba na osnovu odluke Vlade. Ovom izmenom zakona, iako u nedovoljnoj meri, ostvaruje se na pravi način princip pravične restitucije, jer se povraćajem oduzetih sredstava licima koja su na posredan način oštećena usled postojanja kriminalnih aktivnosti, krug započet na početku posebnog postupka zatvara. Određene stvari specifične po svojoj prirodi i nameni mogu se ustupiti, bez naknade, ustanovama koje su nadležne za čuvanje takvih dobara. Kada su predmet oduzimanja devize, efektivni strani novac, predmeti od plemenitih metala, dragog i poludragog kamenja i bisera, a s obzirom na njihovu veliku vrednost, Vlada Srbije donosi odluku. Prvenstvo u namirenju iz novčanih sredstava koja su dobijena od imovine proistekle iz krivičnog dela imaju troškovi nastali u postupku upravljanja oduzetom imovinom i zatim namirenje imovinskopravnog zahteva oštećenog. Preostali novac odlazi u budžet RS. Na taj način imovina koja potiče od nezakonitih aktivnosti prelazi na državu, kao imenitelja borbe protiv kriminala. Ipak, kako i ističe sudija Majić, „ovakvo rešenje nije zamišljeno kao sredstvo za popunjavanje budžeta, niti bi se ovakvi mehanizmi smeli koristiti kako bi se lakše prevazilazile teškoće nastale usled akutnog budžetskog deficita“ (Majić, 2009: 148).

U vreme važenja zakona prema kojem nije bilo, ni delom, određena raspodela imovinske vrednosti oduzete imovine, i koji je prelazio u budžet, nije postojao kontinuitet ostvarenja jedne od najvažnijih ciljeva primene posebne mere. Izmene u ovom pravcu ublažavaju sliku potpunog nesluha državnih organa za sam cilj postupka i primene ipak drakonske mere. Ipak, nedovoljno jer socijalne i zdravstvene potrebe su samo širi okvir u kome se cilj primene mere ima postići. Ovaj problem bi se mogao prevazići, kako ističe Gluščević, tako što bi se najpre Zakonom tačno precizirala dalja raspodela dobijenih sredstava iz budžeta RS, a na način na koji bi se takvom raspodelom u što većoj meri ostvarila opštekorisna i humanitarna svrha (Gluščević, 2015: 387). Prema statistici, najveći broj posebnih postupaka vodio se prema izvršiocima krivičnog dela u vezi trgovinom droge, što upućuje na najčešći izvor porekla ovakve imovine. Pravično bi bilo da

dobijeni novac upotrebi u borbu protiv narkotika i tako se pokušaju ublažiti negativne posledice njegove upotrebe.

Osnivanje posebne organizacije za borbu protiv zavisnosti od droge, koja bi se direktno finansirala od sredstava dobijenih prodajom oduzete imovine, jedan je od načina da se dobijena sredstva najkorisnije upotrebe. Postojanje takve zasebne institucije doprinelo bi značajno rešavanju problema zavisnosti i ostvarenju preventivne uloge posebnog postupka putem širenja svesti kod mladih od opasnosti koje nastaju upotrebom opojnih droga. Ovakvom namenom oduzete imovine doprinelo bi se jačanju preventivne uloge mere oduzimanja imovine. Takođe, na taj način bi u izvesnoj meri, obeštetili oni koji su oštećeni izvršenjem ovih krivičnih dela (iako su oni samo posredno oštećeni). Još jedna prednost kod osnivanja ovakve institucije jeste u tome što oduzeta imovinska sredstva postaju transparentnija i za javnost, te se intenzivira humanitarna uloga posebnog postupka. Transparentnost, ali i humanost koja bi bila ostvarena radom posebne organizacije učinila bi da ideja oduzimanja imovine bude prihvatljivija i smislenija. Jedna od mogućnosti može biti i osnivanje Fonda za pomoć žrtvama krivičnih dela. Na taj način bi minimalno, ali vidljivo sanirale posledice krivičnih dela i žrtvama i porodicama žrtava pružila bi se bar delimična satisfakcija. „Nepokretnosti koje se oduzimaju bi uvek, kada je to prikladno, trebalo preusmeriti na ostvarenje određenih socijalnih programa, edukaciju mladih, pomoć deci i žrtvama nasilja, otvaranje sigurnih kuća itd“ (Gluščević, 2015: 387). Ovakva reforma namene oduzetih sredstava obezbedila bi jaču podršku društvenog sistema.

