

**DRUŠTVO
EKONOMISTA
BEOGRADA
osnovano 1932**

**EKONOMSKI
VIDICI**

**ISSN 0354-9135
UDK-33
COBISS.SR-ID 116154887**

**Godina XXII, Broj 1
Beograd, mart, 2017.**



EKONOMSKI VIDICI

Časopis Društva ekonomista Beograda (Osnovano 1932.g.)

Godina XXII

Beograd, mart 2017.

Broj 1 str. 1 - 76

Izdavač:

Društvo ekonomista Beograda,
Beograd, Kneza Miloša 12
Tel/faks: 011/2642-026
Tekući račun: 180-100121001142034
E-mail: debeograd@gmail.com

**Predsednik Društva
ekonomista Beograda:**

dr Gojko Rikalović

Glavni i odgovorni urednik
dr Jelica Petrović - Vujačić

Redakcija, Board of Editors

Редакционная коллегия

dr Jelica Petrović - Vujačić, dr Zorka Zakić,
dr Vesna Milićević, dr Petar Đukić, dr Ljubinka Joksimović, dr Gojko Rikalović, dr
Ivica Stojanović, dr Darko Marinković,
dr Milan Šojić, dr Jugoslav Mijatović, dr
Sreten Vuković, dr Sida Subotić, dr Nataša
Cvetković, dr Ljiljana Jeremić, dr Radmila
Grozdanić, dr Snežana Grk, dr Bojan Ilić,
dr Gordana Kokeza, dr Dejan Molnar

Tehnički urednik:

Slavomir Mirković

Štampa:

ALKAGRAF, Beograd

Časopis izlazi četiri puta godišnje

Publisher:

Economists Association of Belgrade
(Founded in 1932),
Beograd, Kneza Miloša 12
Tel/fax: 011/2642-026

**President of Economists Association of
Belgrade:**

dr Gojko Rikalović

Editor-in-Chief:

dr Jelica Petrović - Vujačić

Technical Editor:

Slavomir Mirković

Издательство:

Сојуз економиста Белграда,
Београд, Кнеза Милоша 12
Тел/факс: 011/642 026

**Председатель Союза экономистов
Белграда:**

др Гојко Рикаловић

Главный ответственный григорий редактор:

др Јелица Петровић - Вујачић

Технический редактор:

Славомир Мирковић

Ekonomski vidici, godina XXII, Br. 1, 2017.

Urednik broja dr Gojko Rikalović

SADRŽAJ

Milan Brković

BANKA BUDUĆNOSTI: NOVI KREATIVIZAM U KONSIDERACIJAMA ODNOSA FINANSIJA I EKONOMSKOG RASTA I RAZVOJA	1
--	---

Gordana Radović, Zorica Vasiljević, Radovan Pejanović

RURALNI TURIZAM U FUNKCIJI VALORIZACIJE TRADICIONALNIH PROIZVODA NA TURISTIČKOM TRŽIŠTU ...	13
Slavoljub Vujović, Nenad Vujić, Jovan Spajić, Zoran Jovanović ZADOVOLJSTVO ZAPOSLENIH USLOVIMA RADA U TURISTIČKOJ PRIVREDI	25

Vidoje Stefanović, Nedžad Azemović

RIZIK U SAVREMENOM BIZNISU	39
----------------------------------	----

Nataša Đorđević

TEORIJA SAMOZAPOŠLJAVANJA	49
---------------------------------	----

Marija Indin

OBNOVLJIVI IZVORI ENERGIJE I RAZVOJ RURALNIH PODRUČJA	63
--	----

Prof. dr Vuk Ognjanović

SEĆANJA: OSEĆA SE ODSUSTVO LUCIDNOG I ANGAŽOVANOG PROFESORA MILUTINA ĆIROVIĆA	71
IN MEMORIAM: PREDRAG MANČIĆ (1939-2016).....	75

BANKA BUDUĆNOSTI: NOVI KREATIVIZAM U KONSIDERACIJAMA ODNOSA FINANSIJA I EKONOMSKOG RASTA I RAZVOJA

Milan Brković*

milanbrkovic@gmail.com

Rezime

Savremene razvojne tendencije nužno nameću potrebu preispitivanja ne samo važećih poslovnih modela nego i čitavog niza ekonomskih doktrina postavljenih krajem prošlog i početkom ovog veka. U tome su važnu ulogu imale ekomske i finansijske krize kao i treća tehnološka revolucija koja je donela značajne inovacije i ubrzala procese promena. U finansijskoj sfери dolazi do preispitivanja teorijskih i praktičnih postavki savremene banke i potrebe promišljanja o mogućim budućim poslovnim modelima. Transformacija savremene banke u banku budućnosti usko je vezana za prelazak iz treće u četvrtu tehnološku revoluciju, a kreativnost, inovativnost i korišćenje tehnologija postaju resursi novog doba. Finansijske tehnologije i inovacije će uticati na pravac i dinamiku transformacije savremene banke u banku budućnosti. Personalizacija i vizuelizacija bankarskih usluga, digitalizacija poslovnih procesa kod kojih se, primera radi, identifikacija klijenta vrši video pozivom, a usluga odobrava bez odlaska u banku, automatizacija procesa odlučivanja i slično samo su neke od odrednica banke budućnosti. Opravdano se postavlja pitanje kako će poslovni modeli zasnovani na takvim osnovama uticati na korišćenje bankarskih usluga u budućnosti, na značaj banke u oblasti finansijskog posredovanja i možda i najvažnije, na koji način će biti sagledan uticaj novog kreativizma banke budućnosti u ekonomskom rastu i razvoju.

Ključne reči: banka budućnosti, kreativizam, tehnologije, digitalizacije, inovativnost, ekonomski rast i razvoj

* Savetnik u Udruženju banaka Srbije

UVOD

Banke su u svojoj osnovi vrlo tradicionalne i konzervativne institucije što ne isključuje ni u jednom segmentu njihovu inovativnost i tehnološki napredak. Čak, može se reći da su banke vrlo često kroz svoju istoriju inicirale i predvodile procese promena. Te promene možemo u užem smislu posmatrati i kao procese restrukturiranja, bilo banke bilo bankarskog sektora u celini, obzirom da se proces restrukturiranja sprovodi, između ostalog, i usled dinamičkih i pozitivnih promena u bankarskom sistemu.¹ Na ovo možemo dodati svakako i promene u eksternom okruženju, u tome i promene usled tehnološke revolucije.

I savremene uslove poslovanja, takođe, karakterišu u izvesnom smislu procesi restrukturiranja banaka izazvani ubrzanim tehnološkim promenama koje uslovjavaju i utiču da se uspostavljeni bankarski modeli menjaju i prilagođavaju novim okolnostima. Posebno se u ovim relacijama pažnja posvećuje odnosima medjuzavisnosti između finansija i tehnologije. Pojedini izvori u literaturi navode da se radi o dva uzajamna procesa koji imaju značajan sinergijski efekat i da taj proces traje vekovima.² Ono što se menjalo kroz vreme su samo razvojni oblici koji su se ispoljavali na način prilagođen tom vremenu. Slična situacija je i danas. Savremenu banku odlikuje snažno prisustvo tehnologije u svim oblastima poslovanja toliko da utiče i na promene poslovnog modela pa se danas u određenim krugovima banka i bankarsko poslovanje uopšte predominantno posmatraju i definišu isključivo preko tehnološke osnove rada koja će imati za posledicu ubrzanje poslovanja, snižavanje operativnih troškova i druge značajne benefite koji će doprineti njenoj konkurentskoj prednosti na tržištu.

Ipak, čini se da u ekonomskoj literaturi o finansijama, a posebno o bankarstvu, nema dovoljno iskristalisanih stavova o tome kako će primena tehnologije uticati na promene u bankarskom poslovanju, koliko se u kratkoročnim benefitima gubi iz vida dugoročna korist za banke i za društvo u celini, koliko se pažljivo evaluiraju efekti i procene rizika koji iz ovakvog usmerenja mogu proistići. Otuda i prilično rezervisani i oprezni stavovi banaka ka izazovima iz spoljnog okruženja, što je i razumljiva i opravdana strategija sa stanovišta obavljanja svih bankarskih funkcija, posebno depozitno-kreditne i uloge banaka u privrednom rastu i razvoju. Naime,

¹ Petrović (1992)

² Michalopoulos i drugi (2009)

imajući u vidu iskustva najnovije bankarske i finansijske krize postavlja se pitanje da li kombinacija brzog i lakog dolaska do kreditnih sredstava zajedno sa pojačanom neizvesnošću (uslovi niskih kamatnih stopa i slično) može opet voditi spiralni dugova i nekoj novoj krizi. Ovo pitanje je usko vezano za dugoročnu strategiju poslovanja banke, za afirmaciju novih politika centralne banke (finansijska stabilnost, makro i mikroprudencionalna politika i sl.) ali i za kreatore ekonomske politike. Ovaj rad, između ostalog, ima za zadatak da na objektivan način sagleda uticaj tehnoloških promena na poslovanje banaka i bankarske poslovne modele uz sagledavanje mogućih reperkusija na ulogu banaka u privrednom rastu i razvoju.

1. ULOGA BANAKA U EKONOMSKOM RASTU I RAZVOJU

I u radovima inostranih kao i domaćih autora uglavnom se pozitivno posmatra i afirmiše veza između banaka, kao glavnog nosioca funkcije finansijskog posredovanja i ekonomskog rasta i razvoja. Od dobrog ili lošeg funkcionisanja sistema bankarskih institucija u vrlo značajnoj meri zavisi funkcionisanje ukupnog ekonomskog sistema.³ Posmatranje promena u bankarskom sektoru je uvek posebno značajno jer on predstavlja, kako je to formulisao Joseph Stiglitz, mozak celog ekonomskog sistema.

Empirijska istraživanja pokazuju da razvijenost bankarskog sektora značajno doprinosi ekonomskom rastu i razvoju.⁴ Isto tako, veliki broj studija je pronašao pozitivnu vezu između finansijskog razvoja, koji se ogleda u modelima direktnog i indirektnog finansiranja i stope privrednog rasta. Kao finansijski posrednici, banke prikupljena depozitna sredstva ulažu u najprofitabilnije projekte koristeći različite tehnike procene rizika ulaganja. Banke na taj način utiču na ukupnu ekonomsku aktivnost, to jest na razvoj čitavog niza delatnosti (trgovina, industrija, itd), pa se sa pravom pretpostavlja da će efikasniji bankarski sistem biti u poziciji da bolje proceni mogućnosti ulaganja na alternativne projekte i grane privrede ali će i pod povoljnim uslovima vršiti funkciju alokacije sredstava. Dakle, efikasnost banke i bankarskog sektora u celini se posmatra kao osnovni faktor u opredeljivanju pozitivnog uticaja na privredni rast i razvoj. Medju predstavnicima novije generacije ekonomista koji promovišu i dokazuju ovu vezu nalaze se Ros Levine, Marco Pagano, Paul Gertler, Asli Demiguc-Kunt i drugi. Primera

³ Ćirović (2001), str. 405

⁴ npr. Levin (1993, 1997)

radi, R. Levine posmatra ulogu bankarskog sektora u ekonomiji preko njegovih pet bazičnih funkcija: 1) upravljanje rizikom, 2) alokacija resursa, 3) monitoring korišćenja sredstava, 4) prikupljanje štednje i 5) olakšavanje razmene roba i usluga. Neki drugi autori doprinos bankarskog sektora vide u podsticanju akumulacije kapitala, alociranja kapitala u najprofitabilnije projekte i smanjivanju iznosa sredstava koji se koriste u funkciji finansijskog posredovanja.

Sva napred pomenuta mišljenja, uz svakako i čitav niz drugih, u fokusu imaju tradicionalnu štedno-kreditnu funkciju banaka koja u već postojećim modelima ekonomskog rasta i razvoja ima svoju ulogu i značaj. Međutim, u savremenim uslovima, pre svega usled tehnoloških promena, dolazi i do promene u poslovnim bankarskim modelima, na način da se u značajnoj meri restrukturiraju njene osnovne funkcije i da se prilagođavaju novonastalim okolnostima. U tom smislu, sve više se gubi iz vida tradicionalna banka, a formulišu se principi digitalne banke, fin tech kompanija ili drugih učesnika na tržištu. Dosadašnja iskustva pokazuju da se uvreženi konzervativizam u bankarskom poslovanju postepeno prilagođava ovim tendencijama, ali uz vrlo oprezan pristup. Nalazi i empirijski dokazi o budućnosti bankarskog poslovanja još uvek nisu u dovoljnoj meri iskristalisani, uprkos tome što se te promene nameću kako od strane drugih tržišnih učesnika tako i neakademskih krugova. Ovakva stanovišta mogu biti popularna i u saglasnosti sa dinamikom savremenog života, ali svakako nisu u stanju da sagledaju suštinu bankarskog poslovanja i njen značaj za ekonomski rast i razvoj. Neka skorašnja iskustva nas uče da je olako povlađivanje trendovima i izostanak adekvatne reakcije regulatora jedan od uzročnika krize u funkciji finansijskog posredovanja, odnosno da uzročnici krize uglavnom nisu banke već bankarski posrednici odnosno institucije koje ne poseduju bankarsku licencu, nisu ovlašćene za tradicionalne štedno-kreditne poslove niti adekvatno regulisane⁵.

Neka druga istraživanja, takođe, dokazuju da je brz rast kredita stanovništva, u poređenju sa kreditnim rastom u sektoru preduzeća, statistički i ekonomski značajniji pokazatelj moguće bankarske krize⁶, drugi autori, pak, uzročnike krize posmatraju kroz prizmu odnosa između socijalnog ponašanja,

⁵ Više detalja u: A Cyclical Financial Crisis or tragic confluence of systematic faults (a reflection on the deeper causes of the financial crisis (Ivan Belyacz, Erzébet Szasz, Economy and Finance, Issue 2, Volume 3, June 2016, page 88-110, Hungarian Banking Association

⁶ Buyukkarabacak, Valev (2010)

odnosno socijalne psihologije.⁷ Osim toga, u literaturi je razvijen i termin short termism,⁸ takođe, kao značajan faktor i uzročnik krize koji ima u fokusu kratkoročne efekte gubeći iz vida dugoročnu viziju i ciljeve ne samo banke već i svih tržišnih učesnika. On može voditi eroziji poverenja u finansijski sektor i u odnosima između glavnih učesnika na tržištu. Gubitak poverenja bi, sasvim sigurno, vodio nesagledivim posledicama po finansijski sektor i privredni rast u celini. Zato nije bez osnova podsećanje da je bankarsko poslovanje zasnovano na poverenju, što se nikako u savremenim razvojnim tendencijama ne sme izgubiti iz vida.

Upravo radi te činjenice, kao protivteža značajnim inovativnim procesima i tehnologijama u bankarskom sistemu, javlja se i potreba regulatora da se ovaj proces bliže upozna, da se sagledaju njegovi efekti, da se identifikuju rizici po banku, klijenta i državu ali i da se konstantno insistira na zaštiti korisnika finansijskih usluga. Za razliku od banaka, koje su po prirodi posla izuzetno regulisane, podrazumeva se da će i drugi potencijalni učesnici na finansijskom tržištu imati isti takav nivo regulacije. Ovde se pre svega imaju u vidu kompanije finansijskih tehnologija (fin tech) koje su sve prisutnije kao tržišni učesnici, za sada pretežno u domenu inovacija u platnom sistemu. Razvojne odnose, imajući u vidu zahteve regulative, sve češće karakterišu zajedničke inovacije (collaborative innovation) između banaka i fin tech kompanija.

2. DIGITALIZACIJA BANKARSTVA U FUNKCIJI RESTRUKTURIRANJA BANKARSKOG POSLOVANJA

Kada govorimo o savremenom bankarstvu najčešće se pominje termin digitalna banka ili digitalno bankarstvo. Iako se radi o gotovo odomaćenom terminu koji se već uveliko nalazi u svakodnevnoj upotrebi, primetno je, takođe, da ne postoje usaglašeni stavovi oko njegovog bližeg određenja ili definisanja. U tom smislu, nedostaje i šira opservacija uticaja koje digitalno bankarstvo ima na poslovanje savremene banke, posredno i na njen značaj i funkcije u ekonomskom sistemu, predstavljena u vidu ekonomskih pokazatelja odnosno efekata ili analize koja bi detaljnije objasnila prirodu ovog odnosa. Već sama ta činjenica navodi na potrebu da se bliže sagleda ovaj odnos banke i savremenog tehnološkog razvoja, odnosno da je još uvek pred ekonomskom

⁷ Shiller (2005)

⁸ Rappaport (2012)

i bankarskom naukom i praksom da utvrde u kom stepenu će iziskivane promene uticati na transformaciju banke, koliki će biti kratkoročni i dugoročni troškovi ovakve transformacije uključujući i oportunitetni trošak, odnosno neposredne i posredne koristi za banku i funkciju finansijskog posredovanja u celini. U tome posebno valja obratiti pažnju na identifikaciju, merenje i sprečavanje rizika koji mogu nastati iz ovakve transformacije.

Ukoliko bismo pokušali da bliže definišemo digitalno bankarstvo, na ovom nivou spoznaje, mogli bismo reći da ono nastaje kao rezultat tehnoloških promena i neophodnosti adaptacije poslovanja banka na te promene i da iziskuje primenu tehnologije na nivou svih poslovnih procesa u banci u cilju poboljšanja usluge klijentima.

Sa pravom se može postaviti pitanje da li se pod digitalnim bankarstvom može uzeti šira primena digitalnih kanala prodaje, kao substitut ili suplement tradicionalnim kanalima, ili se, pak, digitalna banka definiše znatno šire i podrazumeva potpuno prilagođavanja svih procesa u banci na način da to postane bazična poslovna orijentacija u odnosu na koju će se graditi poslovni modeli i strategija banke. Uslovno, ovo shvatanja možemo sagledati u užem i u širem smislu. U prvom slučaju, koji trenutno dominira, digitalno bankarstvo se sagledava kroz tehnološku transformaciju postojećih usluga i kanala prodaje čineći ih dostupniji, efikasnijim i troškovni prihvatljivijim i za klijenta i za banku. Tako shvaćeno, digitalno bankarstvo predstavlja sastavni deo poslovnih procesa banke, koji prateći tehnološke promene iziskuje restrukturiranje utvrđenih poslovnih procesa. Drugi, širi smisao, prevazilazi okvire tradicionalne banke i bliži je shvatanju bankarstva koje imaju fin tech kompanije, a koje ima znatno više ograničenje (izgradnja poverenje i zaštita klijenata, promena organizacionog modela i organizacione strukture, mogućih novih rizika iz ovakvog opredeljenja, itd).

Neka novija iskustva i istraživanja govore o tome da se broj filijala u skandinavskim zemljama smanjio za 40% u proteklih osam godina. One su sve češće locirane izvan centralnih zona, ili u poslovinim zgradama na višim spratovim zbog troškova. S druge strane, u zemljama centralne i istočne Evrope primetan je nešto drugaćiji trend. Broj filijala i ekspozitura banaka se čak i povećao.⁹ Upravljanje bankarskom mrežom u savremenim uslovima ima niz izazova. Pod ovim, između ostalog, imamo u vidu značajno regulatorno opterećenje, usklađenost poslovanja, ekonomski ambijent u kome dominira okruženje niskih kamatnih stopa i generalno operativna efikasnost što sve utiče

⁹ Retail banking Radar, A.T.Kearney 2016

na izbor modela poslovanja u ritejl segmentu. Međutim, banke pod uticajem tehnoloških promena, formiraju svoje strategije upravljanja mrežom i u odnosu na strategiju digitalizacije. Naime, uprkos tome što se, posebno u ritejl poslovanju, sve više koriste digitalni kanali, uloga bankarske mreže je i dalje veoma značajna, pre svega, u smislu pozicioniranja, prisutnosti i vidljivosti ali i činjenice da se filijale i dalje koriste u znatno većem obimu od digitalnih kanala, kada je u pitanju donošenje važnih i dugoročnih odluka klijenta. Na taj način, stiče se sve veća potreba formulisanja zajedničke strategije, u literaturi poznatijoj kao phygital bank, koja uspostavlja ravnotežu između digitalnih kanala prodaje odnosno korišćenja usluga banke i tradicionalnih bankarskih kanala preko bankarske mreže. Prema podacima Evropske centralne banke, u zoni evra broj filijala kreditnih institucija se smanjio sa 182.478 u 2010. godini na 159.397 u 2014. godini, ali to i dalje ne znači da će nestati filijale, već će se pre, kao što je to već rečeno, koristiti kombinacija tradicionalnih i digitalnih kanala prodaje, na način da se međusobno dopunjaju¹⁰ pa se u tom smislu ističe potreba ne ukidanja filijala nego njihovog transformisanja ka više tehnološki intenzivnom i personalizovanom pristupu potrebama klijenata (tzv.smart branch).¹¹

Digitalizacija bankarskog poslovanja predstavlja segment ukupnih digitalnih procesa u društvu koje se sve češće naziva digitalno društvo. Prema nekim strateškim dokumentima na nivou Evropske unije (Digital Single Market) procenjuje se da bi jedinstveno digitalno tržište Unije moglo godišnje da doprinese EU ekonomiji sa 415 milijardi evra i da stvori novih 3,8 miliona zaposlenih. U okviru ove strategije, uloga digitalne banke je krucijalna i to u svim oblastima bankarstva. Veruje se da će do 2018. godine više od 50% osnovnih prihoda banke poticati iz digitalnog poslovanja.¹² Digitalizacija bankarstva će voditi razvijanju novih poslovnih modela više usmerenih na digitalne platforme i prilagođene potrebama i očekivanjima klijenta vodeći računa o svim klijentima, dakle i o klijentima koji ne žele iz bilo kog razloga da koriste digitalne komunikacije za svoje finansijske transakcije. U tom smislu digitalno isključivanje ne bi trebalo da vodi i finansijskom ili socijalnom isključivanju.¹³ Ali sve gore navedeno i dalje ne definiše digitalno bankarstvo kao termin u širokoj upotrebi i čini se da se u velikoj meri poistovećuje

¹⁰ Xue i drugi (2011), str. 291-307

¹¹ Jaksic, Marinč (2015), str. 72

¹² Bank of the Future, McKinsey, Global Payments Report, 2014

¹³ European Banking Federation, The digital transformation of banks and Digital Single Market, EBF Discussion Paper, June 2015

digitalno bankarstvo sa tehnološkim promenama odnosno preciznije rečeno da mu se dodeljuju karakteristike tehnoloških promena. Parafrazirajući neke stavove o navedenim sličnostima i razlikama u terminima, navodi se i primer da, muziku možemo slušati na različitim uređajima (vinilskim pločama ili usb, npr.) ali je muzika ista bez obzira koji medij koristimo. Slična je situacija i sa digitalnim bankarstvom. Ono samo predstavlja novi i savremeniji, možda brži ali zato verovatno i nesigurniji kanal komunikacije sa klijentima. Kao takvo, digitalno bankarstvo ima svoje prednosti i nedostatke, kako za klijenta tako i za banku. S tim u vezi potrebno je dati nekoliko osnovnih napomena. Naime, ukoliko prihvatimo gore navedeno uže shvatanje termina digitalna banka, ovaj kanal komunikacije zahteva svoju infrastrukturu, kakav je slučaj i sa tradicionalnim kanalima prodaje, zatim i prostor, opremu, obučene kadrove, bezbednosne politike itd, dakle kao što to zahteva i ulaganje u mrežu filijala. Ne sporeći značaj ekonomije obima kao prednosti digitalnog bankarstva u odnosu na tradicionalno, ipak i nakon inicijalnog ulaganja potrebno je vršiti monitoring, osavremenjavanje opreme, sigurnosti transakcija itd. Dakle, troškovi upostavljanja i održavanja sistema će biti veći ukoliko je veća orijentacija banke ka digitalnim kanalima prodaje, što u krajnjoj liniji zavisi i od ekonomski analize investicija u digitalne kanale prodaje odnosno od stope povraćaja na uložena sredstva.

U tom smislu, u novije vreme u upotrebi je i termin održiva digitalna banka (sustainable digital bank), koji upućuje na potrebu dubljeg promišljanja i analize o efektima digitalnih kanala prodaje na banku i klijenta i posledično efekte koje će takva preorientacija imati na buduće odnose i ulogu banaka u privrednom rastu i razvoju. To pitanje ostaje otvoreno za dalju analizu kako za poslovanje banke budućnosti tako i za ekonomsku politiku u celini.

3. ODGOVORNE INOVACIJE

Kada se razmatraju razvojne tendencije savremenog bankarstva, posebno kroz prizmu tehnoloških promena, važno je istaći da postoji i čitav niz drugih faktora, izvan primene tehnologije, koji utiči na vitalnost bankarskog poslovanja i njegovu ulogu u ekonomskom razvoju. Banke predstavljaju sistemski značajne institucije sa mnogobrojnim funkcijama u ekonomskom sistemu. Zbog toga je potrebno nešto detaljnije sagledati ulogu inovacija u bankarskom poslovanju i obezbediti veći stepen razumevanja za efekte tehnoloških inovacija, pre svega sa stanovišta odnosa sa klijentima.

Zbog toga ne čudi što se čak i u SAD, zemlji koja je daleko prednjačila u finansijskim tehnologijama i inovacijama, sve češće i to sa najvišeg mesta upućuju upozorenja o tome da je potrebno efikasno upravljati inovacionim procesima kako bi se obezbedila zaštita korisnika finansijskih usluga, sprečile nove krize i efikasno uskladilo poslovanje na finansijskom tržištu sa regulatornim zahtevima. U tom cilju formuliše se novi termin – odgovorne inovacije, koji je prvi put upotrebljen u zvaničnom dokumentu 2016.godine, kojim se daju preporuke za implementaciju odgovornih inovacija.¹⁴ Ovom dokumentu je prethodio vrlo širok krug konsultacija kako učesnika na finansijskom tržištu tako i državnim organima SAD. Njime se na potpuno nov način pristupa fenomenu inovacija na finansijskom tržištu i poziva na opreznost odnosno na formulisanje zvanične politike Vlade kojim će ti procesi biti kontrolisani, transparentni i korisni za klijente. Odgovorne inovacije se u ovom dokumentu definišu kao korišćenje novih ili poboljšanih finansijskih proizvoda, usluga i procesa kako bi se zadovoljile rastuće potrebe klijenata i poslovne zajednice na način konzistentan sa jasnom politikom procene rizika i u skladu sa ukupnom poslovnom strategijom banke. Neki od osnovnih principa odgovornih inovacija odnose se na formiranje interne kulture prijemčive za odgovorne inovacije, podsticanje odgovornih inovacija koje obezbeđuju pravičan i jednak pristup finansijskim sredstvima i pravičan i jednak tretman klijenata, operacionalizacija odgovornih inovacija preko uspostavljenog sistema risk menadžmenta, podsticanje banaka da integrišu odgovorne inovacije u svojim strateškim planovima itd.

Preporuke date u navedenom dokumentu formulišu set od šest osnovnih mera i to: formiranje Službe za inovacije u okviru Office of the Comptroller of the Currency (OCC) koja će sprovoditi i nadgledati primenu inovacija u bankarskom sektoru, uspostavljanje tehničke pomoći u sprovođenju okvira odgovornih inovacija, podizanje svesti i aktivnosti treninga, promovisanje koordinacije, uspostavljanje istraživačke funkcije u inovacijama i promovisanje interagencijske saradnje. Dakle, iz navedenog primera možemo videti na koji način se, čak i u SAD, razmišlja i regulatorno deluje na procese inovacija u finansijskom sektoru. Pre svega, na najvišem nivou je uočena potreba da se regulatorno prati, usmerava i podstiče oblast finansijskih inovacija koja znatno brže napreduje od mogućnosti regulatora da sagleda sve potencijalne rizike i predupredi moguće negativne efekte. Zatim se putem dijaloga sa najznačajnijim učesnicima na tržištu formiraju određena pravila ili

¹⁴ Recommendations and Decisions for Implementing a Responsible Innovation Framework, Office of the Comptroller of the Currency, Washington, October 2016

principi po kojima će se vršiti nadzor i na kraju formiraju se zvanična tela sa odgovornostima da kontinuirano prate i izveštavaju o mogućim posledicama po finansijski sektor zemlje.

ZAKLJUČAK

Savremene razvojne okolnosti danas karakteriše snažno prisustvo informacionih tehnologija, kreativnosti i inovativnosti. Iz takvih procesa nije izuzet ni bankarski sektor. S jedne strane, informacione tehnologije utiču na smer i dinamiku promena u postojećim bankarskim modelima uslovljavajući time i transformaciju poslovanja, pre svega, u radu sa stanovništvom, dok s druge strane, procesi kreativnosti i inovativnosti utiču na ubrzanu dinamiku promena u načinima rada, novim metodama, novim pogledima, veštinama, itd. Određena mišljenja o poslovanju banke u budućnosti polaze od toga da će finansijske inovacije i dalje biti pokretačka snaga razvoja ali da će se fokus usmeriti na klijenta i na njegove finansijske potrebe, sklonosti, mogućnosti, itd. Najnoviji trendovi, pokrenuti u SAD, govore o odgovornim inovacijama, odnosno o tome da se inovativni proizvodi, usluge i procesi u savremenoj banci odnosno na finansijskom tržištu uopšte, moraju pažljivo analizirati, usmeravati i kontrolisati. Usled toga, potrebno je značajnije interesovanje i nauke i prakse za moguće efekte tehnoloških promena na banku budućnosti i posredno na ekonomski rast i razvoj. Kreativizacija definisana kao primena inovativnih modela razvoja kreativne ekonomske obnove i rasta ekonomije zasnovane na znanju,¹⁵ u tome svakako i tehnologija, podrazumeva i potrebu dublje analize o mogućim efektima tehnoloških promena na poslovanje banke u budućnosti. Taj odnos banke budućnosti i ekonomskog rasta i razvoja zbog toga se ne mora nužno posmatrati sa pozitivnim predznakom, bar sudeći po osnovu postojećih saznanja. Priroda tog odnosa, kao temelja ekonomskog razvoja zavisi od toga u kojoj meri će biti moguće kontrolisati i usmeravati kreativne i inovativne procese u bankarskom sektoru kako bi se izbegle moguće finansijske krize i ograničenja u funkciji finansijskog posredovanja. Banke će, čini se, i dalje imati vodeću ulogu u finansijskoj sferi zbog sistemske važnosti za realnu ekonomiju kao i dominacije u prikupljanju štednje u odnosu na nove tržišne učesnike, a što je oblast koja se ne može prepustiti samo delovanju tržišta, kao i komparativnim prednostima koje se tiču poznavanja regulatornog okvira, specifičnih i uskih znanja o bankarskim poslovima ali i najvažnije

¹⁵ Mikić (2016)

zbog većeg poverenja koje uživaju kao imanentne karakteristike banaka i bankarskog poslovanja u celini. S druge strane, fin tech kompanije su znatno inovativnije ali imaju i daleko veću stopu neuspeha odnosno bankrotstva. Ukoliko se nastavi trend uključenosti fin tech kompanija u finansijsku sferu, kao ravnopravnog tržišnog učešnika, očekivana je regulatorna aktivnost kako bi se sprečili sistemski rizici koji mogu nastati usled neadekvatnog upravljanja rizicima na nivou pojedinačne institucije.¹⁶

Zbog toga se, u skladu sa iznetim primerom aktivnosti OCC, preporučuje da se izgradi adekvatan regularni okvir koji će omogućiti razvoj različitih poslovnih modela banaka, posebno obzirom na postojeće i nove rizike koji proističu iz upotrebe i korišćenja inovativnih bankarskih proizvoda i usluga, da se omogući po jednakim i fer uslovima učešće na finansijskom tržištu i da se zaštiti interes pojedinačnog klijenta sa stanovišta mogućih posledica od nedovoljnog poznavanja ili neadekvatnog korišćenja inovativnih finansijskih proizvoda i usluga. U suprotnom, ukoliko prednji uslovi nisu zadovoljeni, troškovi sanacije će svakako prevazići inicijalne koristi kako po pojedinca tako i po sistem u celini.

BANK OF THE FUTURE: NEW CREATIVISM IN DEFINING RELATIONSHIP BETWEEN FINANCE AND ECONOMIC GROWTH AND DEVELOPMENT

Abstract

Transformation of contemporary bank to the bank of the future is strongly connected with a path from third to fourth technological revolution and creativity, innovations and technology usage are main resources of the new age. Financial technologies and innovation will have direct effect on direction and dynamics of banking transformation. It is reasonable to raise a question how banking business model based on such premises will influence usage of banking services in the future and more important how such orientation will define new role of banking industry for economic growth and development.

Key words: bank of the future, creativism, technology, digitalization, innovation, economic growth and development

¹⁶ Jakšić, Marinč (2015)

LITERATURA

- Bank of the Future, *Global Payments Report*, McKinsey, 2014
- Belyacz, I. Szasz, E. (2016), A Cyclical Financial Crisis or tragic confluence of systematic faults (a reflection on the deeper causes of the financial crisis), *Economy and Finance*, Issue 2, Volume 3, June 2016, str. 88-110, Hungarian Banking Association, Budapest
- Buyukkarabacak, B. Valev, N.T. (2010), The role of household and business credit in banking crisis, *Journal of Banking and Finance*, Volume 34, Issue 6, str. 1247-1256, Elsevier, Amsterdam
- Ćirović, M. (2001), *Bankarstvo*, Bridge Company, Beograd
- European Banking Federation, *The digital transformation of banks and Digital Single Market*, EBF Discussion Paper, June 2015, Brussels
- Jaksic, M., Marinč, M. (2015), The Future of banking: The Role of Information Technology, *Bančni Vesnik*, Volume 64. No.11, Novembar 2015, str. 68-73, Association of Banks in Slovenia
- Levine, R. (2005), Finance and growth: Theory and evidence (eds.P.Aghion, S.Durlauf), *Handbook of Economic Growth*, str. 866-920, Elsevier, Amsterdam
- Michalopoulos, S., Laeven, L., Levine, R. (2009), *Financial innovation and endogenous growth*, National Bureau of Economic Research, Working Paper No. 15356, Cambridge
- Mikic, H. (2016), *Ekonomski pretpostavke i mogući razvojni efekti kreativnog sektora nacionalne privrede*, Doktorska disertacija, Ekonomski fakultet, Beograd
- Petrović, M. (1992), *Finansijsko restrukturiranje banaka (sa posebnim osvrtom na Jugoslaviju 1989-jun 1991)*, radovi i metodološki materijali, Narodna banka Srbije
- Rappaport, A. (2012), *Saving Capitalism from Short-Termism*, The McGraw-Hill Companies
- Retail banking Radar, A.T.Kearney, 2016
- Shiller,R. (2005), *Irrational Exuberance*, 2nd edition, Princeton, Princeton University Press
- Xue, M., L.M. Hitt., Chen, P.Y. (2011), Determinants and Outcomes of Internet Banking Adoption, *Management Science*, 57(2), str. 291-307, Elsevier, Amsterdam

RURALNI TURIZAM U FUNKCIJI VALORIZACIJE TRADICIONALNIH PROIZVODA NA TURISTIČKOM TRŽIŠTU

Gordana Radović*

gordana.radovic09@gmail.com

Zorica Vasiljević**

vazor@agrif.bg.ac.rs

Radovan Pejanović***

pejanovic@uns.ac.rs

Rezime

Ruralni turizam predstavlja mogućnost da poljoprivredna gazdinstva ostvare dodatne prihode od prodaje poljoprivredno-prehrabrenih proizvoda u okviru sopstvenog domaćinstva. Cilj rada je da pokaže ekonomski značaj ruralnog turizma u Republici Srbiji za valorizaciju tradicionalnih proizvoda, posebno proizvoda sa oznakom geografskog porekla, na domaćem i međunarodnom turističkom tržištu. U radu se koriste metod analize i sinteze, kao i statističke analize. Prema rezultatima istraživanja predstavljenim u radu domaći ruralno turistički subjekti, iako u ugostiteljskoj ponudi koriste tradicionalne proizvode, iste ne ističu prilikom promocije na turističkom tržištu. Autori smatraju da je to jedan od značajnih razloga nedovoljne popunjenoosti kapaciteta i nezadovoljstva prihodom domaćih ruralno-turističkih subjekata. Adekvatnom promocijom i ekonomskom valorizacijom tradicionalnih proizvoda sa oznakom geografskog porekla povećali bi se prihodi ruralnih turističkih subjekata, podstakao razvoj ruralnog turizma, kao i lokalno-ekonomskih zajednica koje se nalaze u ruralnim područjima u Republici Srbiji.

Ključne reči: tradicionalni proizvodi, ruralni turizam, razvoj, Republika Srbija

* „Dnevnik-Poljoprivrednik“, AD Novi Sad

** Poljoprivredni fakultet Univerziteta u Beogradu

*** Poljoprivredni fakultet Univerziteta u Novom Sadu

UVOD

Ruralni turizam predstavlja mogućnost da poljoprivredna gazdinstva ostvare dodatne prihode od prodaje poljoprivredno-prehrambenih proizvoda u okviru sopstvenog domaćinstva. Prema definiciji prihvaćenoj na nivou Evropske unije, ruralni turizam obuhvata sve turističke aktivnosti koje mogu da se realizuju u ruralnim područjima. U zavisnosti od vrste aktivnosti razlikuju se oblici ruralnog turizma, a njih prema aktuelnim podacima, ima više od 50. Razvoj ruralnog turizma obezbeđuje kreiranje novih radnih mesta i rast prihoda ruralnog stanovništva, razvoj ruralnih ekonomija, odnosno ruralni razvoj. Takođe, razvoj ruralnog turizma doprinosi i očuvanju tradicije, kulture i identiteta ruralnih zajednica, ekonomskoj valorizaciji prirodnih resursa, kao i tradicionalnih poljoprivredno-prehrambenih proizvoda, posebno proizvoda sa oznakom geografskog porekla.

Republici Srbiji, prema kategorizaciji Organizacije za ekonomsku saradnju i razvoj (OECD), 85% teritorije čine ruralna područja pogodna za razvoj raznih oblika ruralnog turizma. Na jugoslovenskom prostoru, ruralni turizam je prvo počeo da se razvija u selima na području Srbije i to u drugoj polovini prošlog veka¹. Republika Srbija danas nema razvijenost ruralnog turizma adekvatnu resursima s kojima raspolaže, a razlog tome su nepostojanje jasnog strateškog pravca razvoja i nedovoljna finansijska ulaganja u razvoj ove delatnosti².

Konkretno, sagledavajući dužinu razvojnog perioda, bogate turističke resurse, a nevelik broj poljoprivrednih gazdinstava koja se bave ruralnim turizmom, možemo da zaključimo da je ova vrsta turizma u Republici Srbiji nedovoljno razvijena. Prema poslednjem popisu poljoprivrede, u 2012. godini, ruralnim turizmom se bavi samo 0,66% od ukupnog broja poljoprivrednih gazdinstava koja u svojoj delatnosti imaju i neku nepoljoprivrednu. Imajući u vidu da je prosečna veličina porodičnog poljoprivrednog gazdinstva 4,5 hektara, ne postoje uslovi da ona obezbede konkurenčku poziciju na poljoprivrednom tržištu. Usled deficitita izvora finansiranja dolazi do ugrožavanja opstanka nekih sela³. Procenjuje se da je u domicilnim uslovima u procesu odumiranja preko hiljadu sela. Takođe, nedostatak finansijskih resursa je i jedno od najvećih ograničenja razvoja ruralnog turizma u Republici Srbiji⁴.

¹ Marković i Ostojić (2012).

² Radović i Vasiljević (2016)

³ Vasiljević i Dedeić (2011)

⁴ Radović (2015).

Cilj rada je da pokaže ekonomski značaj ruralnog turizma u Republici Srbiji za valorizaciju tradicionalnih poljoprivredno-prehrabrenih proizvoda, posebno proizvoda sa oznakom geografskog porekla, na domaćem i međunarodnom turističkom tržištu. Etnografske i gastronomiske manifestacije, takođe omogućavaju prodaju tradicionalnih proizvoda, ali i obezbeđuju potencijalnu turističku tražnju za smeštajnim kapacitetima u ruralnom turizmu. Ekonomskom valorizacijom tradicionalnih poljoprivredno-prehrabrenih proizvoda sa oznakom geografskog porekla povećali bi se prihodi ruralnih turističkih subjekata, podstakao razvoj ruralnog turizma, kao i lokalno-ekonomskih zajednica koje se nalaze u ruralnim područjima u Republici Srbiji. U radu se koriste metod analize i sinteze, kao i statističke analize.

1. PREGLED LITERATURE

U literaturi je zastupljen stav, koji ističu i pojedini autori⁵ da je najveći ekonomski značaj ruralnog turizma u smanjenju nezaposlenosti, što direktno utiče i na razvoj ruralnih područja. Da bi se kroz razvoj ruralnog turizma očuvalo tradicionalni identitet potrebno je, između ostalog, i formiranje turističke ponude koja će biti optimalni ekonomski valorizator tradicionalnih ruralnih resursa⁶.

Između tradicionalnih ruralnih resursa i ruralnog turizma postoji uzajamna veza koja je preduslov razvoja ove vrste turizma⁷. Pojedini autori⁸ tradicionalnu baštinu poistovjećuju sa kulturnom baštinom. Prema citiranoj autorki kulturna baština je skup vrednosti, verovanja, ponašanja, simbola, kao što su npr. tradicija, običaji, odevanje i umetnost, ali i načina ponašanja karakterističnog za određene lokalne zajednice u različitim vremenskim razdobljima.