U isto vreme, smislenim smatramo namenu jednog dela dobijenih sredstava organima koji su subjekti u postupku oduzimanja imovine proistekle iz krivičnog dela. Namena njima bila je predviđena Zakonom iz 2008, te je ono izostavljeno u važećem Zakonu, po nama neopravdano. Ulaganje u specijalizovane organe posebnog postupka jeste zapravo potpora dobroj efikasnosti posebnog postupka i jeste ulaganje u razvoj ideje koja se realizuje kroz postojanje posebne mere. Sredstva koja bi se namenila sudovima i javnim tužilaštvima kao postupajućim organima trebalo bi dalje usmeriti na užu specijalizaciju posebnih organa i sprovođenje specijalizacije i organa i zaposlenih u okviru samih organa. Kako ističe Gluščević, „novac je potreban za edukaciju kadra, za angažovanje eksperata koji bi olakšali vođenje postupaka i njihovo razumevanje, kao i za povećanje kadra, čime bi se uticalo na brzinu i efikasnost postupka na kojoj se i insistira u zakonu” (Gluščević, 2015: 388). Specijalizacija je nužna za dobro funkcionisanje zamišljenog sistema oduzimanja imovine kriminalnog porekla. Prethodno rešenje je po nama imalo nedostatke u pogledu raspodele namenjenih

sredstava. U ispitivanju stavova građana od strane CeSID-a,[5] građani su u najvećem procentu izneli mišljenje da ovako dobijena sredstva treba usmeriti ka socijalnim potrebama najugroženijih građana, njih 27% bi ismerilo sredstva u obnavljanje privrede, zatim u zdravstvo i školstvo, a samo 6% ispitanika smatralo je da novac dobijen borbom protiv organizovanog kriminala treba uložiti u nastavak obračuna sa njim (prema Gluščević, 2015: 388). Transparentnost namene i raspodele oduzetih sredstava, i njegovog daljeg toka nakon oduzimanja, veoma je važna za podršku celokupnoj ideji oduzimanja imovine kriminalnog porekla. Opšte korisna svrha koja se postiže adekvatnom namenom sredstava dobijenih iz kriminalne dobiti dodatno ojačava sistem koji je podržan donošenjem posebne mere. Ne samo dobijena sredstva, već i nepokretnosti koje na tržištu ne mogu biti prodate u vrednosti koju su imala pre njihovog oduzimanja, treba pravilno usmeriti u razne socijalne programe koji su u našoj državi stalno potrebni. Tako se obezbeđuje indirektna satisfakcija žrtava krivičnih dela i obeštećenje oštećenih lica.

ZAKLJUČAK

U nizu nerešenih i neistraženih pitanja koja su se javila sa primenom mere oduzimanja imovine kriminalnog porekla pitanje isticanja imovinskopravnog zahteva u posebom postupku, kao i položaja žrtava krivičnog dela u postupku, koji se i ne bavi utvrđivanjem učinjenog krivičnog dela, može se učiniti kao suvišno, preuranjeno ili kao pitanje od sporednog značaja. Ipak, ako posmataramo humanističku stranu problematike koju smo izložili, a naročito u ambijentu današnjice kada je zanemarivanje pitanja ljudskih prava neprihvatljivo, ne može se smatrati opravdanim da u cilju ostvarenja za državu pretežnijih interesa, zanemarimo prava pojedinca.

Jasno je da pitanje obeštećenja lica koja su oštećena izvršenjem krivičnih dela ne mogu imati primarnu ulogu u posebnom postupku. Pre svega, jer se postupak vodi prevashodno radi utvrđivanja porekla imovine, i oduzimanja imovine koja dokazano proističe iz kriminalnih aktivnosti. Pitanja obeštećenja oštećenih, iako se mogu javiti i u toku posebnog sudskog postupka, opravdano smatramo ne treba da otežaju i učine tromim odvijanje postupka. Ali to ne znači i to da se ova pitanja ne mogu rešavati u postupcima oduzimanja imovine. Završna faza realizacije primene posebne mere, postupak upravljanja oduzetom imovinom i njena dalja namena jeste faza u kojoj bi trebalo uvesti određene izmene, pre svega zakonskog karaktera, a