Proizvodnja u ruralnim područjima treba da bude ekonomski isplativa, ekološki prihvatljiva, socijalno pravedna i tehnološki savremena⁹. Citirani autori smatraju da je proizvodnja tradicionalnih proizvoda upravo takva, da omogućava revitalizaciju i razvoj ruralnih područja zasnovan na principima

⁵ Mitchell and Hall (2005).

⁶ Phiillips (1998).

⁷ Španiček (2012).

⁸ Gredičak (2012).

⁹ Zmaić i Horvatin (2012).

održivosti. Istovremeno ova proizvodnja omogućava i razvoj preduzetništva, odnosno može se zaključiti da doprinosi sveukupnom ruralnom razvoju. Tradicionalni proizvodi karakteristični za određeno geografsko područje ili regiju često se nazivaju i autohtonji proizvodi. Autohtone proizvode karakteriše tradicionalan način proizvodnje, a što je i osnov za potrebu zaštite.

Evropska unija je 1992. godine u cilju promovisanja i zaštite autohtonih prehrabnenih proizvoda, uvela oznake za proizvode zaštićenog porekla - Protected Designation of Origin, oznake za proizvode zaštićenog geografskog porekla - Protected Geographical Indication, kao i oznake za garantovano tradicionalne specijalitete - Traditional Speciality Guaranteed¹⁰.

Razlozi za zaštitu autohtonih proizvoda su brojni¹¹: (a) jačanje identiteta proizvoda, odnosno njegove prepozнатljivosti na tržištu, a time i postizanje većih cena, odnosno većih prihoda proizvođača; (b) jačanje direktne veze proizvoda sa određenim geografskim područjem, što omogućava i povećanje identiteta regije (ambasadori regije), kao i rast prihoda, odnosno ruralni razvoj na tom području; (c) iniciranje udruživanja proizvođača u cilju zajedničkog nastupa na tržištu i promocije autohtonih proizvoda. Takođe, postiže se standardizovan kvalitet proizvoda.

2. TRADICIONALNI PROIZVODI SA OZNAKOM GEOGRAFSKOG POREKLA U SRBIJI

Oznaka geografskog porekla je pravo kojim se štite određeni tradicionalni proizvodi. Predmet zaštite su kvalitet i specifična svojstva ovih proizvoda koja su rezultat autentične proizvodnje, uslova proizvodnje i geografskog područja gde se ta proizvodnja realizuje. U Republici Srbiji se, u skladu sa Zakonom o oznakama geografskog porekla¹², oznakama mogu štititi poljoprivredno-prehrabeni proizvodi, zanatski i proizvodi domaće radinosti, kao i usluge. Zaštita tradicionalnih proizvoda u Srbiji poslednjih godina dobija na značaju, čime se želi postići veći ekonomski, socijalni i ekološki efekti¹³. Prema podacima Zavoda za intelektualnu svojinu¹⁴, zaključno sa krajem 2006. godine, u Republici Srbiji je bilo na snazi 828 oznaka geografskog porekla.

¹⁰ Dupont (2004).

¹¹ Sinković (2012).

¹² Službeni glasnik Republike Srbije br. 18/2010

¹³ Zarić, Bogdanović i Vasiljević (2012).

¹⁴ <http://www.zis.gov.rs>

U tabeli broj 1 dati su proizvodi sa oznakom geografskog porekla registrovani u periodu od početka 2007. do kraja 2015. godine. Na osnovu prikazanih podataka vidimo da su predmet zaštite geografskog porekla u proteklom periodu bili pretežno poljoprivredno-prehrambeni proizvodi.

Tabela 1. Tradicionalni proizvodi u Republici Srbiji zaštićeni oznakom geografskog porekla u periodu 01.01.2007-31.12.2015.

Naziv proizvoda	Naziv proizvoda
Bermet	Fruškogorski lipov med
Petrovačka kobasica	Kačerski med
Valjevski duvan čvarci	Homoljski kravljji sir
Leskovačko roštilj meso za pljeskavice i čevapčiće	Sjenička jagnjetina
Karlovački rizling	Pirotski kačkavalj
Krivovirski kačkavalj	Somborski sir
Ariljska malina	Zlatarski sir
Homoljski med	Ečanski šaran
Svrljiški belmuž	Sjenički kravljji sir
Staroplaninski kačkavalj	Lemeški kulen
Bezdanski damast	Vršačka šunka
Futoški sveži i kiseli kupus	Svrljiški kačkavalj
Pirotski čilim	Svrljiški ovčiji sir
Leskovački domaći ajvar	

Izvor: <http://www.zis.gov.rs>

Važno je istaći da je oznaka geografskog porekla značajno marketinško sredstvo koje može da obezbedi konkurenčnu prednost, kao i veću zaradu, subjektima koji proizvode ili prodaju ove proizvode. Takođe, tradicionalni poljoprivredno-prehrambeni proizvodi sa oznakom geografskog porekla mogu subjektima koji se bave ruralnim turizmom, a koji ove proizvode plasiraju kroz ugostiteljsku ponudu i koriste ih u promociji, da obezbede bolju poziciju na turističkom tržištu, kao i veću zaradu.

3. METODOLOGIJA I REZULTATI ISTRAŽIVANJA

U cilju analize da li subjekti koji se bave ruralnim turizmom u Republici Srbiji koriste tradicionalne poljoprivredno-prehrambene proizvode sa oznakom geografskog porekla u promociji i obezbeđivanju veće popunjenošću kapaciteta, odnosno većih prihoda, mogu da posluže rezultati realizovanog istraživanja¹⁵ na anketiranom uzorku koji je obuhvatilo 104 subjekta. U istraživanju je korišćen statistički metod, a raspored anketiranih subjekata po okruzima prikazan je u tabeli broj 2.

Tabela 2. Raspored anketiranih subjekata po okruzima

Okruzi	Broj anketiranih subjekata
Južnobački	7
Južnobanatski	7
Kolubarski	11
Mačvanski	5
Moravički	11
Pirotski	6
Severnobački	5
Sremski	5
Šumadijski	11
Zapadnobački	11
Zlatiborski	25
Ukupno:	104

Izvor: Radović (2015), str.75.

Na osnovu podataka prikazanih u tabeli možemo da zaključimo da se najveći broj anketiranih subjekata nalazio na području Zlatiborskog okruga, koji i prema podacima Nacionalne asocijacije „Seoski turizam Srbije“ (www.selo.co.rs) ima najveći broj smeštajnih objekata u ruralnom turizmu na području Republike Srbije. Vrste anketiranih subjekata ruralnog turizma prikazane su u tabeli broj 3.

Na osnovu podataka prikazanih u tabeli broj 3 može se zaključiti da je vrlo heterogena struktura pružalaca usluga u ruralnom turizmu na području Republike Srbije. Imajući u vidu da se anketirani pružaoci usluga u ruralnom turizmu nalaze na području 11 okruga gde se proizvode tradicionalni poljoprivredno-prehrambeni proizvodi zaštićeni oznakom geografskog

¹⁵ Radović (2015).

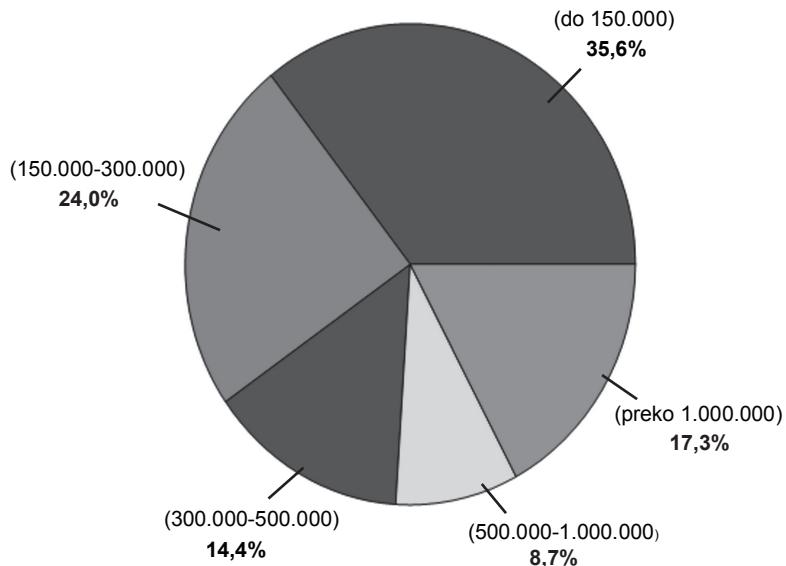
porekla, prema aktuelnim podacima Zavoda za intelektualnu svojinu, bilo bi logično da oni koriste ove proizvode u cilju promocije i boljeg plasmana na turističkom tržištu. Međutim, anketnim istraživanjem dobijeni su odgovori da domaći subjekti ruralnog turizma koriste tradicionalne poljoprivredno-prehrambene proizvode u ugostiljskoj ponudi, ali ne i u njenoj promociji. Uglavnom, anketirani subjekti ruralnog turizma smatraju da je dobra gastronomска ponuda nešto što se podrazumeva i o čemu su domaći i strani turisti već dovoljno upoznati.

Tabela 3. Vrste anketiranih subjekata razvrstani po okruzima

OKRUG	Seosko turističko domaćinstvo (STD)	Domaća radinost (DR)	Etno kuća	Etno selo	Salaš	Ruralni hotel	Ostali pružaoci usluga	Ukupno
Južnobački	1				6			7
Južnobanatski	7							7
Kolubarski	9	1		1				11
Mačvanski	4			1				5
Moravički	10	1						11
Pirotski	4	2						6
Severnobački					3	1	1	5
Sremski		5						5
Šumadijski	8	2	1					11
Zapadnobački	3	6	1		1			11
Zlatiborski	18	2		4		1		25
Ukupno:	64	19	2	6	10	2	1	104

Izvor: Radović (2015), str. 76.

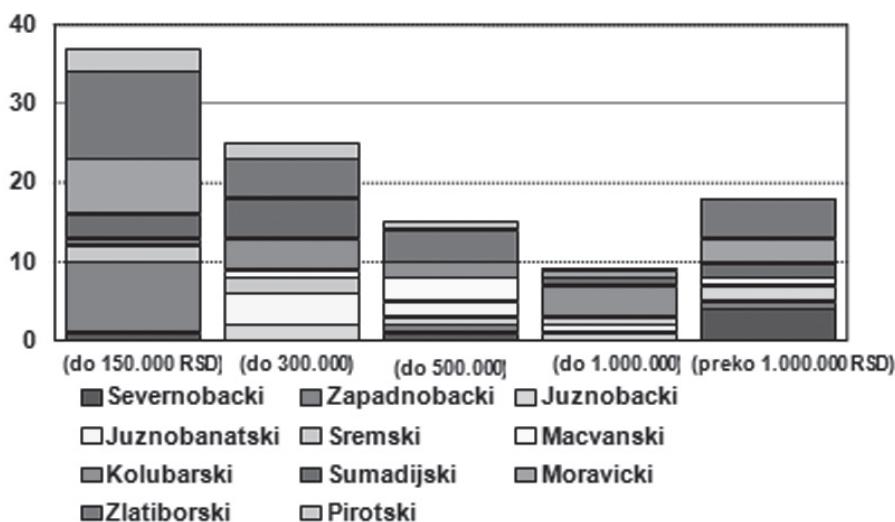
Stava smo da je komparativnu prednost zasnovanu na kvalitetnim tradicionalnim poljoprivredno-prehrabbenim proizvodima, koji su i zaštićeni oznakom geografskog porekla, potrebno pretvoriti u konkurentsku prednost i ekonomski valorizovati na turističkom tržištu. Ove proizvode je, pre svega, potrebno koristiti u promociji, te plasirati kroz ugostiteljsku ponudu, ali i posebno ponuditi turistima da mogu da kupe i ponesu kao suvenir. U tom cilju bilo bi moguće da korist od ruralnog turizma imaju i seoska domaćinstva koja nemaju smeštajne kapacitete, odnosno ne bave se direktno ruralnim turizmom. Smatramo da je neprimenjivanje navedenog uslovilo da većina anketiranih subjekata (58,7%) nije zadovoljna ostvarenim godišnjim prihodom u ruralnom turizmu.

Grafikon 1. Visina godišnjeg prihoda od ruralnog turizma (u RSD)

Izvor: Radović (2015), str. 87.

Analizom podataka prikazanih na grafikonu broj 1 može da se zaključi da godišnji prihod preko milion dinara ostvaruje samo 17,3%, a najveći procenat, 35,6%, anketiranih subjekata ostvaruje godišnji prihod od ruralnog turizma manji od 150 hiljada dinara. Na grafikonu broj 2 prikazani su rezultati statističke obrade podataka po okruzima o visini realizovanih godišnjih prihoda u ruralnom turizmu u Republici Srbiji.

Grafikon 2. Rezultati statističke obrade podataka po okruzima o visini godišnjih prihoda realizovanih u ruralnom turizmu u Republici Srbiji (u RSD)



Izvor: Radović (2015), str. 95.

Analizom podataka prikazanih na grafikonu broj 2, može da se zaključi da među okruzima na čijoj teritoriji anketirani subjekti ostvaruju najveće godišnje prihode od ruralnog turizma, nema subjekata sa teritorije Južnobačkog, Kolubarskog, Sremskog i Pirotskog okruga. Prema podacima prikazanim u tabeli broj 1 na području ovih okruga proizvode se poznati tradicionalni proizvodi sa oznakom geografskog porekla: bermet, vršačka šunka, pirotski kačkavalj, karlovački rizling, valjevski duvan čvarci, fuškogorski lipov med i dr. Svakako da bi se boljom promocijom i plasmanom ovih poznatih tradicionalnih proizvoda, putem ruralnog turizma, omogućila realizacija većih prihoda ruralnih turističkih subjekata, kao i lokalno-ekonomskih zajednica u celini.

ZAKLJUČAK

Republika Srbija nema razvijenost ruralnog turizma adekvatnu resursima sa kojima raspolaže, a većina subjekata ruralnog turizma ne ostvaruju zadovoljavajuće prihode. Značajan razlog tome je i nekorišćenje bogate riznice tradicionalnih poljoprivredno-prehrambenih proizvoda sa oznakom geografskog porekla u marketinške svrhe. Domaći subjekti ruralnog turizma, iako navedene prozvode plasiraju kroz ugostiteljsku ponudu, ne koriste ih u cilju promocije i boljeg plasmana na turističkom tržištu.

Smatramo da je tradicionalne poljoprivredo-prehrambene proizvode koji su i zaštićeni oznakom geografskog porekla, potrebno koristiti u promociji, plasirati kroz ugostiteljsku ponudu, ali i posebno ponuditi turistima da mogu da kupe i ponesu ih kao suvenir. Pored poljoprivredno-prehrambenih proizvoda kao suvenir bi se mogli ponuditi i proizvodi starih zanata i domaće radnosti, koji iako još nisu zaštićeni oznakom geografskog porekla, predstavljaju autohtone proizvode jednog kraja (npr. staparski čilim). Na ovaj način bilo bi moguće da korist od ruralnog turizma imaju i seoska domaćinstva koja nemaju smeštajne kapacitete, odnosno ne bave se direktno ruralnim turizmom. Tradicionalni proizvodi mogli bi da se plasiraju i na brojnim etnografskim i gastronomskim manifestacijama koje se tokom godine održavaju na području Republike Srbije. Uzimaju u obzir sve navedeno može se zaključiti da bi se adekvatnom ekonomskom valorizacijom tradicionalnih proizvoda kroz ruralni turizam obezbedio veći prihod ruralnom stanovništvu, a time i brži ruralni razvoj. To bi smanjilo regionalne razlike u privrednoj razvijenosti, kao i razlike u razvijenosti između urbanih i ruralnih područja u Republici Srbiji.

RURAL TOURISM IN THE FUNCTION OF TRADITIONAL PRODUCTS VALORIZATION AT TOURISTIC MARKET**Abstract**

Rural tourism represents a possibility for the farms to earn additional revenues from the sales of agri-food products within their households. The aim of the paper is to show the economic significance of rural tourism for the evaluation of traditional products in the Republic of Serbia, especially the products with

geographical origin, both on domestic and international tourism market. In the paper there have been used the following methods: analysis and synthesis as well as the methods of descriptive statistics. According to the results of the research presented in the paper, although the domestic rural tourism subjects are using traditional products in the catering supply, they do not emphasize them in the promotion at the tourist market. The authors believe this is one of the important reasons of insufficient utilization of touristic capacities as well as dissatisfaction with the revenues obtained by domestic rural tourism subjects. Adequate promotion and economic valorization of traditional products with geographical origin would increase the revenue of rural tourist subjects, development of rural tourism, as well as of the local economic communities located in rural areas of the Republic of Serbia.

Key words: traditional products, rural tourism, development, Republic of Serbia

LITERATURA

Dupont, F. (2004), *Effects of geographic indications. Communication during the workshop on „Geographic indications for Middle Eastern and North African agri-food products“*, Montpellier.

Gredičak T. (2012), „Ruralni turizam u funkciji očuvanja tradicionalnog identiteta“, u Zborniku radova: Tradicijom usprkos krizi - može li se?, Poljoprivredni fakultet u Osijeku, Zajednica kulturno-umjetničkih delatnosti Vukovarsko-srijemske županije, str. 17-25.

Marković, S. i Ostojić, M. (2012), *Četiri decenije seoskog turizma u Moravičkom kraju*, Zbornik radova, Prvi stručni skup o ruralnom turizmu i održivom razvoju, Kragujevac, str. 28-40.

Mitchell, M. and Hall, D. (2005), „Rural Tourism as Sustainable Business: Key Themes and Issues“, in Hall, D, Kirkpatrick, I. and Mitchell, M. (eds) (2005), *Rural Tourism and Sustainable Business*, , Channel View Publications, Clevedon, Buffalo, Toronto, pp. 3-14.

Phillips, P. (1998), „The marketing planning index: a tool for measuring strategic marketing effectiveness“, *Journal of travel & tourism marketing*, Vol. 7 (1998), No.3, pp. 53-54.

Radović, G. (2015), *Modaliteti finansiranja ruralnog turizma u Republici Srbiji*, Doktorska disertacija, Univerzitet u Novom Sadu, Poljoprivredni fakultet, Departman za ekonomiku poljoprivrede i sociologiju sela.

Radović, G. and Vasiljević, Z. (2016), „*Rural tourism in the function of the Republic of Serbia development*“, in: Thematic Proceedings II: *Tourism in function of development of the Republic of Serbia*, 1st International Scientific Conference, 2-4 June, 2016, Vrnjačka Banja, Serbia, University of Kragujevac, Faculty of hotel management and tourism in Vrnjačka Banja, pp. 33-50.

Sinković, K. (2012), „*Zaštita hrvatskih poljoprivredno-prehrambenih autohtonih proizvoda*“, u Zborniku radova: Tradicijom usprkos krizi - može li se?, Poljoprivredni fakultet u Osijeku, Zajednica kulturno-umjetničkih delatnosti Vukovarsko-srijemske županije, str. 59-75.

Španiček, Ž. (2012), „*Tradicijska baština i ruralni turizam Slavonije i Baranje*“, u Zborniku radova: Tradicijom usprkos krizi - može li se?, Poljoprivredni fakultet u Osijeku, Zajednica kulturno-umjetničkih delatnosti Vukovarsko-srijemske županije, str. 87-105.

Vasiljević, Z. i Dedeić, P. (2011), „*Javno-privatno partnerstvo: Neiskorišćen razvojni potencijal ruralnih sredina*“, *Ekonomika poljoprivrede*, Specijalni broj – 2, Vol. LVIII, Br. SB-2 (3-189), 2011 , Beograd, str. 125-135.

Zakon o oznakama geografskog porekla, Službeni glasnik Republike Srbije br. 18/2010.

Zarić, V, Bogdanov, N. i Vasiljević, Z. (2012), „*Tradicionalni proizvodi Republike Srbije*“, u Zborniku radova: Tradicijom usprkos krizi - može li se?, Poljoprivredni fakultet u Osijeku, Zajednica kulturno-umjetničkih delatnosti Vukovarsko-srijemske županije, str. 47-58.

Zmaić, K. i Horvatin, D. (2012), „*Tradicijski proizvodi i ruralni turizam za održivu i konkurentnu poljoprivredu*“, u Zborniku radova: Tradicijom usprkos krizi - može li se?, Poljoprivredni fakultet u Osijeku, Zajednica kulturno-umjetničkih delatnosti Vukovarsko-srijemske županije, str. 135-161.

<http://www.zis.gov.rs> [Pristup:22.12.2016.]

<http://www.selo.co.rs> [Pristup:15.03.2015.]

ZADOVOLJSTVO ZAPOSLENIH USLOVIMA RADA U TURISTIČKOJ PRIVREDI

Slavoljub Vujović*

kelovic1967@yahoo.com

Nenad Vujić**

nenadvujicvuja@mts.rs

Jovan Spajić***

jspaic015@gmail.com

Zoran Jovanović****

zojo@yahoo.com

Rezime

U radu se prezentuje istraživanje povezanosti između socio-demografskih varijabli (pola, uzrasta, stepena stručne spreme, mesečnog ličnog prihoda ispitanika i mesečnog ličnog prihoda ispitanikovog domaćinstva, broja članova u domaćinstvu i broja članova doma činstva koji ostvaruju prihode) i zadovoljstva ispitanika određenim uslovima rada/zaposlenja u preduzećima u turističkoj privredi.

Prikupljanje podataka rađeno je putem upitnika, dok je za analizu korištena: deskriptivna analiza (frekvencija, procenti, aritmetička sredina), t-test, jednofaktorska analiza varianse, višestruka linearna regresija i pirsonov koeficijent korelacije.

Nivo statističke značajnosti postavljen je na $p < 0.05$, a svi dobijeni podaci su obrađeni u programu SPSS, verzija 19.

Ključne reči: zaposleni, prihodi, rad, zadovoljstvo.

* Viši naučni saradnik, Beogradska poslovna škola, Beograd

** Naučni saradnik, Ekonomski institut, Beograd

*** Docent, Fakultet za menadžment, Herceg Novi

**** Doktor, Tehnička škola, Beograd

UVOD

U istraživanju je učestvovalo ukupno 192 ispitanika, a od toga je 120 ispitanika (62,5%) bilo muškog, a 72 ispitanika (37,5%) ženskog pola. Posmatrano po starosnim grupama ispitanici su podeljeni u šest grupa: 2,1 % ispitanika je bilo uzrasta ispod 20 godina, u kategoriji uzrasta između 20 i 30 godina se našlo 6,3 % ispitanika, zatim 33,3% ispitanika se našlo u kategoriji uzrasta između 31 i 40 godina, u kategoriji između 41 i 50 godina se našlo 45,8% ispitanika, zatim u grupi od 51 do 65 godina 8,3% ispitanika, i 4,2 % ispitanika je bilo starosti iznad 65 godina. Što se tiče stečenog obrazovanja, u ovom uzorku se našlo 31,2 % ispitanika sa završenom srednjom školom, 56,3 % ispitanika sa završenim fakultetom ili višom školom dok 12,5% ispitanika ima završen master ili doktorat. Kada je reč o visini ličnih mesečnih prihoda 6,2% ispitanika navelo je da ne ostvaruje lične prihode, 41,7% ispitanika zarađuje do 500 evra, 31,2 % ostvaruje između 501 i 1000 evra, 12,5 % ostvaruje između 1001 i 1500 evra, 4,2% ispitanika zarađuje između 1501 i 2000 evra, a preko 2000 evra mesečno ostvaruje 4,2% ispitanika. Osim ličnih prihoda, ispitanici su bili pitani i za mesečni prihod domaćinstva pa su i prema tome podeljeni u nekoliko grupa, 20,8 % ispitanika živi u domaćinstvu u kojem su prihodi do 500 evra mesečno, 29,2 % ispitanika navodi da živi u domaćinstvu u kojem su prihodi od 501 do 1000 evra mesečno, u kategoriji prihoda između 1001 i 1500 evra mesečno se nalazi 20,8% ispitanika, u kategoriji između 1501 i 2000 evra prihoda mesečno se nalazi 12,5% ispitanika, u kategoriji između 2001 i 3000 evra prihoda mesečno se nalazi 4,2% ispitanika, dok 10,4% ispitanika živi u domaćinstvima u okviru kojih su prihodi veći od 3000 evra, dok je 2,1% ispitanika izjavilo da nije upoznato sa ovom informacijom. Posmatrajući broj članova domaćinstva, pokazano je da 14,6 % ispitanika živi samostalno, 35,4 % ispitanika živi u dvočlanom domaćinstvu, njih 18,7% živi u tročlanom, 22,9 % u četveročlanom, 2,1 % živi u petočlanom domaćinstvu dok 6,3% ispitanika živi u domaćinstvu sa preko pet članova. Što se tiče podele ispitanika prema tome koliko članova njihovih domaćinstava ostvaruje prihode, pokazuje se da kod 33,3% ispitanika samo jedan član ostvaruje prihode, kod 58,3% ispitanika dva člana ostvaruju prihode, kod 6,3% ispitanika tri člana domaćinstva ostvaruje prihode, dok u domaćinstvima u kojim četiri člana ostvaruje prihode živi 2,1% ispitanika.

METODOLOGIJA RADA

Istraživanje je kvatnitativnog tipa i sprovedeno je putem upitnika u okviru kojeg su se u prvom delu, pitanja odnosila na socio-demografske podatke o ispitaniku, dok je u drugom delu grupa zavisnih varijabli bila operacionalizovana putem Likertove skale procene u okviru koje su ispitanici procenjivali u kojoj meri se slažu sa tvrdnjama kojima smo ispitivali njihovo zadovoljstvo radnim prostorom, mogućnostima napredovanja i edukacije, međuljudskim odnosima, kao i saradnjom sa prepostavljenima¹.

Za analizu podataka koristili smo: deskriptivnu analizu (frekvencije, procente, aritmetičku sredinu), t-test, jednofaktorsku analizu varijanse, višestruku linearu regresiju i Pirsonov koeficijent korelacije. Nivo statističke značajnosti postavljen je na $p<0.05$, a svi dobijeni podaci su obrađeni u programu SPSS, verzija 19².

Nezavisne varijable u ovom istraživanju su bile pol, uzrast, stepen stručne spreme ispitanika, mesečni lični prihod ispitanika, mesečni prihod domaćinstva, broj članova koji žive u domaćinstvu i broj članova domaćinstva koji ostvaruju prihode.

Zavisnim varijablama ispitivalo se zadovoljstvo zaposlenih njihovim radnim mestom, odnosno stepen zadovoljstva pojedinim elementima zaposlenja (radnim prostorom, saradnjom sa kolegama, mogućnošću napredovanja, mesečnom zaradom i slično). Ispitanici su na petostepenoj skali Likertovog tipa procenjivali u kojoj meri se slažu sa tvrdnjama kojima se ispitivalo zadovoljstvo zaposlenih, gde je 1 značilo ne slažem se u potpunosti, a 5 slažem se u potpunosti.

Satvrdnjom *Zadovoljan/nasambrojemzaposlenihumojorganizacionoj jedinici* najveći broj ispitanika (52,1%) istakao je svoje neslaganje, dok je samoadekvatnošću opreme za rad najveći broj ispitanih 48% zadovoljno, a isti procenat naveo je da je zadovoljan sa radnim prostorom. Međuljudskim odnosima zadovoljno je 52,1% ispitanih, dok je procenat onih koji su zadovoljni saradnjom sa kolegama još veći i iznosi 58,3%. Raspoloživošću vremena za obavljanje zadatih poslova zadovoljno je 41,7% ispitanih, dok se sa tvrdnjom *Zadovoljan/-na sam organizacijom posla* najveći broj ispitanih (47,9%) nije složio. Više od polovine ispitanih (52,1%) nije zadovoljno svojom mesečnom zaradom, a i kada je reč o mogućnostima za edukaciju i usavršavanje ispitanici u većem broju izražavaju svoje nezadovoljstvo -45,8%. Slična situacija je i kada je u pitanju mogućnost za napredovanje, gde svaki drugi ispitanik

¹ Vujović, i ostali, 2015

² Vujović, i ostali, 2015a

(52,1%) nije zadovoljan pomenutim mogućnostima. Sa mogućnostima izbora sopstvenog načina rada najveći broj ispitanih (56,2%) je zadovoljan, dok je sa tvrdnjom *Zadovoljan/na sam podrškom prepostavljenih* isti broj ispitanih (41,7%) istakao svoje slaganje, odnosno neslaganje. Mogućnostima za iznošenje svojih ideja prepostavljenima 56,3% ispitanih je zadovoljno, a najveći broj ispitanih 47,9% naveo je da je zadovoljan dobijanjem informacija koje se tiču rada njihove službe. Sa tvrdnjom *Zadovoljan/na sam jer nemam stres tokom obavljanja poslova* više od polovine ispitanih (54,2%) se nije složilo.

Tabela 1. Odgovori zaposlenih na postavljene tvrdnje u vezi uslova rada

	1	2	3	4	5	BO
1.Zadovoljan/na sam brojem zaposlenih u mojoj organizacionoj jedinici	18.8%	33.3%	14.6%	18.8%	14.6%	/
2.Zadovoljan/na samadekvatnošću opreme za rad	6.3%	37.5%	4.2%	31.3%	16.7%	4.2%
3.Zadovoljan/na sam radnim prostorom	8.3%	33.3%	10.4%	29.2%	18.8%	/
4.Zadovoljan/na međuljudskim odnosima	6.3%	25.0%	14.6%	41.7%	10.4%	2.1%
5.Zadovoljan/na saradjnjom sa kolegama	2.1%	22.9%	14.6%	35.4%	22.9%	2.1%
6.Zadovoljan/na sam raspoloživim vremenom za obavljanje zadatih poslova	6.3%	29.2%	16.7%	29.2%	12.5%	6.3%
7.Zadovoljan/na sam organizacijom posla	12.5%	35.4%	18.8%	25.0%	8.3%	/
8.Zadovoljan/na sam mesečnom zaradom (platom)	22.9%	29.2%	16.7%	18.8%	8.3%	4.2%
9.Zadovoljan/na sam mogućnostima za edukaciju i usavršavanje	12.5%	33.3%	16.7%	20.8%	14.6%	2.1%
10.Zadovoljan/na sam mogućnostima za napredovanje	16.7%	35.4%	10.4%	20.8%	10.4%	6.3%
11.Zadovoljan/na sam mogućnostima izbora sopstvenog načina rada	8.3%	22.9%	12.5%	33.3%	22.9%	/
12.Zadovoljan/na sam podrškom prepostavljenih	12.5%	29.2%	14.6%	27.1%	14.6%	2.1%
13.Zadovoljan/na sam mogućnostima kod iznošenja svojih ideja prepostavljenima	8.3%	33.3%	2.1%	39.6%	16.7%	/
14.Zadovoljan/na sam dobijanjem informacija koje se tiču rada moje službe	10.4%	22.9%	14.6%	39.6%	8.3%	4.2%
15.Zadovoljan/na sam jer nemam stres tokom obavljanja poslova	18.8%	35.4%	8.3%	20.8%	14.6%	2.1%

*1-Ne slažem se u potpunosti, 2-Ne slažem se, 3-Nisam siguran/-na, 4-Slažem se, 5-Slažem se u potpunosti, BO-bez odgovora

Rezultati pokazuju da su ispitanici najzadovoljniji saradjnjom sa kolegama (3,55), a zatim mogućnostima izbora sopstvenog načina rada (3,40), dok su najmanje zadovoljstvo ispitanici iskazali svojom mesečnom zaradom (2,59) i mogućnostima za napredovanje (2,71).

T Test

T testom se ispitivalo da li se ispitanici razlikuju u odgovorima na zavisnim varijablama u okviru kojih se procenjivalo zadovoljsvo zaposlenih u zavisnosti od njihovog pola.

T-test je pokazao da se ispitanici razlikuju u odnosu na zadovoljstvo radnim prostorom, $t(190)= 3,293$, $p<.01$ i pokazuje se da su muškarci ($M=3,40$) zadovoljniji svojim radnim prostorom od žena ($M=2,78$).

Daljom primenom t testa je pokazano da se ispitanici razlikuju i u pogledu zadovoljstva svojom platom $t(171,509)= 2,270$, $p<.05$, a rezultati pokazuju da su muškarci ($M=2,75$) zadovoljniji platom od žena ($M=2,33$).

Dalje, muškarci i žene se razlikuju i u pogledu koliko su zadovoljni mogućnostima izbora sopstvenog načina rada $t(190)= 2,398$, $p<.05$, pa tako muškarci ($M=3,57$) u većoj meri iskazuju da su zadovoljniji mogućnostima izbora sopstvenog načina rada, u odnosu na žene ($M=3,11$). Za procenu ostalih zavisnih varijabli nisu dobijene statistički značajne razlike među polovima.

Analiza varijanse (ANOVA)

Jednofaktorskom analizom varijanse (ANOVA) istražen je uticaj starosti na nivo zadovoljstva poslom tj. ispitivalo se u kojoj meri se ispitanici razlikuju u stepenu zadovoljstva poslom u zavisnosti od njihovog uzrasta. Subjekti su po starosti podeljeni u šest grupa (ispod 20 godina, 20 do 30 godina, 31 do 40 godina, 41 do 50 godina, 51 do 65 godina i iznad 65 godina).

Pokazuje se da se ispitanici razlikuju u stepenu zadovoljstva brojem zaposlenih u njihovoj organizacionoj jedinici $F(5, 186)=4,47$, $p<.01$. Rezultati pokazuju da su pomenutim najzadovoljniji ispitanici preko 65 godina ($M=3,50$), dok su najmanje zadovoljni ispitanici starosti do 20 godina ($M=1,00$).

Dalje, ispitanici se razlikuju i u stepenu zadovoljstva opremom za rad $F(5, 178)=6,88$, $p<.01$, i ovde se pokazuje da su ispitanici starosti do 20 godina najmanje zadovoljni opremom za rad ($M=1,00$), dok su ispitanici stariji od 65 godina najzadovoljniji ($M=4,00$). Statistički značajne razlike

među ispitanicima se dobijaju i u stepenu zadovoljstva radnim prostorom $F(5, 186)=8,25$, $p<.01$, tačnije pokazuje se da su ispitanici ispod 20 godina najnezadovoljniji ($M=1,00$) a ispitanici od 20 do 30 godina ($M=4,00$) i ispitanici iznad 65 godina ($M=4,00$) najviše zadovoljni radnim prostorom.

Istom analizom je pokazano i da se ispitanici razlikuju u stepenu zadovoljstva međuljudskim odnosima $F(5,182)=6,06$, $p<.01$, a rezultati pokazuju da su ispitanici iz grupe od 31 do 40 godina najzadovoljniji ($M=3,63$) međuljudskim odnosima.

Što se tiče razlikovanja ispitanika u proceni zadovoljstva saradnje sa kolegama, takođe se dobijaju statistički značajne razlike, $F(5, 182)=6,01$, $p<.01$, i ovde rezultati pokazuju da su ispitanici iz grupe od 31 do 40 godina najzadovoljniji saradnjom sa kolegama ($M=3,80$).

Dalje, pokazano je i da se ispitanici razlikuju i u pogledu zadovoljstva raspoloživim vremenom za obavljanje zadatih poslova $F(5, 174)=4,35$, $p<.01$. Rezultati pokazuju da su ispitanici stariji od 65 godina najzadovoljniji ($M=3,50$) raspoloživim vremenom za obavljanje zadatih poslova. Zatim, statistički značajne razlike među ispitanicima se dobijaju i u pogledu zadovoljstva organizacije posla $F(5, 186)=5,04$, $p<.01$, a rezultati i ovde pokazuju da su ispitanici stariji od 65 godina zadovoljniji ($M=4,00$) organizacijom posla u odnosu na ostale kategorije.

Višestruka regresija

Multiplom regresijom se ispitivalo da li se na osnovu kombinacije prediktora, u koju su uključeni pol, uzrast, stepen stručne spreme, mesečni lični prihod, mesečni prihod domaćinstva, broj članova domaćinstva i broj članova u domaćinstvu koji ostvaruju prihode, može predvideti stepen zadovoljstva ispitanika pojedinim aspektima zaposlenja.

Kada je reč o zadovoljstvu brojem zaposlenih u organizacionoj jedinici rezultati pokazuju da se ovom kombinacijom prediktora može predvideti pomenuto zadovoljstvo $R^2 = .340$, $F(7,184) = 13.536$, $p < .01$. Kao pojedinačni značajni prediktori izdvajaju se starost ispitanika $b = .181$, $t = 2.196$, $p < .05$ i mesečni lični prihod $b = .603$, $t = 6.000$, $p < .01$, što znači da su brojem zaposlenih u njihovim organizacionim jedinicama zadovoljniji stariji ispitanici sa većim mesečnim ličnim prihodom.

Statističko značajno predviđanje je dobijeno i za procenu zadovoljstva samadekvatnošću opreme za rad $R^2 = .405$, $F(7,176) = 17.101$, $p < .01$, dok su

se kao pojedinačni značajni prediktori pokazali mesečni lični prihod $b = .360$, $t = 3.856$, $p < .01$ i mesečni prihod domaćinstva $b = .309$, $t = 4.271$, $p < .01$. Na osnovu rezultata može se zaključiti da su samoadekvatnošću opreme za rad zadovoljniji ispitanici sa većim mesečnim ličnim prihodom i većim prihodom domaćinstva.

Rezultati pokazuju da se zadovoljstvo radnim prostorom takođe može statistički značajno predvideti ovom kombinacijom prediktora $R^2 = .383$, $F(7,184) = 16.322$, $p < .01$, a kao pojedinačni značajni prediktori izdvajaju se pol $b = -.717$, $t = -4.254$, $p < .01$, mesečni lični prihod $b = .378$, $t = 4.030$, $p < .01$ i mesečni prihod domaćinstva $b = .202$, $t = 2.786$, $p < .01$. Dobijeni rezultati pokazuju da muškarci sa većim mesečnim ličnim prihodima i većim prihodima domaćinstva pokazuju veće zadovoljstvo svojim radnim prostorom od drugih kategorija ispitanika.

Zadovoljstvo međuljudskim odnosima je sledeći aspekt zadovoljstva poslom za koji je pokazano da se može statistički značajno predvideti ovim prediktorima $R^2 = .278$, $F(7,180) = 9.894$, $p < .01$, a kao pojedinačni značajni prediktor izdvaja se mesečni lični prihod $b = .442$, $t = 4.896$, $p < .01$, što znači da su ispitanici sa većim mesečnim ličnim prihodom zadovoljniji međuljudskim odnosima, u odnosu na ostale kategorije ispitanika.

Zadovoljstvo saradnjom sa kolegama se takođe može statistički značajno predvideti ovim prediktorima $R^2 = .191$, $F(7,180) = 6.084$, $p < .01$, a kao pojedinačni značajni prediktori izdvajaju se mesečni lični prihod $b = .408$, $t = 4.244$, $p < .01$ i broj članova domaćinstva $b = .191$, $t = 2.502$, $p < .05$, što znači da su saradnjom sa kolegama zadovoljniji ispitanici sa većim mesečnim prihodima i većim brojem članova domaćinstva, nego što je to slučaj sa drugim kategorijama ispitanika.

Statističko značajno predviđanje je dobijeno i za procenu zadovoljstva raspoloživim vremenom za obavljanje zadatih poslova $R^2 = .321$, $F(7,172) = 11.625$, $p < .01$. Kao značajni pojedinačni prediktori izdvajaju se stepen stručne spreme $b = .680$, $t = 5.528$, $p < .01$ i mesečni lični prihod $b = .293$, $t = 3.145$, $p < .01$, što znači da su ispitanici sa višim stepenom stručne spreme i sa višim ličnim prihodima zadovoljniji raspoloživim vremenom za obavljanje zadatih poslova u odnosu na ostale kategorije ispitanika.

Pokazuje se da se statistički značajno može predvideti i zadovoljstvo organizacijom posla $R^2 = .382$, $F(7,184) = 16.269$, $p < .01$, a kao pojedinačni značajni prediktori izdvajaju se: starost ispitanika $b = .159$, $t = 2.257$, $p < .05$, stepen stručne spreme $b = .240$, $t = 2.114$, $p < .05$, mesečni lični prihod $b = .324$,

$t = 3.775, p < .01$, mesečni prihod domaćinstva $b = .238, t = 3.587, p < .01$ i broj članova domaćinstva $b = .136, t = 1.996, p < .05$. Na osnovu dobijenih rezultata može se zaključiti da su organizacijom posla zadovoljniji stariji ispitanici, sa višim stepenom stručne spreme, višim mesečnim ličnim prihodom, višim prihodom domaćinstva i većim brojem članova u domaćinstvu, u odnosu na druge kategorije ispitanika.

Zadovoljstvo mesečnom zaradom (platom) takođe se može predvideti ovom kombinacijom prediktora $R^2 = .581, F(7,176) = 34.863, p < .01$, a kao pojedinačni značajni prediktori izdvajaju se starost ispitanika $b = .225, t = 3.517, p < .01$, stepen stručne spreme $b = -.247, t = -2.394, p < .05$, mesečni lični prihod $b = .789, t = 10.108, p < .01$ i broj članova domaćinstva $b = .230, t = 3.724, p < .01$. Na osnovu rezultata može se zaključiti da su mesečnom zaradom zadovoljniji stariji ispitanici, sa nižom stručnom spremom, ali višim prihodima i većim brojem članova domaćinstva u odnosu na ostale grupe ispitanika.