[5] Projekat o oduzimanju imovinske koristi stečene krivičnim delom u Srbiji, CAR Serbia, Tehnički izveštaj: Istraživanje o stavu građanja – percepcija primene Zakona, CeSID, 2011.

koje bi obuhvatile rešavanje pitanja obeštećenja i pravične restitucije imovine. U radu iznet je stav o načinima na koje se može ostvariti delimična satisfakcija oštećenih prema kome se predlažu izmene odredaba zakona koje se odnose na namenu oduzetih sredstava, a koje bi nužno podrazumevale da veći deo vrednosti oduzetih sredstava bude usmeren u opštekorisne svrhe, za realizaciju potrebnih društvenih i socijalnih programa. Ujedno sa tim promenama smatramo važnim razrešenje nedoumica koje postoje u vezi sa položajem oštećenog i imovinskopravnim zahtevom u posebnom postupku. Izmenama u ovom pravcu dobilo bi se mnogo: interes pojedinca bi bio uvažen, ostvarila bi se jača preventivna uloga u borbi protiv najtežih oblika kriminala, osnažila bi se opšta prihvatljivost mere koja odstupa od tradicionalnih krivičnopravnih pravila i ujedno bi se pojačalo interesovanje za problematiku oduzimanja imovine proistekle iz krivičnog dela i time pospešila efikasnost samog postupka. Naizgled, sporedna pitanja u posebnom postupku, sporedna su samo prema vremenskom prioritetu ostvarivanja u posebnom postupku, ali ne i po značaju. Realizacijom ideje iznete u radu ne narušava se dobro postavljen sistem ulaska u trag kriminalnom poreklu imovine, već se on dopunjuje i unapređuje.

SUMMARY
A FAIR DISTRIBUTION OF CONFISCATED CRIMINAL PROFIT AND THE POSITION OF THE INJURED PARTY IN THE PROCESS OF CONFISCATING ILLIGALLY OBTAINED PROPERTY

The establishment of an innovative and complex system in which the seizure of assets acquired through crime has been implemented forecfully, and the new laws and institutional support aimed at facilitating the implementation of special measures confirm this. Changes have been made, and because in many respects they deviated from the usual rules of criminal law, they caused a lot of dilemmas and created a series of questions that were not answered. One of them is the issue of victimization and the prominence of property claim in a special procedure. The aim of the paper is to point to the legal position of the injured party in a special procedure and to examine and offer solutions for the realization of the compensation of the injured person. The possibilities for the principle of property balancing and compensation of the injured persons to be brought closer to the ideal of fair restitution are being investigated, and the directions of a possible solution to the problem of identifying the injured persons in a special procedure will be investigated. Furthermore, there are arguments which justify the secondary role of the injured parties in a special procedure and give suggestions de lege ferend that would make the partial

property satisfactory, not undermining the basic aim of applying a special measure, but complementing it.

Keywords: property claim, injured party, partial satisfaction, measure of seizure of property.

LITERATURA

1. Nikolić-Stefanović, V., Žrtve kriminaliteta međunarodni kontekst i situacija u Srbiji, 2011. str. 19, 75.
2. Grubač, M., Krivično procesno pravo, Pravni fakultet Univerziteta Union u Beogradu, Beograd, 2008, str. 194.
3. Mrvić-Petrović, N., „Pravo oštećenog krivičnim delom na naknadu štete u Velikoj Britaniji i SAD", Pravo- teorija i praksa, Broj 9-10/2000, str. 52.
4. Ilić, G., Nikolić B, Majić M, Melilo Đ, Komentar Zakona o oduzimanju imovine proistekle iz krivičnog dela sa pregledom relevantnih međunarodnih dokumenata, uporednopravnih rešenja i prakse ESLJP, OEBS Misija u Srbiji, Beograd, 2009, str. 148.
5. Šikman, M., „Organizovani kriminalitet kao predmet naučnog istraživanja", Defendologija: teorijsko stručni časopis za pitanja zaštite, bezbjednosti, odbrane, obrazovanja, obuke i osposobljavanja, God. 15, br. 31, 2012, str. 9.
6. Tomić, Z., „Kriteriji i problematika kod utvrđivanja vrednosti imovinske koristi pribavljene krivičnim djelom", Godišnjak Pravnog fakulteta u Sarajevu, Sarajevo, 1982, str. 146.
7. Grubač, M. „Pribavljanje dokaza za dela organizovanog kriminala i ustavna prava i slobode građana", Borba protiv organizovanog kriminala u Srbiji, Beograd, 2008, str. 273.
8. Perović, S., Stojanović, D., Komentar Zakona o obligacionim odnosima, Kulturni centar – Gornji Milanovac, Pravni fakultet Kragujevac, Novi Sad, 1980, str. 163.
9. Vettori Barbara, Tough on Criminal Wealth, Exploring the practice of proceeds from crime confiscation in the EU, Springer, 2006, str. Xi.
10. Gluščević, J., „Oduzimanje imovine stečene krivičnim delom", 2015, Pravni fakultet Univerzitet Union u Beogradu. str. 2, 88, 91, 92, 158, 387, 388)