Ova kombinacija prediktora pokazala se statistički značajnom i kod zadovoljstva mogućnostima za edukaciju i usavršavanje $R^2 = .426, F(7,180) = 19.102, p < .01$. Kao pojedinačni značajni prediktori izdvajaju se starost ispitanika $b = .249, t = 3.349, p < .01$, mesečni lični prihod $b = .657, t = 7.236, p < .01$ i broj članova domaćinstva $b = .191, t = 2.653, p < .01$, što znači da su stariji ispitanici sa višim mesečnim prihodima i većim brojem članova domaćinstva zadovoljniji pomenutim mogućnostima, nego što je to slučaj sa ostalim kategorijama ispitanika.

Statistički značajnom ova kombinacija prediktora pokazala se i kada je reč o zadovoljstvu mogućnostima za napredovanje $R^2 = .424, F(7,172) = 18.117, p < .01$, a kao pojedinačni značajni prediktori izdvajaju se mesečni lični prihod $b = .688, t = 7.349, p < .01$ i broj članova domaćinstva $b = .311, t = 4.185, p < .01$. Na osnovu rezultata možemo zaključiti da su mogućnostima za napredovanjem zadovoljniji ispitanici sa višim mesečnim ličnim prihodima i većim brojem članova u domaćinstvu, nego ostale kategorije ispitanika.

Zadovoljstvo mogućnostima izbora sopstvenog načina rada takođe se može predvideti ovom kombinacijom prediktora $R^2 = .326, F(7,184) = 12.739, p < .01$, a kao pojedinačni značajni prediktori izdvajaju se pol ispitanika $b = -.576, t = -3.296, p < .01$, starost ispitanika $b = .310, t = 2.412, p < .05$ i mesečni lični prihod $b = .440, t = 4.523, p < .01$. Na osnovu rezultata možemo zaključiti da su stariji muškarci sa višim mesečnim ličnim prihodima zadovoljniji izborom sopstvenog načina rada, nego ostale kategorije ispitanika.

Za predviđanje zadovoljstva podrškom prepostavljenih ova kombinacija prediktora se takođe pokazala statistički značajnom $R^2 = .250$, $F(7,180) = 8.579$, $p < .01$, a kao pojedinačni značajni prediktori izdvajaju se mesečni lični prihod $b = .445$, $t = 4.255$, $p < .01$ i broj članova koji ostvaruju prihode $b = .323$, $t = 2.068$, $p < .05$. Rezultati nam pokazuju da su ispitanici sa višim mesečnim prihodima i većim brojem članova koji ostvaruju prihode zadovoljniji podrškom prepostavljenih u odnosu na ostale kategorije.

Ova kombinacija prediktora pokazala se statistički značajnom i kada je u pitanju zadovoljstvo mogućnostima kod iznošenja svojih ideja prepostavljenima $R^2 = .263$, $F(7,184) = 9.391$, $p < .01$, a kao pojedinačni značajni prediktori izdvojili su se mesečni lični prihod $b = .326$, $t = 3.182$, $p < .01$ i mesečni prihod domaćinstva $b = .212$, $t = 2.677$, $p < .01$. Na osnovu dobijenih rezultata može se zaključiti da ispitanici sa višim mesečnim ličnim prihodima i prihodima domaćinstva zadovoljniji mogućnostima za iznošenje svojih ideja prepostavljenima nego ostale kategorije ispitanika.

Statistički značajnom ova kombinacija prediktora pokazala se i kada je reč o zadovoljstvu dobijanjem informacija koje se tiču rada službe $R^2 = .305$, $F(7,176) = 11.034$, $p < .01$, a kao pojedinačni značajni prediktori izdvojili su se starost ispitanika $b = .167$, $t = 2.170$, $p < .05$, stručna spremu ispitanika $b = .303$, $t = 2.452$, $p < .05$, mesečni lični prihod $b = .420$, $t = 4.491$, $p < .01$ i broj članova domaćinstva $b = .163$, $t = 2.190$, $p < .05$. Dobijeni rezultati nam pokazuju da su stariji ispitanici, sa višim stepenom stručne spreme, većim mesečnim ličnim prihodom i brojnijim domaćinstvom zadovoljniji dobijanjem informacija koje se tiču rada njihove službe, nego što je to slučaj sa ostalim kategorijama ispitanika. Pomenuta kombinacija prediktora pokazala se statistički značajnom i za predviđanje zadovoljstva zbog odsustva stresa tokom obavljanja poslova $R^2 = .429$, $F(7,180) = 19.334$, $p < .01$, a kao pojedinačni značajni prediktori izdvajaju se stručna spremu ispitanika $b = .470$, $t = 3.682$, $p < .01$, mesečni lični prihod $b = .194$, $t = 2.013$, $p < .05$ i mesečni prihod domaćinstva $b = .366$, $t = 4.899$, $p < .01$. Na osnovu rezultata možemo zaključiti da su obrazovaniji ispitanici, sa višim mesečnim ličnim prihodom i prihodom domaćinstva zadovoljniji jer nemaju stres tokom obavljanja poslova, u odnosu na ostale kategorije ispitanika.

Na osnovu dobijenih rezultata se zaključuje da se ova linerana kombinacija prediktora pokazuje kao značajna za predviđanje svih zavisnih varijabli kojima smo ispitivali zadovoljstvo zaposlenih različitim aspektima zaposlenja.

Korelacija

Pomoću Pirsonovog koeficijenta linearne korelacije ispitana je međusobna povezanost između zavisnih varijabli kojima smo ispitivali zadovoljstvo ispitanika pojedinim aspektima zaposlenja. Dobijeni rezultati korelacije pokazuju da su sve korelacije statistički značajne i pozitivne. Najveći stepen zavisnosti pronađen je između zadovoljstva podrškom pretpostavljenih i mogućnostima kod iznošenja ideja pretpostavljenima ($r=+0,93$, $p < .01$), što znači da, što su ispitanici zadovoljniji podrškom pretpostavljenih, to su zadovoljniji mogućnostima za iznošenje svojih ideja nadređenima. Rezultati pokazuju da je veoma visok stepen zavisnosti pronađen i između sledećih varijabli: zadovoljstva međuljudskim odnosima i zadovoljstva dobijanjem informacija koje se tiču rada službe ($r=+0,854$, $p < .01$), zadovoljstva samoadekvatnošću opreme i zadovoljstva radnim prostorom ($r=+0,817$, $p < .01$), zadovoljstva podrškom pretpostavljenih i zadovoljstva dobijanjem informacija koje se tiču rada službe ($r=+0,813$, $p < .01$), zadovoljstva mogućnostima kod iznošenja svojih ideja pretpostavljenima i zadovoljstva dobijanjem informacija koje se tiču rada službe ($r=+0,806$, $p < .01$).

Sa druge strane najslabija korelacija pronađena je između zadovoljstva saradnjom sa kolegama i zadovoljstva raspoloživim vremenom za obavljanje zadatah poslova ($r=+0,34$, $p < .01$).

Tabela 2 Korelaciona povezanost zavisnih varijabli

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1	1	.609**	.609**	.516**	.365**	.504**	.694**	.481**	.492**	.486**	.475**	.490**	.390**	.469**	.683**
2		1	.817**	.655**	.478**	.523**	.573**	.468**	.536**	.542**	.703**	.598**	.653**	.548**	.631**
3			1	.619**	.592**	.505**	.536**	.531**	.642**	.506**	.785**	.626**	.660**	.529**	.602**
4				1	.778**	.548**	.672**	.557**	.670**	.550**	.667**	.746**	.797**	.854**	.650**
5					1	.340**	.506**	.469**	.560**	.551**	.607**	.690**	.708**	.654**	.473**
6						1	.517**	.344**	.421**	.348**	.652**	.486**	.476**	.557**	.653**
7							1	.582**	.658**	.688**	.527**	.668**	.585**	.732**	.795**
8								1	.655**	.664**	.536**	.562**	.518**	.649**	.551**
9									1	.742**	.666**	.665**	.652**	.674**	.645**
10										1	.586**	.622**	.635**	.620**	.641**
11											1	.714**	.746**	.707**	.696**
12												1	.932**	.813**	.769**
13													1	.806**	.730**
14														1	.769**
15															.

** $p < .01$

ZAKLJUČAK

Ispitujući povezanost sociodemografskih karakteristika ispitanika i njihovog zadovoljstva značajnijim uslovima rada, postavljene su nezavisne varijable: pol, uzrast, stepen stručne spreme ispitanika, mesečni lični prihod ispitanika, mesečni prihod domaćinstva, broj članova koji žive u domaćinstvu i broj članova domaćinstva koji ostvaruju prihode. Zavisnim varijablama: radnim prostorom, saradnjom sa kolegama, mogućnošću napredovanja, mesečnom zaradom i slično, ispitivalo se zadovoljstvo pojedinim elementima zaposlenja. Ispitanici su na petostepenoj skali Likertovog tipa procenjivali u kojoj meri se slažu sa tvrdnjama kojima se ispitivalo zadovoljstvo zaposlenih, gde je 1 značilo ne slažem se u potpunosti, a 5 slažem se u potpunosti.

Sa tvrdnjom *Zadovoljan/na sam brojem zaposlenih u mojoj organizacionoj jedinici* najveći broj ispitanika (52,1%) istakao je svoje neslaganje, dok je samoadekvatnošću opreme za rad najveći broj ispitanih 48% zadovoljno, a isti procenat naveo je da je zadovoljan sa radnim prostorom. Međuljudskim odnosima zadovoljno je 52,1% ispitanih, dok je procenat onih koji su zadovoljni saradnjom sa kolegama još veći i iznosi 58,3%. Raspoloživošću vremena za obavljanje zadatih poslova zadovoljno je 41,7% ispitanih, dok se sa tvrdnjom *Zadovoljan/-na sam organizacijom posla* najveći broj ispitanih (47,9%) nije složio. Više od polovine ispitanih (52,1%) nije zadovoljno svojom mesečnom zaradom, a i kada je reč o mogućnostima za edukaciju i usavršavanje ispitanici u većem broju izražavaju svoje nezadovoljstvo - 45,8%. Slična situacija je i kada je u pitanju mogućnost za napredovanje, gde svaki drugi ispitanik (52,1%) nije zadovoljan pomenutim mogućnostima. Sa mogućnostima izbora sopstvenog načina rada najveći broj ispitanih (56,2%) je zadovoljan, dok je sa tvrdnjom *Zadovoljan/na sam podrškom prepostavljenih* isti broj ispitanih (41,7%) istakao svoje slaganje, odnosno neslaganje. Mogućnostima za iznošenje svojih ideja prepostavljenima 56,3% ispitanih je zadovoljno, a najveći broj ispitanih 47,9% naveo je da je zadovoljan dobijanjem informacija koje se tiču rada njihove službe. Sa tvrdnjom *Zadovoljan/na sam jer nemam stres tokom obavljanja poslova* više od polovine ispitanih (54,2%) se nije složilo. Rezultati pokazuju da su ispitanici najzadovoljniji saradnjom sa kolegama (3,55), a zatim mogućnostima izbora sopstvenog načina rada (3,40), dok su najmanje zadovoljstvo ispitanici iskazali svojom mesečnom zaradom (2,59) i mogućnostima za napredovanje (2,71).

T-test je pokazao da se ispitanici razlikuju u odnosu na zadovoljstvo radnim prostorom, $t(190)= 3,293$, $p<.01$ i pokazuje se da su muškarci ($M=3,40$) zadovoljniji svojim radnim prostorom od žena ($M=2,78$).

Daljom primenom t testa je pokazano da se ispitanici razlikuju i u pogledu zadovoljstva svojom platom $t(171,509)= 2,270$, $p<.05$, a rezultati pokazuju da su muškarci ($M=2,75$) zadovoljniji platom od žena ($M=2,33$).

Dalje, muškarci i žene se razlikuju i u pogledu koliko su zadovoljni mogućnostima izbora sopstvenog načina rada $t(190)= 2,398$, $p<.05$, pa tako muškarci ($M=3,57$) u većoj meri iskazuju da su zadovoljniji mogućnostima izbora sopstvenog načina rada, u odnosu na žene ($M=3,11$). Za procenu ostalih zavisnih varijabli nisu dobijene statistički značajne razlike među polovima.

Rezultati dobijeni korelacijom pokazuju da je veoma visok stepen zavisnosti pronađen i između sledećih varijabli: zadovoljstva međuljudskim odnosima i zadovoljstva dobijanjem informacija koje se tiču rada službe ($r=+0,854$, $p < .01$), zadovoljstva samoadekvatnošću opreme i zadovoljstva radnim prostorom ($r=+0,817$, $p < .01$), zadovoljstva podrškom prepostavljenih i zadovoljstva dobijanjem informacija koje se tiču rada službe ($r=+0,813$, $p < .01$), zadovoljstva mogućnostima kod iznošenja svojih ideja prepostavljenima i zadovoljstva dobijanjem informacija koje se tiču rada službe ($r=+0,806$, $p < .01$).

S druge strane najslabija korelacija pronađena je između zadovoljstva saradnjom sa kolegama i zadovoljstva raspoloživim vremenom za obavljanje zadatih poslova ($r=+0,34$, $p < .01$).

SATISFACTION OF EMPLOYEES WITH OF WORK CONDITIONS IN THE TOURIST ECONOMY

Abstract

The paper presents a study of the correlation between socio-demographic variables (gender, age, level of education, monthly personal income of respondents and monthly personal income of the respondent household, number of members in the household and number of household members who generate income) and satisfaction of respondents with certain conditions of work/employment in companies in the tourism industry.

Data collection was done using a questionnaire, while the analysis used: descriptive analysis (frequency, percentages, arithmetic mean), t-test, single-

factor analysis of variance, multiple linear regression, and pirson correlation coefficient. The statistical significance level was set to $p < 0.05$, and all the obtained data were processed in the SPSS version 19 version.

Keywords: employees, income, work, satisfaction.

LITERATURA

Vujović, S., Premović, J., Grujić, B., (2014), "Kadrovi u turizmu-specifičnosti obrazovanja kadrova za turizam", Ekonomski vidici, Godina XIX, br. 4/2014, str. 437-447.

Vujović, S., Vujić, N., i Deretić, N., (2015), "Povezanost reklamnih poruka i korišćenja bankarskih usluga", Međunarodna naučna konferencija „Mediji i ekonomija“, International Scientific Conference, Media and Economy, 15. septembar, 2015, BLC, Banjaluka, 2015.

Vujović, S., Vujić, N., i Deretić, N., (2015a), "Istraživanje uticaja socio-demografskih karakteristika stanovništva na razvoj turizma (primer: Srbija)", XI Međunarodni simpozijum istraživanja i projektovanja za privredu, Mašinski fakultet, Beograd

RIZIK U SAVREMENOM BIZNISU

Vidoje Stefanović*

widojes@yahoo.com

Nedžad Azemović**

n.azemovic@yahoo.com

Rezime

Rizik je mogućnost i određeni stepen verovatnoće nastupanja nekog događaja ili dejstva sa nepovoljnim posledicama. (Ekonomска enciklopedija) Nepovoljne posledice se javljaju u odnosu na integritet ljudi i sredstava, odnosno imovine i nastupanje materijalnih šteta. U privrednom poslovanju su mogućnosti nastupanja događaja sa nepovoljnim dejstvom raznovrsne.

Ključne reči: rizik, biznis.

UVOD

Još davne 3000-te godine pre naše ere kinseki trgovci su uvideli prednosti raspodele rizika. Oni su često morali trnaspotovati robu nizvodno čamcima. Reka je bila puna opasnih brzaka pa neki od čamaca nikada nisu stigli na svoje odredište. Da bi smanjili udar od gubitka koji će pretrpeti samo jedna osoba, trgovci su odlučili da svoju robu tovare na više čamaca. Kada bi se jedan čamac razbio u paramparčad na stenama, gubitak su delili svi podjednako umesto da pogodi samo jednog od njih.

Ovo zrnce orijentalne mudrosti postalo je univerzalnom praksom u modernom poslovanju. Današnje poslovno preduzetništvo suočava se s mnogo više rizika nego u ono drevno doba. Da bi se uhvatilo u koštač sa

* Prirodno-matematički fakultet, Univerzitet u Nišu

** Fakultet za ekonomiju i inženjerski menadžment, Univerzitet Privredna Akademija, Novi Sad

bezbrojnim rizicima koji stoje pred modernim oblicima poslovanja, potrebna je ista ona ingenioznost koju su kineski trgovci pokazali pre 3000 godina.

Svako poslovanje izloženo je velikom broju različitih rizika do kojih dolazi zbog neočekivanih događaja. Najveći rizik je, naravno, gubitak profita. Do njega dolazi kroz pojave kao što su promene potražnje od strane kupaca, konkurenčija, povećanje troškova i loše upravljanje. Ali, postoji i veliki broj drugih rizika. Neki od njih se, mogu pokriti osiguranjem. Drugi se opet ne mogu osigurati.

1. UOPŠTE O RIZIKU

Rizici se prema uzročnosti njihovog nastupanja mogu podeliti u tri velike grupe: 1) rizici koji proizilaze iz tehnologije poslovanja i korišćene tehnike, tj. tehničke rizike; 2) rizici koji proizilaze iz finansijskog poslovanja, tj. finansijske rizike; i 3) koji su vezani za materijalni sadržaj u sredstvima u procesu rada, tj. fizičke rizike.

Tehnički rizici su vezani za mogućnost nastupanja štetnih dejstava kao posledica načina obavljanja poslovnih postupaka. U proizvodnji može doći do kvara i loma mašina i materijala; u prometu do kala i kvara robe na zalihamama i u transportu, do zastoja u realizaciji usled promena stanja na tržištu i sl.

Finansijski rizici se javljaju kao mogućnost nastajanja šteta kao posledice načina obavljanja finansijskih poslova preduzeća ili promene finansijskih uslova pod kojima se poslovanje obavlja. To mogu biti loši poslovni ugovori, pogrešne kalkulacije i obračuni kao i finansijske mere u zemlji i inostranstvu i drugo.

Fizički rizici su vezani za dejstva koja dovode do propadanja ili nestajanja materija usled dejstva nekih sila.¹

Privredne organizacije se bore protiv rizika predizimanjem mera za smanjenje mogućnosti nastupanja događaja sa nepovoljnim posledicama. Jednu od permanentnih mera čini preispitivanje i usklađivanje proizvodnje i poslovne orientacije preduzeća sa zahtevima tržišta u pogledu asortimana i kvaliteta proizvoda, zatim sniženja troškova i sl. Tome treba dodati mere za smanjenje šteta u procesu rada, higijensko-tehničku zaštitu radnika, protivpožarne mere i mere protiv drugih dejstava prirodnih sila, mere protiv

¹ Stefanović, (2001), str. 243.

krada i razbojništava i sl. Pored organizaciono — tehničkih mera preduzeće može da se od ovakvih rizika zaštiti zaključivanjem ugovora o osiguranju kod odgovarajućeg zavoda.

2. RIZIK KAO CIVILIZACIJSKI PROBLEM

Nabavka specijalnih postrojenja i opreme može sadržavati velike rizike. Kompanije koje se bave komunalnim uslugama investiraju mnogo u tradicionalna postrojenja za proizvodnju energije. One moraju dobro da razmisle u ovo vreme nestašice goriva da li da se okrenu solarnoj energiji i nuklearnim generatorima. Kada se pojavljuje neka nova tehnologija, svaka kupovina tradicionalne opreme podložna je izgledima za brzo zastarevanje. Međutim, rizik je i biti prvi koji će se upustiti u primenu nove opreme ili neproverenog procesa. Skupa oprema kupljena da bi se proizvodio neki novi čudesni lek je beskorisna ako testovi pokažu da je taj lek nesiguran za upotrebu. Jedna vazduhoplovna kompanija je otkrila da će biti prva koja će nabaviti novokonstruisani avion koji može prouzrokovati velike troškove sve dok se novi avion ne uhoda. Gotovo svaka odluka o nekoj važnoj nabavci — čak i odluka o kupovini osiguranja — uključuje elemente rizika.

Zalihe takođe mogu predstavljati dilemu. Ako rukovodilac propusti tj. ne uspe da kupi odgovarajuće količine robe, postoji mogućnost da ponestane robnih zaliha. A često je katastrofalno za kompaniju da joj ponestane proizvoda usred agresivne prodajne kampanje. S druge strane, držanje velikih zaliha podrazumeva velike troškove skladištenja i prevoza. Ono takođe predstavlja potencijalnu opasnost od krađe, propadanja, zastarevanja i opadanja cena.²

Svaka firma, kao i svaki pojedinac, podložna je gubicima usled požara, krađe i velikog broja nesrećnih slučajeva. Neko preduzeće ili kancelarija može biti oštećena u požaru ili usled provalne krađe. Može se desiti da nečasni službenik firme ukrade novac ili neku robu. Isto tako, svaka firma i svaki biznis mogu pretrpeti gubitke zbog nesrećnih slučajeva kao što su olujni vетар, zemljotres, ili povreda nekog radnika na radu. Nesrećni slučaj može prouzrokovati automobil ili kamion firme. Ili nezadovoljni akcionari mogu tužiti direktore i službenike. Takđe, može se desiti da proizvod ne odgovara specifikacijama.