PROPISI

Zakon o oduzimanju imovine proistekle iz krivičnog dela („Službeni glasnik RS”, br. 97/2008; Službeni glasnik RS”, br. 32/2013 i 94/2016).

Ovaj rad je primljen **03.12.2018.,** a na sastanku redakcije časopisa prihvaćen za štampu **04.02.2019.** godine.

PREGLED RECENZENATA

Prof. dr Miroslava Filipović
Fakultet poslovne ekonomije Univerziteta Edukons u Sremskoj Kamenici - Novom Sadu

Prof. dr Nikola Gradojević
University of Guelph, Department of Economics and Finance, Canada

Prof. dr Petar Veselinović
Ekonomski fakultet, Univerziteta u Kragujevcu

Prof dr Olja Munitlak-Ivanović
Viši naučni saradnik Institut Ekonomskih Nauka, Beograd

Prof. dr Marko Malović
Fakultet poslovne ekonomije Univerziteta Edukons u Sremskoj Kamenici - Novom Sadu

Prof. dr Dragan Golubović, **vanredni profesor**
Fakultet poslovne ekonomije Univerziteta Edukons u Sremskoj Kamenici - Novom Sadu

Prof. dr Rajko Radović
Fakultet poslovne ekonomije Bijeljina, Univerziteta Istočno Sarajevo, Bosna i Hercegovina

Prof. dr Jurica Pavičić
Ekonomski fakultet, Sveučilište u Zagrebu, Republika Hrvatska

Prof. dr Slobodan Morača, vanredni profesor
Fakultet tehničkih nauka, Univerzitet u Novom Sadu

Prof. dr Slobodanka Markov
Prirodno matematički fakultet, Univerzitet u Novom Sadu

Prof. dr Ljubinko Jovanović
Fakultet ekološke poljoprivrede,Univerziteta Edukons u Sremskoj Kamenici - Novom Sadu

Prof. dr Milica Andevski
Filozofski fakultet, Univerzitet u Novom Sadu

Prof. dr Marina Blagojević Hjuson (Hughson)
Institut za kriminološka i sociološka istraživanja, Beograd

Prof. dr Milan Nešić
Fakultet za sport i turizam Univerziteta Edukons u Sremskoj Kamenici - Novom Sadu

dr Zoran Milošević
Slobomir P Univerziteta, Bijeljina, Republika Srpska, BiH Fakultet za ekonomiju i menadžment

Prof. dr Slađana Čabrilo, **vanredni profesor**
I-Shou University, Department of International Business Administration, Kaohsiung, Taiwan (R.O.C.)

Prof. dr Aleksandar Prnjat, vanredni profesor
Alfa univerzitet Beograd

Prof. dr Mišo Kulić
Fakultet poslovne ekonomije Univerziteta Edukons u Sremskoj Kamenici - Novom Sadu

Prof. dr Radoje Brković
Pravni fakultet, Univerziteta u Kragujevcu

Prof. dr Milenko Dželetović, vanredni profesor
Fakultet bezbednosti, Univerziteta u Beogradu

Prof. dr Jova Miloradić, vanredni profesor
Fakultet poslovne ekonomije Univerziteta Edukons u Sremskoj Kamenici - Novom Sadu

Prof. dr Ivica Nikolić
Fakultet poslovne ekonomije Univerziteta Edukons u Sremskoj Kamenici - Novom Sadu

dr Marko Jeločnik, istraživač saradnik,
Institut za ekonomiku poljoprivrede, Beograd

Prof. dr Vladimir Zakić, vanredni profesor
Poljoprivredni fakultet Beograd, Univerzitet Beograd

Prof. dr Leposava Grubić Nešić
Fakultet tehničkih nauka - Univerzitet u Novom Sadu

Doc. dr Vladimir Đaković
Fakultet tehničkih nauka - Univerzitet u Novom Sadu

Prof. dr Branislav Mašić
Ekonomski fakultet Pale Univerzitet Istočno Sarajevo, BiH

Prof. dr Plamen Patev
I-Shou University, International College, Department of International Finance, Kaohsiung, Taiwan

Prof. dr Shailender Singh
I-Shou University, International College, Department of International Finance, Kaohsiung, Taiwan

Prof. dr Dejan Jakšić
Ekonomski fakultet Subotica, Univerzitet u Novom Sadu

Prof. dr Zoran Đokić, vanredni profesor
Fakultet za sport i turizam Univerziteta Edukons u Sremskoj Kamenici - Novom Sadu

Prof. dr Aleksandar Gračanac
Fakultet za poslovno industrijski menadžment Univerzitet Union Beograd

Prof. dr Guych Nuryyev
I-Shou University, International College, Department of International Finance, Kaohsiung, Taiwan

Prof. dr Đurica Acin, emeritus
Fakultet za uslužni biznis Univerziteta Edukons u Sremskoj Kamenici - Novom Sadu

Doc. dr Jelena Jotić
Fakultet poslovne ekonomije Univerziteta Edukons u Sremskoj Kamenici - Novom Sadu

Prof. dr Irena Stanišić, profesor strukovnih studija
Visoka škola strukovnih studija za vaspitače, Kruševac

Doc. dr Biljana Dodić
Fakultet poslovne ekonomije Univerziteta Edukons u Sremskoj Kamenici - Novom Sadu

Doc. dr Iva Škrbić
Fakultet za sport i turizam Univerziteta Edukons u Sremskoj Kamenici - Novom Sadu

Doc. dr Ivana Volić
Fakultet za sport i turizam Univerziteta Edukons u Sremskoj Kamenici - Novom Sadu

Doc. dr Diona Đurđević
Fakultet poslovne ekonomije Univerziteta Edukons u Sremskoj Kamenici - Novom Sadu

Prof. dr Mirjana Dokmanović, vanredni profesor
Institut društvenih nauka

Prof. dr Aleksandra L Tosovic-Stevanovic vanredni profesor
Fakultet za poslovne studije, Univerzitet Megatrend, Beograd

Prof. dr Dragica Tomka
Fakultet za sport i turizam Univerziteta Edukons u Sremskoj Kamenici - Novom Sadu

Doc. dr Tatjana Pivac
Prirodno matematički fakultet - Univerzitet u Novom Sadu

Prof. dr Sonja Bunčić
Fakultet poslovne ekonomije Univerziteta Edukons u Sremskoj Kamenici - Novom Sadu

Prof. dr Mirjana Radovanović, vanredni profesor
Fakultet za zaštitu životne sredine Univerziteta Edukons u Sremskoj Kamenici - Novom Sadu

dr Tamara Kliček
I-Shou University, Departmnt of Tourism and Hospitality, Kaohsiung, Taiwan

Prof. dr Milan M. Gašović, vanredni profesor
Univerzitet Singidunum, Beograd, Fakultet za fizičku kulturu i menadžment u sportu

Prof. dr Dragan Mrkšić
Fakultet tehničkih nauka - Univerzitet u Novom Sadu

Prof.dr Duško Tomić, vanredni profesor
Fakultet za inženjerski menadžment –katedra bezbednosti

Doc. dr Milica Solarević
Departmanu za geografiju, turizam i hotelijerstvo, Prirodno-matematičkog fakulteta, Univerziteta u Novom Sadu

Doc. dr Tijana Savić Tot
Fakultet za menadžment, Sremski Karlovci, Univerzitet Union Nikola Tesla, Beograd

Doc. dr Pavle Parnicki
Fakultet poslovne ekonomije Univerziteta Edukons u Sremskoj Kamenici - Novom Sadu

Doc. dr Tijana Đurković Marić
Fakultet poslovne ekonomije Univerziteta Edukons u Sremskoj Kamenici - Novom Sadu

Doc. dr Jelica Eremić Đođić
Fakultet poslovne ekonomije Univerziteta Edukons u Sremskoj Kamenici - Novom Sadu

Prof. dr Branislav Radnović, vanredni profesor
Fakultet poslovne ekonomije Univerziteta Edukons u Sremskoj Kamenici - Novom Sadu