U poslednjih nekoliko godina pravna odgovornost referenata i direktora, kao i rastući problemi vezani za odgovornost za proizvod,

² Pokrajac, (1998), str.25.

predstavljaju oblasti u kojima su rizici najdramatičnije porasli i gde se često koristi specijalno osiguranje.

3. ANTIRIZIČNO DELOVANJE

Teoretski gledano, moguće je osigurati sve potencijalne mogućnosti gubitaka., Međutim, mnogi nepredviđeni slučajevi se ne mogu osigurati uz razumnu cenu. Rizik koji se može osigurati — osigurljivi rizik — uglavnom mora imati sledeće karakteristike:

1. Potencijalni gubici moraju biti razumno predvidivi.

Osiguranje se, uglavnom, zasniva na zakonu velikih brojeva. Ukoliko se ne može proceniti verovatnoća gubitka, ne može se ni odrediti cena osiguranja. Prema tome,, poverenje u finansijske utemeljenosti programa osiguranja zavisi od ove sposobnosti. U idealnom slučaju rizik treba rasporediti na veliku geografsku površinu. Društvo koje osigurava od poplava samo one koji žive uz obale reke i samo bi predstavljalo rizik za osiguranje.

2. Gubitak koji prouzrokuje rizik mora biti konkretn i konačan. Gubitak naplativ od osiguranja trebalo bi da se teško krivotvori. On treba da je podložan finansijskom merenju, tj. treba da je merljiv novcem. Osiguravajuće društvo mora biti u stanju da kaže da se gubitak dogodio ili koji je njegov stvarni obim. Drugim rečima, mora postojati način za kvantifikaciju gubitka.

Očigledno je da je lakše utvrditi štetu kod smrti u slučaju posedovanja polise o životnom osiguranju, nego kod nesposobnosti za rad u slučaju posedovanja polise za invaliditet. Isto tako, iznos koji se s polise životnog osiguranja isplaćuje bračnom drugu lakše je izračunati nego zahtev za odštetu s polise osiguranja protiv požara u slučaju kada je kuća oštećena požarom. U svakom pojedinom slučaju osiguravajuće društvo mora biti u stanju da utvrdi gubitak koji je podnositelj zahteva pretrpeo.

3. Gubitak mora biti slučajan. Nema razloga osiguravati protiv nečega što je neizbežno. Ako osiguravajuće društvo zna da će se neki događaj sigurno desiti, ono isto tako zna da mora naplatiti premiju koja je jednaka gubitku, uvećano za troškove angažovanja. Većina firmi opisuje amortizaciju kao trošak. One i ne pokušavaju da kupe osiguranje protiv amortizacije opreme.

4. Gubitak mora biti izvan mogućnosti kontrole osiguranika. Čovek koji zapali svoje preduzeće da bi pokupio novac od osiguranja protiv požara može

se suočiti sa dve neprijatnosti. Kao prvo, biće uhapšen zbog podmetanaj požara. Kao drugo, može otkriti da je osiguranje nevažeće zato što je moguće dokazati da požar nije počeo slučajno. Pravo rešenje za ovaj test jeste da niko ne bi smeо imati koristi od direktnih akcija koje vode do zahteva za naplati osiguranja.

5. Gubitak ne sme biti katastrofalan za osigуратеља. Princip osiguranja zasniva se na ideji o zajedničkom sudelovanju u gubicima. Ono prepostavlja da će samo mali procenat pripadnika neke grupe pretrpeti gubitke u jednom navratu. Šteta nastala usled nuklearnog napada bila bi po svoj prilici katastrofalna. Tako većina ugovora o osiguranju imovine ima odredbu prema kojoj je polisa nevažeća u slučaju rata ili pobune.

Ponekad, grupa osiguravatelja formira zajednicu (udruženje) kako bi raspodelila izloženost nekom velikom riziku. Ova vrsta osiguranja naziva se reosiguranje.

6. Zakon velikih brojeva se mora primeniti. Očigledan razlog zbog kojeg neko osiguravajuće društvo može preuzeti rizik od 100.000 \$ za neku malu premiju leži u zakonu velikih brojeva (Jacob Bernolli). Sigurnost na vazdušnim linijama je izuzetno velika. Osiguravajući hiljade putnika u avionskom saobraćaju protiv neverovatne nezgode osiguravajuće društvo može naplaćivati male premije iako je potencijalna naknada štete velika.³

4. MERENJE RIZIKA

Neizvesnost je nezavisna od državnih ustanova, ona je spoljni činilac uz veliki broj ostalih uticajnih činilaca koji su van kontrole ljudi. Ali, državne ustanove mogu stvoriti nove neizvesnosti, na primer, naknadnim uspostavljanjem poreske, carinske ili kreditne politike, tj. dodavanjem opterećenja koje privredni subjekti nisu očekivali. Ali država može u nekim slučajevima, zbog različitih interesa da preuzme, tj. osigura rizik.

Određena neizvesnost, a otuda i rizičnost, imanetni su tržišnim uslovima poslovanja preduzeća. To, međutim, ne isključuje verovatnoću da se čini ono što je ispravno činiti i da će se pokazati da je u datim uslovima to što se činilo bilo najbolje činiti (ali i obrnuto).

Primer: Ako se uzme da je "y" određeni dobitak delovanja "x", a stanje stvari da je "s" onda će u uslovima izvesnosti biti $Y = f(x)$ dok će u uslovima neizvesnosti formula glasiti: $Y = f(xs)$.

³ Kontz, (2008), str.79.

U slučaju kada se mora doneti odluka o aktivnostima čije su posledice neizvesne, ona će se temeljiti na logičnom sudu o mogućim rezultatima, Sud, ako je racionalan, težiće rangiranju mogućih delovanja u skladu s očekivanom dobiti pa će sugerisati onu mogućnost koja obećava nejveću dobit. Ali i pri takvom prisupu odluka ostaje rizična, jer se ni ona ne temelji samo na izvesnim nego i na neizvesnim činjenicama. Izvesno je da su današnji troškovi i današnje cene takve i takve, a dobit zavisi od budućih cena - dakle, onima koje danas ne postoje, koje su neizvesne. Zbog toga se sud može odnosi samo na očekivane cene.

Postoje neizvesnosti u pogledu više stvari u kojoj se jedne čine verovatnjim od drugih, ali isto tako i više stvari od kojih se ni jedna ne čini verovatnjom od druge. U prvom slučaju, stvar se vezuje za zakon velikih brojeva. Naime, u mnoštvu slučajeva pojaviće se jedan. U drugom slučaju je uobičajeno radi o zakon nedovoljnog razloga prema kome se sva moguća stanja vrednuju istim stepenom verovatnoće.

Slično postupa i preduzetnik. On se, prema Knightu, oslanja na iskustvo, svoje i drugih, ali i na intuiciju ili pak na jasaniju ideju o tome što bi moglo da bude ako se dogodi ono što sledi iz pravilnosti i logike sam organizacije provrednog života u okruženju i poslovног života sopstvenog i sličnih preuzeća. A to znači da će racionalno koristiti prednosti tehničke podele rada, sklonosti ljudi, kreativnosti i to ne samo u pogledu prosuđivanja, nego i akcija i organizacije koje treba preuzeti kako bi postigao očekivano.¹

Osim Knighta, problematikom neizvesnosti rizika u privrednoj delatnosti, doduše s makro aspekta bavio se J. M. Keynes. On je, na temeljima svoje koncepcije ekonomije, pošao od metafore "kazino ekonomije" (koju je, na svoj način koristio i Knight). Prepostavio je da je privreda zemlje organizovana kao kazino i da je dobit kazina utoliko veća što je veći promet i što su ljudi skloniji riziku da u igri izgube. Slična igra privrednih subjekata u društvu od izuzetne je koristi jer podstiče optimizam preduzetnika i težnju da ostvare što veću dobit pao s rizikom da ponekad i izgube. No, ipak je Keynes drukčije posmatrao rizik pojedinaca u kazinu od one preduzetnika u privredi. Neizvesnost koja je prisutna u kazinu je neracionalna a rizici preduzetništva vezani su za pojedinačnu odgovornost koja prisiljava na oprez.

No, Keyens smatra da upravo oprez smanjuje preduzetničke poduhvate, pa se priklanja racionalnosti političkog računa. Smisao Keynesovog uverenja u tome da je javna vlast sposobna objektivno sagledati privredne ciljeve i odabratи sredstva koja će pridoneti njihovom ostvarenju

uključiv i podsticaje za preduzetničke podhvate. On se u tom kontekstu zalaže za osiguranje preduzetničkih rizika kako bi se smanji preterani oprez zbog rizika u preduzetničkoj aktivnosti.²

Zaključno bi se moglo reći da se Knight i Keynes razlikuju uglavnom u vezi s tim na koga bi društvo trebalo da se osloniu uslovima kada samo tržište postaje da bude produktivno. Knight nalazi da je to preduzetništvo a Keynes da je to javna vlast. U novije vreme prednost se daje Knight-ovim stavovima.

Preduzetnički rizik se bitno smanjuje ako se radi po narudžbini i po unapred utvrđenim cenovnim uslovima, ali te su situacije za većinu velikih preduzeća vrlo retke, iako je u novije vreme prisutna tendencija širenja te vrste tržišne razmene.

U vezi s rizikom vezanim uz nepoznavanje uslova na budućem tržištu je i trgovina deonicama - danas se kupi, a prodaje se, po pravilu, sutra, uz bolje cenovne uslove. Zajmodavci svoj rizik sve češće osiguravaju posebnim jemstvom (hipoteka i sl.). Pojavljuje se u praksi i tzv. moralni hazard, koji ukazuje na nemogućnosti diferencijacija istinskog rizika od nemoralu.

Primer: *Neko osigura kuću od požara i zbog toga prestane o njoj da vodi računa što povećava opasnost od požara, a time i rizik koji je osiguran. Nemar i nebriga su česte pojave u situacijama kada ne postoji jasno definisana potreba da se učvrsti povezanost između autoriteta i odgovornosti i potreba načela "da svako plaća sopstvene troškove".*

Osnovna postavka analize osteljivosti (sensitivnost) glasi: Svi relevantni činioci osim jednog, drže se konstantnim dok se vrednost onoga koji se ispituje menja. Za svaku alternativnu beleži se rezultat uticaja promene u činiocu koji se ispituje. Taj se proces ponavlja za sve činioce u problemu. Pritom se osetljivost solucije menja zavisno od uticaja svakog činioca koji se ispituje. Osim toga, nužno je simulirati rezultate da bi se moglo uspešno prognozirati budući učinci, pogotovo ako se bitni parametri problema menjaju.

Pomoću analize osetljivosti, na osnovu rečunovodstvenih informacija, može se izbeći ili bitno umanjiti mogućnosti donošenja odluka i doći do dogovora najmanje na dva ključna pitanja: Šta će biti s konačnim rezultatom ako se bitne pretpostavke pokažu pogrešnim, i kolika je verovatnoća da će se to dogoditi

Pojednostavljeni prikaz analize osetljivosti predstavljen je u tabeli 1.

Tabela 1. Preduzeće "X" - analiza osetljivosti računa dobitka/gubitka u slučaju smanjenja plasmana za 10 posto

	Račun dobitka/ gubitka (u din)	Analiza osetljivosti dubitka/gubitka (u din)
Prihod	100.000	90.000
Varijabilni troškovi	70.000	63.000
Fiksni troškovi	25.000	25.000
Dobitak pre poreza	5.000	2.000

Izvor: Belak, (1995). str. 264.

Prema ovoj analizi i pored smanjenja plasmana od 10 % preduzeće "X" ne bi imalo gubitak. No, ako bi se plasman smanjio za više od 10 %, npr. za 15 %, preduzeće bi ostvarilo gubitak. A to bi trebalo da bude razlog da se ozbiljno razmisli o novoj ponudi.

Analiza osetljivosti prepostavlja račun verovatnoće koji znači da je verovatnoća ostvarenja nekog događaja procenjena mera sigurnosti da će se očekivani događaj i dogoditi.

Primer: Ako se baci novčić u vis verovatnoća da će pasti na "pismo" ili "glavu" je 50 : 50 %.

Račun verovatnoće uključuje pravilo da verovatnoća nekog budućeg događaja mora biti pozitivna i da se kreće od nule od jedinice ($0 \rightarrow 1$) Pritom verovatnoća "nula" znači da je događaj nemoguć, a verovatnoća "jedan" da je događaj siguran. Zbog verovatnoće svih mogućih događaja iznosi jedan.

Primer: Ako je verovatnoća da će preduzeće u sledećoj godini prodati 1000 "Y" proizvoda 90% odnosno 0,9, onda je verovatnoća da će se dogoditi drugčije 10%, odnosno 0,10.

Na osnovu teorije verovatnoće razvila se koncepcija očekivane vrednosti. Očekivana vrednost predstavlja umnožak svakog pojedinog mogućeg događaja i procenta vrednosti da se on dogodi. Pomoću računa verovatnoće mogu se odabrati optimalne mogućnosti i rangirati alternative s obzirom na njihovu prihvatljivost.⁴

⁴ Belak, (1995), str.256.

U menadžerskom računovodstvu pri upotrebi računa verovatnoće očekivani događaji se uobičajeno klasificuju u tri varijante: pesimistička, najverovatnija i optimistička varijanta. Svaka od njih se množi s verovatnošću njene pojave. U sklopu navedenih varijanti redovno se svrstavaju zavisne varijable kao što su: troškovi i prihodi.

Kombinacijom najnepovoljnijih međusobno zavisnih događaja dolazi se do najnepovoljnije varijante, a kombinacijom najpovoljnijih događaja dolazi sedo najpovoljnije varijante. Polazeći od najnepovoljnijih i najpovoljnijih događaja mogu se izračunati realna očekivanja što se uobičajeno uzimaju u obzir pri izradi fleksibilnog budžeta preduzeća.

ZAKLJUČAK

Globalizacija razvoja svetske privredeima za posledicu RIZIK kao kompletan prateću pojavu. Naučno — tehnološka revolucija, koja je iz temelja promenila vekovne civilizacijske trendove, iznadrila je rizik kao savremeni civilizacijski problem. Portfolio rizika postaje preokupacija kreatora razvoja privrede, ali i svakog preduzeća. Budući da je čitav svetski razvoj postao globalni interes civilizacija, sami tim i rizik poprima obeležje globalnog svetskog problema. Jer, samostalni, autarkični razvoj pojedine zemlje sve više postaje relikt prošlosti. Osnovne odrednice rizika odnose se na nepovoljne posledice u odnosu na integritet ljudi i sredstava odnosno imovine u vidu nastupanja određenih šteta. Dakle, pored ljudskih rizika mogući su tehnički, finansijski i fizički rizici.

RISK IN MODERN BUSSINES

Abstract

Risk is a possibility and determinate degree of some occasion or act njith unfavourable consejquences. Unfavourable consejquences shonjs up in mater on integrity of people and resources, apropos property and material damages advent. The possibility of some event arrival njith unfavourable act are multifarious in economic business.

Key words: risk, bussines

LITERATURA

- Pokrajac, S. (1998), "Industrijski menadžment", Grafoslog, Beograd.
- Koontz, H, and Fulmer R. (2008) "A Practical Indroduction To Business", Prentice Hall, New York.
- Stefanović, V. (2001), *Inovativno preduzeće u funkciji razvoja privrednog sistema.*, Ekonomska fakultet, Priština.
- Knight, F. (2009), "Risk, Uncertainty and Profit", University of Chicago, Chicago.
- Keynes, J.M. (1990), "Opšta teorija zaposlenosti, kamate i novca", Kultura, Zagreb – Beograd.
- Belak, V.(1995), Menadžersko računovodstvo, SIRIF, Zagreb.

TEORIJA SAMOZAPOŠLjAVANjA

Nataša Đorđević*

naca1985@gmail.com

Rezime

Nezaposlenost, naročito nezaposlenost mladih, je jedan od najvećih problema sa kojim su u današnje vreme suočena mnoga društva. U okviru istraživanja koje je pred nama govorićemo upravo o ovom problemu, ali kroz prizmu samozapošljavanja, kao jednog od potencijalnih načina njenog smanjenja. Sektor malih i srednjih preduzeća i preduzetništva (MSPP), poslednjih godina sve više dobija na značaju, kao jedan od faktora koji može uticati na smanjenje nivoa nezaposlenosti, istovremeno stimulišući privredni rast u zemlji. Iako mnoge zemlje intenzivno podstiču mlađe da se okrenu samozapošljavanju, mora se imati u vidu da svaki oblik samozapošljavanja ne dovodi neminovno do željenih ciljeva. U tom slučaju politike, mere i strategije, igraju veoma značajnu ulogu u okviru odnosa mlađi/samozapošljavanje, a potpuno jasno sagledavanje celokupne situacije, naročito motiva mladih da se okrenu samozapošljavanju, predstavlja imperativ za postizanje što boljih rezultata.

Ključne reči: samozaposlenost, sektor MSPP, mlađi, politika samozapošljavanja, motivi samozapošljavanja

UVOD

Ekomska kriza 2008.godine, ostavila je za sobom posledice širokih razmara. Jedan od najvećih problema, koji nas podseća da proces oporavka od iste još uvek nije završen, jeste upravo visok stepen nezaposlenosti stanovništva, naročito mladih. Međutim, nezaposlenost ne predstavlja samo broj/procenat u vidu linije na skali, koja se poslednjih godina veoma „uspešno“ odupire gravitaciji. Zapravo, najveća problematika leži u kompleksnoj, odnosno uzročno-posledičnoj vezi, koju ona održava sa mnogim drugim pojavama.

* Fakultet političkih nauka, Univerzitet u Beogradu, doktorant

Iz tog razloga, mi nezaposlenost ne možemo posmatrati kao singularni, već kao skup mnogih ekonomskih, društvenih i socijalnih problema, koji vremenom ostavljaju značajne posledice, kako na individualnom, tako i na društvenom nivou.

Iako su mnoge politike, usmerene u pravcu smanjenja nezaposlenosti stanovništva, pokušale da se na što efikasniji način suoče sa ovim problemom, visina nezaposlenosti procentualno nije uspela da se vrati na nivo iz predkriznog perioda. Upravo zato, u okviru rada koji je pred nama, bavićemo se samozapošljavanjem, kao jednim od potencijalnih načina borbe za zaposlenost, iz dva razloga. Kao prvo, razne teorije i istraživanja potvrđuju hipoteze da samozapošljavanje može dovesti do smanjenja nezaposlenosti, kao i da je nivo samozaposlenosti u pozitivnoj korelaciji sa nivoom nezaposlenosti u zemlji. Sa druge strane istraživanja, bilo da govorimo o ranijim ili o onim novijeg datuma, takođe ističu da prosperitet zemlje u velikoj meri zavisi upravo od kompetitivnih mogućnosti njenih manjih preduzeća. Samozapošljavanje, na taj način, predstavlja koncept koji u okviru izrazito promenljivog sistema rada, zadobija važnu i značajnu stratešku ulogu kojoj vredi posvetiti više pažnje.

1. SAMOZAPOŠLjAVANjE

Tehnološke promene, kao i promene u samoj industrijskoj strukturi sedamdesetih godina prošlog veka, počele su da menjaju poslovno okruženje¹. Visok nivo nezaposlenosti, kao posledica ovakvih promena, doveo je do porasta u broju samozaposlenih u svetu. Samim tim i interesovanje za samozapošljavanjem, počelo je da raste proporcionalno sa porastom broja istih, namećući pitanja *da li postoji, i kakva je veza, između samozapošljavanja i nezaposlenosti?; da li samozapošljavanje, kao takvo, može uticati na smanjenje nezaposlenosti?; odnosno, na koji način je ono značajno za ekonomski oporavak?; itd.*

Iako postoje različita mišljenja o tome da li? i na koji način? je 'nepovoljna ekonomска situacija u zemlji (ne)podsticajna' za ljude da se okrenu preduzetništvu, nemali broj autora dokazao je da svakako postoji veza između visine nezaposlenosti i visine samozaposlenosti u zemlji. Još u prvoj polovini dvadesetog veka, Oksenfeld (1943) je istakao da se

¹ Blau (1987), str. 445-467.

pojedinci suočeni sa nezaposlenošću, ili slabo plaćenim poslovima, okreću samozapošljavanju kao alternativnom načinu zapošljavanja². Prema *push* i *pull* teoriji, usled nedostatka drugih mogućnosti, visok nivo nezaposlenosti može poslužiti kao faktor koji jednostavno primorava/„gura“ ljudе da se okrenu samozapošljavanju³, utičуći tako na porast broja samozaposlenih⁴, a samim tim i na smanjenje nezaposlenosti u društvu⁵.