Prof. dr Sanja Filipović, **vanredni profesor**
Fakultet poslovne ekonomije Univerziteta Edukons u Sremskoj Kamenici - Novom Sadu

Doc. dr Andrea Andrejević Panić
Fakultet poslovne ekonomije Univerziteta Edukons u Sremskoj Kamenici - Novom Sadu

Prof. dr Jurij Bajec
Ekonomski fakultet Univerziteta u Novom Sadu

Prof. dr Nebojša Žarković
Fakultet za poslovne studije, Univerzitet Megatrend

Prof. dr Jelena Borocki, vanredni profesor
Fakultet tehničkih nauka - Univerzitet u Novom Sadu

Prof. dr Sanjin Ivanović, vanredni professor
Poljoprivredni fakultet Zemun, Univerzitet Beograd

Prof. dr Ranko Mujović
Pravni fakultet Podgorica, Univerzitet Crne Gore

Prof. dr Svetlana Mihić
Fakultet poslovne ekonomije Univerziteta Edukons u Sremskoj Kamenici - Novom Sadu

Prof. dr Olja Arsenijević, vanredni provesor
Fakulte za poslovne studije i pravo, Univerziteta „Union – Nikola

Prof. dr Aleksandar Kupusinac, vanredni profesor
Fakultet tehničkih nauka - Univerzitet u Novom Sadu

Prof. dr Vilmoš Tot, vanredni profesor
Fakultet poslovne ekonomije Univerziteta Edukons u Sremskoj Kamenici - Novom Sadu

dr Miro Sokić,
Dunav osiguranje

Prof. dr Đorđe Ćosić, vanredni profesor
Fakultet tehničkih nauka - Univerzitet u Novom Sadu

Prof. dr Nebojša Ralević
Fakultet tehničkih nauka - Univerzitet u Novom Sadu

Prof. dr Predrag Dimitrijević
Pravni fakultet, Univerzitet u Nišu

Doc. dr Slavica Dinić
Fakultet za primenjenu bezbednost Univerziteta Edukons u Sremskoj Kamenici - Novom Sadu

Doc. dr Dunja Prokić
Fakultet zaštite životne sredine, Univerziteta Edukons u Sremskoj Kamenici - Novom Sadu

Doc. dr Ivana Berić
Fakulteta za projektni i inovacioni menadžment, Beograd

dr Milan Mihajlović
Fakultet poslovne ekonomije Univerziteta Edukons u Sremskoj Kamenici - Novom Sadu

Doc. dr Nikola Ćurčić,
Univerzitet Union Nikola Tesla, Beograd, Fakultet za menadžment, Novi Sad

Doc. dr Radenko Marić
Ekonomski fakultet u Subotici, Univerzitet u Novom Sadu

Prof. dr Bela Muhi, vanredni profesor
Fakultet poslovne ekonomije Univerziteta Edukons u Sremskoj Kamenici - Novom Sadu

Doc. dr Siniša Domazet
Fakultet za primenjenu bezbednost Univerziteta Edukons u Sremskoj Kamenici - Novom Sadu

Prof. dr Ljiljana Kontić, vanredni profesor
Univerzitet Union, Fakultet za pravne i poslovne studije, Novi Sad

Doc. dr Jelena Vemić Đurković
Fakultet za primenjenu bezbednost Univerziteta Edukons u Sremskoj Kamenici - Novom Sadu

Doc. dr Dražen Marić
Ekonomski fakultet u Subotici, Univerzitet u Novom Sadu

Doc. dr Simonida Vukadinović
Fakultet poslovne ekonomije Univerziteta Edukons u Sremskoj Kamenici - Novom Sadu

Doc. dr Andrea Okanović
Fakultet poslovne ekonomije Univerziteta Edukons u Sremskoj Kamenici - Novom Sadu

Prof. dr Violeta Domanović, vanredni profesor
Ekonomski fakultet, Univerziteta u Kragujevcu

Doc. dr Jelena Ješić
Fakultet poslovne ekonomije Univerziteta Edukons u Sremskoj Kamenici - Novom Sadu

TEHNIČKO UPUTSTVO

Radovi za objavljivanje u naučnom časopisu „Poslovna ekonomija“, mogu se dostaviti na srpskom ili engleskom jeziku. Naučni radovi pišu se **LATINICOM** prema datom uputstvu. **Dužina radova ograničava se na 16 stranica A4 formata.**

Imena autora i koautora pišu se slovima veličine 12pt, Bold, centrirani uz levu marginu (Align Left) , zatim Ime, Srednje slovo (ukoliko je moguće), Prezime, zvanje (videti detaljnije u primeru koji se nalazi ispod uputstva);

Nakon imena autora odnosno koautora,unosi se fusnota (podesiti opciju iz glavnog menija Insert/Reference/Footnote u prozoru Footnote and Endnote podešavanja: Footnotes: Bottom of page, Number format: 1,2,3..., Start at: 1, Numbering: Continuous, Apply changes to: Whole document) u fusnoti koja će se pojaviti u dnu strane uneti e-mail adresu autora odnosno koautora, i nakon fusnote upisati zvanje autora odnosno koautora;

Ispod imena autora odnosno koautora uneti naziv institucije, ustanove, fakulteta i sedište u kojoj je autor odnosno koautor zaposlen (veličina slova 12pt Regular);

Naslov rada se piše veličinom slova 14 pt Bold, sva slova velika, centriran uz levu marginu (Align Left). Ukoliko je rad deo nekog istraživačkog projekta, nakon naslova unosi se fusnota u obliku zvezdice (*) iz glavnog menija Insert/Reference/Footnote u prozoru Footnote and Endnote podešavanja Custom mark: *, Numbering: Restart each Page) u fusnoti koja će se pojaviti u dnu strane uneti osnovne informacije o projektu - naziv projekta, oznaku, naziv institucije iz koje se finansira itd;

Nakon naslova ide naslov **SAŽETAK** (samo ova reč Times New Roman, veličina slova 12 pt, Bold i sva slova velika), veličina slova 12pt (Regular) koji treba da sadrži 100-250 reči, ne koristi se prored u tekstu (podesiti opciju iz glavnog menija Format/Paragraph/ u prozoru Indents and Spacing podešavanja: Before 0pt, After 0pt, Line Spacing Single), sve redove u tekstu ne samo prvi red, uvući 0,5pt. Redovi u tekstu se završavaju isto toliko pre desne margine (podešavanje se može izvršiti na lenjiru (Ruler) na kome se graničnici i sa jedne i sa druge strane pomere po pet podeoka ka sredini ili iz glavnog menija File/Page Setup u prozoru Margins podešavanja Left, Right;

Nakon dela SAŽETAK stoji naslov **Ključne reči** (samo ovaj naslov stoji Italic), ostale reči Font Times New Roman, veličina slova 12pt Regular. Broj ključnih reči ne može biti veći od 10, njihova učestalost upotrebe u tekstu trebalo bi da bude što veća.

Nakon Ključne reči ide sam tekst naučnog rada; Naučni radovi pišu se **LATINICOM**, prema datom uputstvu;

Osnovni tekst Font Times New Roman, veličina slova 12pt Justfy tekst poravnat sa obe margine;iz glavnog menija File/Page Setup u prozoru Margins podešavanja Top:

1“, Bottom: 1“, Left: 1“, Right: 1“;ne koristi se prored u tekstu (podesiti opciju iz glavnog menija Format/Paragraph/ u prozoru Indents and Spacing podešavanja: Before 0pt, After 0pt, Line Spacing Single), prvi red svakog paragrafa kao i naslovi pojedinih delova rada uvlače se ili pritiskom na taster TAB na tastaturi ili se podesi u glavnom meniju Format/Paragraph/podešavanje Identation: First Line podesiti na 0,5“; Posle naslova ostavlja se jedan red prazan, dok se na kraju određenog dela teksta a pre sledećeg naslova ostavljaju dva prazna reda a pre podnaslova ostavlja jedan prazan red;

NASLOVI suTimes New Roman, veličina slova 12pt, Bold, centrirano uz levu marginu (Align Left), sva slova velika i uvučeni ili pritiskom na taster TAB na tastaturi ili se podesi u glavnom meniju Format/ Paragraph/ podešavanje Identation: First Line podesiti na 0,5;

Podnaslovi su Times New Roman, veličina slova 12pt, Bold, centrirano uz levu marginu (Align Left), samo prvo slovo veliko i uvučeni ili pritiskom na taster TAB na tastaturi ili se podesi u glavnom meniju Format/Paragraph/ podešavanje Identation: First Line podesiti na 0,5;