Međutim, pravi „cilj“ samozapošljavanja nije samo smanjenje nezaposlenosti u jednoj zemlji, već poboljšanje njene ukupne makro-ekonomskе situacije⁶. Zapravo, usled visokog nivoa nezaposlenosti u zemlji, posebno kada država uvidi da sama po sebi više nije u mogućnosti da obezbedi dovoljan broj radnih mesta, preduzetništvo postaje od izuzetne važnosti za ekonomski oporavak i razvoj⁷. To nikako ne znači da se uloga i odgovornost države u suočavanju sa problemom nezaposlenosti umanjuje, već zapravo dolazi do preusmeravanja fokusa sa *zapošljavanja* stanovništva, *na pružanje podrške i pomoći za samozapošljavanje*. Upravo zato se ovaj vid zaposlenja, poslednjih godina, često navodi kao važna komponenta ekonomskog oporavka; stub savremenog ekonomskog rasta ; i kao jedna od značajnijih karika u borbi protiv nezaposlenosti i siromaštva⁸.

Na osnovu dosadašnjeg istraživanja, kao što možemo da vidimo, samozapošljavanje se jeste istaklo kao značajno za smanjenje nezaposlenosti, ali isto tako i za ekonomski oporavak i rast. Međutim, zbog postojanja različitih oblika samozapošljavanja, mi nikako ne možemo generalizovati termin samozapošljavanje, samim tim ni navedenu tvrdnjу. U radu ćemo iz tog razloga napraviti paralelu između dva oblika: *samozapošljavanje* (self-employment) i *preduzetništvo* (entrepreneurship). Iako mnogi autori stavljaju znak jednakosti između ova dva termina, postoje i oni koji ističu upravo suprotno, tvrdeći da se svaki oblik samozapošljavanja ne može poistoveti sa preduzetništvom, jer je zapravo preduzetništvo, a ne samozapošljavanje, značajno za ekonomski oporavak i napredak.

Glavno pitanje je zašto? Ukoliko pogledamo na primer definicije u OECD-ovim publikacijama, uočićemo da postoje razne varijacije na temu

² Audretsch, et al. (2005), str. 5.

³ Parker (2005)

⁴ Blau (1987); Blanchflower and Mayer (1994), str. 1-19

⁵ Feather (1992), str. 315-330; Audretsch and Thurik (2000), str. 17-34.

⁶ Aronson (1991)

⁷ Fernandez-Serrano and Romero (2012), str. 465-531

⁸ Evropa 2020

preduzetništva. Prema jednoj od takvih, iz 2001.godine, preduzetnikom „se obično smatra osoba koja pokazuje spremnost na rizik, i koja poseduje nove ili inovativne ideje kako bi stvorila nove proizvode ili usluge na tržištu“. Sumirajući i ostale definicije o preduzetništvu može se izvući zaključak da su „prepoznavanje i koršćenje tržišnih prilika, i stvaranje novih vrednosti (ekonomskih, kulturnih ili socijalnih) na tržištu, kroz inovaciju“, jedne od glavnih karakteristika preduzetništva⁹. Sa druge strane, OECD i Međunarodna radnička organizacija (MRO) definišu samozapošljavanje kao „posao gde plata direktno zavisi od profita ostvarenog putem pružanja usluga ili dobara; gde samozaposleni sam donosi odluke, koje utiču na budućnost njegovog poslovanja; i koji je sam odgovoran za sredstva kojima firma raspolaže“¹⁰. Kao što vidimo, kod samozaposlenih ne mora nužno doći do ispoljavanja (a nekada čak i potpuno izostanu) inicijative, inovativnosti i rizika. Samozapošljavanje takođe može da predstavlja i nešto jednostavniji oblik preduzetništva¹⁰, jer u određenim situacijama ne zahteva od osobe da poseduje npr. specifične menadžerske veštine. Isto tako, samozapošljavanje može da posluži samo kao privremeno rešenje za mlade (naročito kada uzmemo u obzir zemlje u razvoju gde visina samozaposlenosti ide i do preko 80%¹¹), koji u datom momentu nemaju drugu mogućnost zarade i koji su iz tog razloga primorani da se samozapošljavaju.

Iako konsenzus oko definisanja navedena dva termina, nije uspostavljen, jer je definiciju samozapošljavanja, odnosno preduzetništva, teško staviti u jedan opšteprihvaćen i, po mnogim kriterijumima, zadovoljavajući okvir, postoji nekoliko razloga zašto je važno napraviti razliku između samozaposlenog i preduzetnika. (1) Psihološki profili samozaposlenih i preduzetnika su neretko potpuno drugačiji. U zavisnosti od psihološkog profila, variraće i (2) motivi kojima su mlađi podstaknuti da uđu u sferu samostalnog zaposlenja. Oba navedena faktora mogu doći do izražaja u bilo kojoj fazi poslovanja, koji, u kombinaciji sa drugim faktorma, mogu u velikoj meri uticati na odnos osobe prema poslu, kvalitet i prosperitet poslovanja, preuzimanje inicijative, dužinu opstanka preduzeća na tržištu, itd., što posmatrano u širem kontekstu može imati pozitivan ili negativan uticaj na celokupnu ekonomsku situaciju u zemlji. Iz tog razloga je za politike kreirane u ovom pravcu, od esencijalnog značaja da budu sigurne sa kojim oblikom samozapošljavanja u njihovoј zemlji, se najčešće susreću. Iako je linija koja razdvaja samozaposlenog

⁹ Ahmad i Seymour (2008)

¹⁰ Blanchflower (2000)

¹¹ Fields (2014), str. 1-4.

od preuzetnika često nejasna, jedan od načina koji nam može pomoći da napravimo distinkciju, jeste da se ispitaju sami motivi koji stoje iza inicijalne želje, ili potrebe, za samostalnim zaposlenjem. Ovde ćemo samo da napomenemo da će se u radu upotrebljavati oba termina (iz razloga što se oni u mnogim izvorima izjednačuju), ali uzimajući u obzir motive, pravimo razliku između onih samozaposlenih koji poseduju preuzetnički duh i čija je želja da budu samozaposleni, i onih koji su primorani da to postanu.

2. MOTIVI MLADIH ZA SAMOZAPOŠLjAVANjE

Svaka aktivnost, odnosno svaki oblik ponašanja pojedinca, nastaje kao produkt različitih motiva, koji su često stimulisani okolnostima/situacijama u kojima se osoba nalazi. Upravo na taj način okolnosti, odnosno opšta atmosfera koja okružuje individuu, služe kao pokretači širokog spektra motiva koji mogu imati (ne)podsticajni uticaj na mlade da se okrenu samozapošljavanju (odluka za/protiv pokretanje sopstvenog posla). Međutim, čak i kada uzmemos u obzir isključivo mlade koji se jesu odlučili na ovakav korak, uvidećemo da oni nisu nužno motivisani istim faktorima, što mladim preuzetnicima, kao društvenoj kategoriji, daje izuzetno heterogeni karakter.

Veći deo dosadašnjeg istraživanja, i da kažemo najpostojanija konceptualizacija preuzetničkih motiva, bazirani su na diferencijaciji motiva na grupu push i grupu pull faktora¹². Ovakav način podele motiva, može nam pomoći da napravimo razliku između necessity-opportunity tipa preduzetnika¹³, što se od 2001.godine i navodi u okviru GEM-a (Global Entrepreneurship Monitor). Na osnovu Knitove teorije (1921) ljudi u momentu stupanja na tržište rada, imaju mogućnost da „biraju“ između tri opcije- nezaposlenost, zaposlenost kod poslodavca i samozaposlenost¹⁴. Samozapošljavanje, tako predstavlja *jednu* od opcija na tržištu rada. Međutim, usled nedostatka alternativnih načina zapošljavanja, mlađi su često primorani da se okrenu samozapošljavanju kao *jedinoj* dostupnoj opciji. Objašnjenje za ovakav oblik samozapošljavanja najčešće pronalazimo u okviru ekonomske teorije (kao na primer puš i pul), koje navode da se odluka o izboru načina zaposlenja (occupational choice) najčešće donosi pod uticajem eksternih faktora, sa ciljem da se „pobegne“ od trenutne nezadovoljavajuće situacije. Faktori koji

¹² McClelland et al. (2005), str. 84-107.

¹³ Reynolds et al. (2002)

¹⁴ Audretsch et al. (2005), str. 5.

„teraju“ mlade na samozapošnjavanje, na taj način dolaze iz spoljnog okuženja, i mogu biti sledeći: nezaposlenost (da se izade iz nezaposlenosti (posebno dugotrajne), ili da se ona izbegne¹⁵), odnosno nemogućnost pronalaženja posla kod poslodavca; neodgovarajući uslovi na trenutnom zaposlenju; dužnost da se preuzme porodični posao i nastavi tradiciju; itd. Ukoliko su ovo pretežni motivi za samozapošljavanje, tada porast u broju samozaposlenih, može da posluži više kao (1) indikator problema u zemlji, ili (2) kao pokazatelj prikrivenog oblika nezaposlenosti.

Kada govorimo o drugoj grupi samozaposlenih (opportunity), okolnosti i motivi za pokretanje sopstvenog posla su drugačiji. Želja za nezavisnošću i slobodom; finansijska motivacija; incijativa; želja za uspehom; implementacija novih poslovnih ideja na tržište; itd., predstavljaju samo neke od motiva zahvaljujući kojima su mlađi samoinicijativno spremni da iskoriste povoljne prilike na tržištu. Određena istraživanja, pokazala su da satisfaksija i nezavisnost, čak i usled nižih zarada, spadaju u dva glavna motiva zbog kojih će ljudi pre izabrati da budu samozaposleni nego zaposleni kod poslodavca¹⁶. Obrazloženja ovakvih aktivnosti najčešće pronalazimo u okviru socijalno-psiholoških teorija (kao npr. Maslova teorija motivacije; teorija satisfakcije-job satisfaction theory), koje se temelje na ideji da ljudi ne pristupaju samozapošljavanju zbog ograničenih mogućnosti na tržištu, već se odluka donosi sa ciljem da se zadovolji viši nivo ličnih potreba i očekivanja. Na taj način, prema Vrumu (1964), motivacija se rada iz očekivanja pojedinca da će uloženi napor dovesti do ostvarenja željenih ciljeva, ukoliko su naravno ti ciljevi za osobu dovoljno vredni, i ukoliko ona uvidi da ono što čini ima izgleda da dovede do ostvarivanja njenih ciljeva (teorija očekivanja- Expectancy Theory). Empirijska istraživanja, su takođe pokazala da motivacija jeste faktor od presudnog značaja, prvo za pokretanje posla¹⁷, a kasnije i za posvećenost istom.

Iako se smatra da se podelom motiva na grupu puš i pul faktora, zanemaruje kompleksnost motiva koji stoje iza želje/potrebe da se mlađa osoba okrene samozapošljavanju, ovakav način diferencijacije motiva svakako pruža dobru polaznu osnovu za dalja istraživanja¹⁸. Naravno, razne poteškoće mogu nastati pri merenju motiva. Jedan od problema jeste što identična situacija/okolnost može da ima potpuno drugačiji (pozitivan ili

¹⁵ Evand and Leighton (1989), str. 519-537.

¹⁶ Frey and Benz (2006)

¹⁷ Douglas and Shepherd (2002), str. 81-90.

¹⁸ Stephan, Hart and Drews (2015), str. 13.

negativan) uticaj na različite osobe. Isto tako, ukoliko se ispitivanje vrši samo u okviru mladih koji su već samozaposleni, tokom ispitivanja mladi mogu da zanemare stvarne (negativne) i navedu samo opšte motive zbog kojih su se okrenuli samozapošljavanju¹⁹. Takođe, motivi u početnoj, ali i kasnijoj fazi preduzetništva podložni su promenama. I, ono što je najčešći slučaj, jeste da su motivi, zbog kojih su mladi podstaknuti da se okrenu samozapošljavanju, pomešani. Međutim, svaki trud da se napravi razlika između ove dve grupe motiva, odnosno dva tipa samozaposlenih, značajan je za kreiranje što efektivnijih mera i politika kako za podsticanje, tako i za opstanak i razvoj preduzetništva, jer je upravo kvalitet poslovanja, a ne kvantitet novo-otvorenih preduzeća, važan kako za mlade preduzetnike tako i za ekonomski razvoj zemlje.

3. OSVRT NA SAMOZAPOSLENOST MLADIH U SRBIJI

Izrazito visok nivo nezaposlenosti među mladima, je jedan od glavnih razloga što su mladi u Srbiji poslednjih godina često podstaknuti, od strane države, da se okrenu samozapošljavanju. Međutim, kada govorimo o preduzetništvu mladih u našoj zemlji, u istraživanju sprovedenom na teritoriji Srbije istaknuto je sledeće: „u pripremi za (ovo) istraživanje, tim Građanskih inicijativa naišao je na prazninu u podacima, to jest nedostatak podataka, koji sveobuhvatno analiziraju i opisuju stavove mladih prema preduzetništvu, pa smo odmah postavili pitanje na osnovu kojih podataka se kreiraju državne mere i programi podrške mladim preduzetnicima“²⁰.

Imajući ovo u vidu tim Građanske inicijative sproveo je istraživanje sa ciljem da se ispitaju motivi i stavovi mladih o preduzetništvu. Sumirajući rezultate izveštaja, može se doći do zaključka da mladi u Srbiji: prvenstveno žele sigurnost; nisu spremni na rizike; nisu mobilni; ističu da nemaju pozitivne uzore na koje bi se ugledali; veći deo mladih koji i poseduje izvesne ideje nije učinio ništa konkretno da svoje ideje i ostvari, a aktivnosti uglavnom izostanu zbog nedovoljno finansijskih sredstava, visokog rizika, nedovoljno znanja i nepovoljne poslovne klime u zemlji. Daljim ispitavanjem takođe se može uočiti da mladi veruju da zarade u ovom sektoru nisu dovoljno visoke. Iz toga možemo da zaključimo da stavovi mladih prema preduzetništvu nisu previše pozitivni, i da često ovaj sektor vide kao poslednju opciju za rešenje njihovog

¹⁹ Dawson, Henley and Latreille (2009), str. 6.

²⁰ Stojanović, et al. (2012), str. 8.

problema nezaposlenosti. Lični stav prema preduzetništvu, takođe može biti produkt kulturnog okruženja, koji je, iako teško, moguće menjati putem obrazovanja, zakonskih propisa i edukacije²¹. Međutim, u Srbiji problem i dalje leži u neusklađenosti školskog programa i razvojne politike sa realnim zahtevima i potrebama tržišta, što predstavlja veliku prepreku mladima pri prelasku iz obrazovnog sistema u sistem rada.

Evidentno je da mladima u Srbiji nedostaje preduzetnički duh, inicijativa, spremnost na rizike, želja za osvajanjem tržišta putem inovacije, itd., dakle većina onih osobina koje su važne za preduzetnike. Ovo potvrđuje i podatak da je svega 7,8% mlađih u Srbiji samozaposleno. Međutim, ono što je još veći problem to je činjenica da se više od polovine mlađih preduzetnika okrenulo ovom načinu zapošljavanja iz potrebe, odnosno nemogućnosti pronalaženja posla za platu (51,3%), dok ostatak preduzetnika navodi „nezavisnost“ (23,4%), fleksibilno radno vreme (4,4%), viši nivo prihoda (11%), zahteve porodica (1,5%), i dugo (8,4%)²² kao razloge za okretanju samozapošljavanju²². Na osnovu ovoga možemo zaključiti, da Srbija prvenstveno mora da radi na razvoju i izgradnji preduzetničkog duha omladine, ali i na poboljšanju uslova za razvoj omladinskog preduzetništva ukoliko želi, kao što i navodi u mnogim strategijama, da preduzetništvo postane jedan od stubova ekonomskog oporavka i razvoja u zemlji. Međutim, mora se imati u vidu da preduzetnici koji ovaj sektor percipiraju kao povoljan, koji imaju ideje, inicijativu i uslove da svoje planove implementiraju, imaju potencijal da doprinesu ekonomskom razvoju, dok samozapošljavanje pod prinudom svakako tome može ređe pridoneti.

ZAKLJUČAK

Iako postoje razni faktori koji mogu uticati na smanjenje nezaposlenosti unutar jednog društva, akcenat ovog istraživanja bio je stavljen konkretno na samozapošljavanje. Istraživanja su pokazala da je visok nivo nezaposlenosti u zemlji dovoljno jak faktor koji može dovesti do porasta broja samozaposlenih, jer „primorava“ ljudе da se usled nedostatka drugih mogućnosti, okrenu samozapošljavanju kao alternativnoj opciji. Međutim pravi „cilj“ samozapošljavanja nije samo smanjenje nivoa nezaposlenosti, već i poboljšanje njene ukupne ekonomске situacije. Iz tog razloga, sektor

²¹ Verheul, et al. (2001)

²² Marjanović (2016), str. 24.

malih i srednjih preduzeća i preduzetništva se poslednjih godina, u okviru mnogih politika i programa, ističe kao izuzetno značajan za ekonomski oporavak i razvoj. Posebno u okolnostima u kojima se posledice ekonomske krize i turbulencije i dalje osećaju, dok istovremeno sistemi rada trpe velike transformacije, preduzetništvo/samozapošljavanje postaje od izuzetne važnosti za mnoga društva.

Međutim, prilikom podsticanja ljudi, naročito mladih, da se okrenu samozapošljavanju, mora se biti izuzetno oprezan, iz prostog razloga što nije svaki oblik samozapošljavanja podjednako benefitan za ekonomski razvoj. U ovom pogledu, fokusiranje isključivo na nivo samozaposlenosti u jednoj zemlji, odnosno na njen kvantitet, često možemo da dobijemo potpuno drugaćiju sliku realnog stanja u zemlji. Sa druge strane kvalitet samozaposlenosti, koji se može videti kroz kompletno poslovanje, zaradu, ali i opstanak preduzeća na tržištu, je faktor koji može imati istinsko pozitivan uticaj na ekonomsku situaciju mladih, a samim tim i društvo. Iz tog razloga je podrška tokom čitavog procesa važna jer tek nakon izvesnog vremena, novopokrenuta preduzeća zaista mogu da doprinesu ekonomskom razvoju, ali ne odmah²³.

Jedan od načina koji nam može pomoći da napravimo paralelu između „dobrog“ i „manje dobrog“ oblika samozaposlenosti, jeste analiza motiva za (ne)ulazak i ostanak mladih u sferu samozaposlenosti. Motivi, u kombinaciji sa drugim faktorma, mogu u velikoj meri uticati na odnos osobe prema poslu, kvalitet i prosperitet poslovanja, preuzimanje inicijative, dužinu opstanka preduzeća na tržištu, itd., što posmatrano u širem kontekstu neretko ima pozitivan/negativan uticaj na celokupnu ekonomsku situaciju u zemlji. Iako je teško napraviti podelu, svaki pokušaj da se razjasne motivi koji pokreću mlade da se samozapošljavaju, ili koji ih blokiraju u toj nameri, može pružiti dobru osnovu za kreiranje daljih aktivnosti.

Kratak osvrt na samozapošljavanje mladih u Srbiji učinjen je iz razloga što je i u okviru naše zemlje prepoznata važnost sektora MSPP. Iako je u Srbiji intenzivno rađeno na podsticanju mladih da se okrenu samozapošljavanju, ali i uspostavljanju boljih uslova za ulazak u privatni sektor, druga istraživanja pokazala su da pristup ka preduzetništvu mladih u Srbiji nije dovoljno dobar. Kojem god mišljenju da se priklonimo, neosporna je činjenica da je u cilju postizanja višeg nivoa kvalitetne samozaposlenosti mladih u Srbiji, neophodno pristupiti sa malo više pažnje i analiziranja. Od presudnog je

²³ Fritsch and Mueller (2004), str. 961-975.

značaja da država, kao i politike i mere (samo)zapošljavanja mladih, imaju što jasniju sliku komplettnog stanja u zemlji, kako bi postigla što bolje rezultate u oblasti zaposlenosti mladih.

THEORY OF SELF-EMPLOYMENT

Abstract

Unemployment, especially youth unemployment, is one of the biggest problems that many societies are faced with today. In this study we will be exploring this issue, but through the self-employment, as one of the potential solution for this phenomenon. In the past few years, sector of small and medium enterprise and entrepreneurship, is gaining more credit, as a factor that can positively stimulate economic growth in the country, while simultaneously influencing (decreasing) the level of unemployment. Although many countries are intensively encouraging youth to enter self/employment, it must be kept in mind that not all types of self/employment are equally beneficiary for reaching desired goals. In these cases, self-employment policies and strategies play a crucial role in bring all these goals to light, and having a clear picture of the complete situation, especially the youth motives for becoming self-employed, make one of the most important factors for reaching desired destination.