Navođenje u tekstu rada označavaju se u zagradama gde su zarezima razdvojeni prezime autora, godina izdanja, stranica na kojoj se nalazi citiran tekst; npr (Petrović, 2004., str. 56) ili ukoliko ima više autora (Petrović i dr., 2005, str. 74); (*APA)* – citatni stil

Fusnote ISKLjUČIVO iz glavnog menija Insert/Reference/Footnote u prozoru Footnote and Endnote podešavanja: Footnotes: Bottom of page, Number format: 1,2,3..., Start at: 1, Numbering: Continuous, Apply changes to: Whole document, ukoliko se primeni ovakav način označavanja, početna fusnota će biti e-mail adrese autora, odnosno koautora ukoliko ih ima, a zatim će se u tekstu kontinuirano po brojevimaređati fusnote. Fusnote su Times New Roman, veličina slova 10pt i sadrže komentare dela teksta, dopunska objašnjenja, naznake o korišćenim izvorima itd;

Slike i Tabele numerišu se rednim brojevima kontinuirano kroz čitav tekst (Slika 1., Slika 2. itd). Neophodno je da nakon Slika1.(Italic) povlakom u produžetku stoji naziv slike (Regular) (Slika 1. – Sposobnosti pregovarača). Ispod slike centrirano po sredini (Center) mora da se navede izvor odakle je slika preuzeta ili ukoliko je u pitanju originalan prikaz autora da se to naznači (Izvor –Lovreta i dr., 2010., str 78 ili Izvor – Autor). Isti slučaj je i sa Tabelama. Slike i tabele ukoliko ih ima u radu poželjno je da se dostave i odvojeno od rada u nekom od sledećih formata (jpg, pdf, xls...).

Strane rečikoje se ne prevode i kao takve se nalaze u tekstu neophodno je napisati kurzivom, dakle Times New Roman, veličina slova 12pt Italic npr. *Key Account Management*;

SUMMARY je deo na engleskom jeziku koji se nalazi na kraju rada odnosno posle zaključka a pre literature. Naslov je centriran po sredini (Center) Times New

Roman, veličina slova 12pt, Bold, sva slova velika. Pored naslova SUMMARY sadrži i prevod naziva rada na engleski jezik. SUMMARY predstavlja prevod Sažetka zajedno sa ključnim rečima na engleski jezik. Kao i u Sažetku, veličina slova 12pt (Regular),

Deo **LITERATURA** sledi nakon dela na engleskom jeziku (SUMMARY). Spisak naslova u ovom delu ređa se po abecednom redu, gde svaki izvor treba da je označen rednim brojem. **U spisku literature treba da se nalaze samo nazivi** (knjiga, radova, monografija, internet izvora....) **dela koji su citirani u samom radu i to prema APA citatnom stilu**

Knjige: navodi se redom Prezime autora, prvo slovo Imena autora, (godina izdavanja) naziv dela kurzivom (Italic), izdavač, mesto izdavanja,

Primer:
1. Vasiljević, M., (2007) *Pravo i zaštita investitora*, Pravo i privreda, Beograd.

Članak u časopisu: prezime autora ispisano u punoj formi, ime autora skraćeno (inicijal), (godina) naslov poglavlja ili članka, (Italic) naslov knjige ili zbornika radova italikom (kurzivom), izdavač, mesto izdavanja, broj izdanja, broj strane.

Primer:
Starović, B., (1992) Pogled na pravo i ostvarivanje prava Evropskih zajednica, Pravo, teorija i praksa, Pravo, Novi Sad, br. 8-10, str. 34-41..

Izvori sa Interneta: prezime autora ispisano u punoj formi, ime autora skraćeno (inicijal), (godina) naslov rada ili članka italikom (kurzivom), broj izdanja, internet adresa,

Primer:
Kotler, F., (1998) *How to create, win and dominate markets*, Vol. 1.,
//www.amazon. com/ Kotler-Marketing-Create-Dominate-Markets/,

CIP -Каталогизација у публикацији
Народна библиотека Србије, Београд
33

ПОСЛОВНА економија: часопис за пословну
економију, предузетништво и финансије=
Business economics: Magazine for business
Economics, entrepreneurship and finance/
Главни и одговорни уредник Марко Маловић.-
Год.1, бр. 1 (2007)-. - Сремска Каменица
(Војводе Путника 87) : Универзитет Едуконс, Факултет
Пословне економије,
2007-.-24 цм. –
Полугодишње

ISSN 1820/6859 = Пословна економија
COBISS.SR-ID 146187532