Key words: self-employment, sector of SME, youth, self-employment policy, motives for self-employment

LITERATURA

Ahmad, N. & Seymour, R. G. (2008). „Defining Entrepreneurial Activity: Definitions Supporting Frameworks for Data Collection“, OECD Statistics Working Paper

Aronson, R. (1991). *Self-Employment: A Labour Market Perspective*. Ithaca, New York: ILR press.

Audretsch, D. B., Carree, M. A., Stel, A., Thurik, A. R. (2005). „Does self-employment Reduce Unemployment“, *Journal of Business Venturing*, Vol. 23, Issue 6, novembar 2008, str. 673-686.

Audretsch, D. B. & Thurik, A. R. (2000). „Capitalism and Democracy in the 21st Century: from the Managed to the Entrepreneurial Economy“.

Journal of Evolutionary Economics, 10, 17-34.

Bhola, R., Verheul, I., Thurik, R. & Grilo, I. (2006). *Explaining engagement levels of opportunity and necessity entrepreneurs*. EIM Business and Policy Research, H200610.

Blanchflower, D. G. (2000). „Self-employment in OECD countries“. Working Paper 7486. Dostupno na: <http://www.dartmouth.edu/~blnchflr/papers/sdarticle.pdf>

Blanchflower, D. G. & Mayer, B. D. (1994). „A Longitudinal Analysis of the Young Self-Employed in Australia and the United States“. *Small Business Economics*, 6(1), 1-19.

Blau, D. M. (1987). „A time-series analysis of self-employment in the United States“. *Journal of Political Economy*, 95 (3), 445-467.

Block, J. & Wagner, M. (2006). „Necessity and Opportunity Entrepreneurs in Germany: Characteristics and Earnings Differentials“. *Munich Personal RePEC Archive Paper*, No.610.

Carree, M. A., van Stel, A., Thurik, A. R. & Wennekers, A. R. M. (2000). „Economic development and business ownership: an analysis using data of 23 modern economies in the period 1976-1996“. *Small Business Economics*, 19(3).

Dawson, C., Henley, A. & Latreille, P. (2009). „Why Do Individuals Choose Self-Employment?“. *IZA Discussion Paper* No. 3974.

Douglas, E. J. & Shepherd, D. A. (2002). „Self-employment as a Career Choice: Attitudes, Entrepreneurial Intentions, and Utility Maximization“. *Entrepreneurial Theory and Practice*, 26(3): 81-90.

Evans, D. & Leighton, L. (1989). „Some Empirical Aspects of Entrepreneurship“. *American Economic Review*, 79(3), 519-535.

Feather, N. T. (1992). „Expectancy-value theory and unemployment effects“. *Journal of Occupational & Organizational Psychology*, 65, 315-330.

Fernandez-Serrano, J. & Romero, I. (2012). „Entrepreneurial quality and regional development: Characterizing SME sectors in low income areas“. *Papers in Regional Science*, 92(3), 465-513.

Fields, G. S. (2014). “Self-employment and poverty in developing countries”. *IZA World of Labour*: 60.

Frey, B. & Benz, M. (2006). „Being independent is a great thing: subjective evaluations of self-employment and hierarchy“. *Institut for*

Empirical Research in Economics, University of Zurich, Working Paper No. 135.

Fritsch, M. and Mueller, P. (2004). „The effects of New Business Formation on Regional Development over Time“. *Regional Studies* 38, 961-975

Hughes, K. D. (2003). „Pushed or Pulled? Women's Entry into Self-Employment and Small Business Ownership“. *Gender, Work and Organization*, 10(4), 433-454.

Johansson E. (2000). „Determinants of Self-employment duration – evidence from Finnish micro-data“. Essays on Economics and Business Administration, Helsinki, Ekonomi och Samhall, 85, 30.

Karimi, S., Biemans, H. J. A., Mahdei, K. N. & Mulder, M. (2015). „Testing the relationship between personality characteristics, contextual factors and entrepreneurial intentions in a developing country“. International Journal of Psychology. DOI: 10.1002/ijop. 12209

Krasniqi, B.A. (2009). „Personal, household and business environmental determinants of entrepreneurship“. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, Vol. 16, No. 1, 146-166.

LEED Division of the OECD. (2012). „Policy Brief on Youth Entrepreneurship, Entrepreneurial Activities in Europe“. *Publication Office of the European Union, Luxembourg*.

Марјановић, Д. (2016). „Транзиција младих жена и мушкараца на тржишту рада Републике Србије“. *Међународна организација рада, Женева*. Публикација Work4Youth серија бр.36.

McClelland, E., Swail, J., Bell, J. i Ibbotson, P. (2005). „Following the pathway of female entrepreneurs; A six-country investigation“. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 11 (2): 84-107

OECD, et al., (2012), *SME Policy index: Western Balkans and Turkey 2012: Progress in the implementation of the Small Business Act for Europe*, OECD Publishing.

Parker, S. C. (2004). *The Economics of Self-employment and Entrepreneurship*. Cambridge University Press, Cambridge

Reynolds, P. D., Camp, S. M., Bygrave, W. D., Autio, E. & M. Hay (2002). *Global Entrepreneurship Monitor. 2001 Executive Report*. Babson College, London Business School.

Shumpeter, J. A. (1934). *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Credit, Interest and the Business Cycle*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Stephan, U., Hart, M. & Drews C. C. (2015). *Understanding Motivations for Entrepreneurship: A Review of recent Research Evidence*. Entreprise Research Center and Aston Business School, Birmingham.

Стојановић, М., Радаковић, Д., Војиновић, М. Љ., Бубања, Ј. (2012). *Државна служба? Не хвала, ја сам предузетник*. Грађанске иницијативе, Београд

Uy, M. A., Foo, M. D. & Ilies, R. (2014). „Perceived progress variability and entrepreneurial effort intensity: The moderating role of venture commitment“. *Journal of Business Venturing*, 30(3) dostupno na: https://www.researchgate.net/publication/260440171_Perceived_progress_variability_and_entrepreneurial_effort_intensity_The_moderating_role_of_venture_goal_commitment

Verheul, I., Steal, A., & Thurik, R. (2006).” Explaining female and male entrepreneurship at the country level”. *SCALES-paper N200510*

Verheul, I., Wennekers, S., Audretsch, D., Thurik R. (2001). „An eclectic theory of entrepreneurship: policies, institutions and culture“. *Discussion Paper 01030*.

OBNOVLJIVI IZVORI ENERGIJE I RAZVOJ RURALNIH PODRUČJA

Marija Indin*

marija@tsbest.net

Rezime

Ulaganje u obnovljive izvore energije ne dovodi samo do razvoja ruralnih područja, već i do povratka stanovništva iz urbanih gradova u nerazvijena područja. Svaka zemlja ulaganjem u obnovljive izvore energije kojim raspolaže, smanjuje svoju energetsku zavisnost od drugih zemalja.

Ključne reči: hidroelektrana, obnovljivi izvori energije, ruralna područja

UVOD

Ruralna područja su bogata prirodnim resursima, koji se ne koriste uopšte, ili ne na adekvatan način koji bi doneo boljitet celom regionu i njegovom stanovništvu. Izgradnjom postrojenja koja koriste obnovljive izvore energije i na taj način iskorišćenje prirodnih resursa može se u značajnoj meri uticati na razvoj ovih područja. Da bi se uopšte pristupilo gradnji postrojenja koja koriste obnovljive izvore energije neophodno je izgraditi saobraćajnu infrastrukturu kako bi se dopremao neophodan materijal za izgradnju i instalaciju opreme, koji su po pravilu u blizini većih gradova. Pri izgradnji postrojenja doći će do zapošljavanja lokalnog stanovništva, kako iz samog područja tako i iz čitavog regiona. Gradnja postrojenja koja koriste obnovljive izvore energije utičće i na otvaranje proizvodnih pogona za proizvodnju opreme, kao i neophodnih suplementarnih proizvoda čime će se razviti dato područje, a time i čitav region. Smanjiće se nezaposlenost i pružiti mogućnost lokalnom stanovništvu da ostane u rodnom kraju, čime će se smanjiti migracije iz sela u gradove.

* Master ekonomista

1. UTICAJ OBNOVLJIVIH IZVORA ENERGIJE NA RURALNI RAZVOJ

Prateći rezultate istraživanja uticaja obnovljivih izvora energije na sam razvoj ruralnih područja u zemljama članicama OECD-a¹ došlo se do sledećih zaključaka:

- Stvaraju se uslovi za ostvarivanje prihoda neophodnih za razvoj infrastrukture i modernizaciju samog područja,
- Zapošljavanje lokalnog stanovništva kroz otvaranje novih radnih mesta,
- Ulaganje u istraživanje i sticanje novih znanja,
- Saradnja lokalne samouprave sa raznim ministarstvima i ostalim organima javne vlasti

Jedna od veoma bitnih posledica uticaja obnovljivih izvora energije na razvoj ruralnih područja predstavljaju prihodi neophodni za razvoj i modernizaciju samog ruralnog područja koje je dотle bilo ne razvijeno ili pak nedovoljno razvijeno. Bogatstvo obnovljivim izvorima energije predstavlja veoma bitnu stvar za razvoj samog područja. Investitori su u obavezi da lokalnoj samoupravi plate različite vrste taksi, poreza neophodnih kako bi mogli da ostvaruju svoje planove vezane za izgradnju i funkcionisanje postrojenja koje koriste obnovljive izvore energije. Novac od dobijenih prihoda trebalo bi da se iskoristi u cilju modernizacije samog područja - izgradnja lokalnih puteva, otvaranje novih domova zdravlja, nabavka neophodne poljoprivredne mehanizacije kako bi se lokalnom stanovništvu omogućilo da lakše obavlja svoje svakodnevne aktivnosti. Na ovaj način omogućava se ravnomerniji teritorijalni razvoj jedne države, što je inače društveni interes, pa se ovakvi vidovi razvoja podstiču kroz razne vidove državnih subvencija.

Najveći broj zaposlenih je upravo prilikom izgradnje samog postrojenja koji koriste obnovljive izvore energije, dok kasnije broj zaposlenih opada usled aumatizacije samog postrojenja. Od svih obnovljivih izvora energije najviše ljudi zapošjava proizvodnja i prerada biomase, jer se ona nalazi u prirodi, pa je neophodna velika količina zaposlenih prilikom njenog prikupljanja i prerade, kako bi se koristila u postrojenju, što nije slučaj sa ostalim vidovima obnovljivih izvora energije.

¹ Grupa autora zemalja OECD (2012), str.1

Tabela 1.: Zapošljavanje tokom izgradnje postrojenja obnovljivih izvora energije kao i tokom rada postrojenja

Pokrajina / region / Država	Lokalna zajednica
<i>Proizvodnja (rad i održavanje) :</i> 7~8 radnih mesta za svaki milion dolara investicionog ulaganja	<i>Proizvodnja i održavanje :</i> 0.7~1 radnih mesta za svaki miliona dolara investicionog ulaganja
<i>Izgradnja postrojenja :</i> 19~30 radnih mesta za svaki milion dolara troškova izgradnje (investicionog ulaganja)	<i>Izgradnja postrojenja :</i> 12~15 radnih mesta za svaki milion dolara troškova izgradnje
<i>Proizvodnja električne opreme :</i> 16~24 radnih mesta za svaki milion dolara vrednosti isporučene opreme	<i>Proizvodnja električne opreme:</i> 10~14 radnih mesta za svaki 1 milion dolara autputa

izvor: Freshwater, D. (2010), str.6

U prikazanoj tabeli može se videti koliki broj ljudi se zapošljava kako tokom izgradnje postrojenja koja koriste obnovljive izvore energije, tako i prilikom rada samog postrojenja. Veoma je važno naglasiti da je najveći broj ljudi zaposlen prilikom izgradnje samog postrojenja, dok tokom rada postrojenja, koja su uglavnom automatizovana, taj broj opada. To je slučaj sa svim postrojenjima koja koriste obnovljive izvore energije, osim bio mase koja zapošljava veliki broj ljudi jer se nalazi u prirodi, pa su ljudi zaposleni na njenom prikupljanju, kao i na procesu prerade kako bi se dovela u oblik koji je neophodan za rad samog postrojenja.

Sam proces izgradnje postrojenja koja koriste obnovljive izvore energije veoma je bitan za samo ruralno područje i njihovo stanovništvo. Otvaraju se brojne fabrike koje proizvode proizvode koje su neophodni kao prateći elementi datog proizvodnog pogona, pri čemu se otvaraju nova radna mesta. To je bitno jer predstavlja mogućnost za zapošljavanje lokalnog stanovništva, čime bi se značajno smanjile migracije u veće gradove. U Finskoj² je lokalna samouprava iskoristila podsticaje koje je dobila od države kako bi poboljšala kvalitet drveta. Veliki broj ljudi je zaposlen na procesu prikupljanja i sečenja drvnih ostataka, kao i pravljenju briketa od piljevine.

Ruralna područja su često mesta koja su udaljena od gradova i koja su stoga dobra za testiranje i montiranje novih proizvodnih pogona u kome se

² Grupa autora zemalja OECD (2012), str.52

vrše istraživanja vezana za razne projekte, koji imaju veze sa obnovljivim izvorima energije, a čiji se rezultati koriste za proširivanje stečenih znanja. Veoma su pogodna kao lokacija gde će brojni investitori da otvore pogone u kojima će se vršiti brojna istraživanja, na kojima će biti zaposlen veliki broj ljudi.

Prema nekim istraživanjima: učenje, proširivanje i sticanje novih znanja može se podeliti na nekoliko faza³:

- **Učenje istraživanjem**-prepostavlja vid učenja kroz različita istraživanja i testiranja
- **Učenje kroz rad**-prepostavlja proširivanje znanja kroz obavljanje radnih zadataka i razmenu mišljenja sa drugim ljudima
- **Učenje upotrebom**- prepostavlja proširivanje znanja neophodnih za pravilnu upotrebu složenijih uređaja i sistema
- **Učenje kroz interakciju**- prepostavlja se interakcija ljudi koji rade na proizvodu, kao i davanje saveta od strane korisnika

Bogatstvo obnovljivim izvorima energije predstavlja energetsku prepostavku za razvoj ruralnog područja koje je dотле bilo nerazvijeno. Pored toga što će se stanovništvo zaposliti na izgradnji postrojenja, dolazak električne energije ima za posledicu i otvaranje malih preduzeća, kao i zainteresovanost velikih preduzeća za ulaganje u dato područje, što će predstavljati privredni razvoj samog područja tako i celog regiona.

S obzirom da svaka država teži da svi njeni delovi budu približno jednako razvijeni veoma je bitna saradnja organa vlasti sa lokalnim samoupravama. Države podstiču razvoj lokalnih samouprava dajući im različite podsticaje. Saradnja je veoma bitna kada se radi o razvoju ruralnih područja, a pre svega kada se radi o području bogatom obnovljivim izvorima energije. Razvojem novih tehnologija i ulaganjem u izgradnju pogona stvaraju se nova radna mesta i podstiče se razvoj dотле nerazvijenog dela zemlje. Razvojem nerazvijenih ruralnih područja stvaraju se mogućnosti za smanjenu migraciju stanovništva u veće gradove, a time se rešava i problem trajne prenaseljenosti većih gradova. Prilikom izgradnje postrojenja koje koristi obnovljive izvore energije, veoma je važno sve raditi u dogовору sa lokalnim stanovništvom. Izgradnja postrojenja koje koristi obnovljive izvore energije često može da naruši izgled čitavog predela, pa tako može uticati na smanjenje broja turista, ako je turizam bio zastupljen u datom području, čime bi se izazvao revolt

³ Grupa autora zemalja OECD (2012), str.59

lokalnog stanovništva koje je živelo od prihoda od turizma. Potrebno je takođe voditi računa o zaštiti životne sredine kao i biljkama i životinjama. Prilikom izgradnje hidroelektrana neophodno je graditi premosnice kako ne bi došlo do narušavanja života ribljeg fonda u rekama.

Prilikom izgradnje postrojenja koja koriste obnovljive izvore energije treba voditi računa o blizini javne mreže i mogućnosti na njeno priključivanje. Često se dešava da su ruralna područja gde je odlučeno da se gradi postrojenje koja koriste obnovljive izvore energije veoma udaljeno od javne naponske mreže, pa su neophodna dodatna ulaganja i radovi kako bi postrojenje moglo da se priključi na javnu mrežu, što povećava cenu izgradnje samog postrojenja, a i cenu električne energije po kWh koju će da plaćaju korisnici. Sve to treba uzeti u obzir. Ponekad se dešava da lokalna samouprava ne može sama da finansira priključenje na javnu mrežu, pa su neophodni državni podsticaji kako bi to bilo moguće. Treba voditi računa da li je javna naponska mreža u mogućnosti da primi dodatne potrošače. To sve poskupljuje čitav proces izgradnje samog postrojenja, a nekad su troškovi toliki da se dovodi u pitanje i čitava realizacija.

2. NAČINI TRGOVINE OBNOVLJIVOM ENERGIJOM

Svako ko želi da se bavi proizvodnjom električne energije iz obnovljivih izvora mora da ispuni nekoliko uslova. Prilikom priključenja na javnu mrežu mora da ima potvrdu da je njegova energija stvarno iz obnovljivih izvora energije, te da se kao takva može prodavati potrošačima po beneficiranim cenama. Problem je što se svi vidovi energije dobijeni iz obnovljivih vidova energije ne mogu skladištiti, već je neophodno da se odmah distribuiraju potrošačima (npr. energija dobijena iz hidroelektrana).

Mora se voditi računa da se količina energije dobijene iz obnovljivih izvora energije ne može unapred tačno odrediti i predvideti. Ona, zavisi od brojnih faktora, a najbitniji su vremenski uslovi, doba godine, da li je godina kišna ili sušna (veoma bitno u slučaju hidroelektrana). Upravo zbog toga države ne mogu samo da se oslanjaju na obnovljive izvore energije, već i na neobnovljive, koji na žalost veoma zagađuju životnu sredinu.

Kada se govori o obnovljivim izvorima energije, kao i pogonima koji ih koriste, neophodno je voditi računa o njihovoj eksplotaciji, da se oni ne bi toliko eksplatisali da postanu neobnovljivi (pre svega se misli na vremenski period potreban za njihovo obnavljanje) da se vodi računa, te da se, na primer,

ne seku cele šume, već samo njihovi delovi koje su stručnjaci iz oblasti eksploatacije šuma oderili kao pogodne.

Mora se povesti računa da je energija dobijena iz obnovljivih izvora energije značajno skuplja, od energije dobijene iz neobnovljivih izvora, kao i da njena količina ne može unapred da se predviđa, pa su to sve faktori o kojima proizvođači električne energije prilikom gradnje postrojenja moraju da vode računa.

Kako se radi o energiji iz obnovljivih izvora energije, a danas smo svedoci sve veće borbe za zaštitu životne sredine kao i sve veće upotrebe ekološki čistijih energija, države subvencionisu i pomažu proizvođačima energije iz obnovljivih izvora energije.

Mogućnosti finansiranja izgradnje postrojenja koja koriste obnovljive izvore energije, kao i mogućnost čuvanja vode u akumulacionim jezerima u slučaju hidroelektrana, njena količina, kao i cena koju je moguće dobiti prilikom prodaje energije dobijene iz ovog izvora značajno utiče na isplativost celog projekta , pa i rad samog postrojenja.

Nekad se dešava da proizvođači električne energije iz hidroelektrana, namerno ne čuvaju dovoljnu količinu vode u akumulacionim jezerima, kako bi izazvali nestašicu električne energije, čime podižu prodajnu cenu, i time ostvaruju veće prihode.⁴

Države subvencionisanim izgradnjom postrojenja koja koriste obnovljive izvore energije podstiče razvoj ruralnih područja, ali nije sigurno u kojoj meri će ono razviti celo područje. Država sredstva za subvencionisanje ulaže trajno umesto da ih uloži u drugu svrhu gde bi rezultati bili izvesniji. Ne sme se zaboraviti da je električna energija dobijena iz obnovljivih izvora energije, značajno skuplja u odnosu na energiju dobijenu iz neobnovljivih izvora.

Izgradnja postrojenja koja koriste obnovljive izvore energije dovodi do razvoja samog ruralnog područja i regionala. Stanovnici dobijaju električnu energiju, što i jeste cilj izgradnje samog postrojenja koja koriste obnovljive izvore energije, ali kao što je ranije napomenuto, u tome treba imati mere, da se ne uguše drugi vidovi privredne aktivnosti koje su od važnosti za lokalno stanovništvo. Zbog toga je neophodno da se sve odluke o razvoju ruralnog područja donose uz saglasnost kako lokalne samouprave, tako i samih stanovnika.

Prilikom izgradnje hidroelektrana dolazi do potapanja ogromne količine plodnog zemljišta, pašnjaka koje je stanovništvo koristilo za ispašu

⁴ Indin M. (2015), str.24

stada, kao i za obavljanje poljoprivredne delatnosti. Postavlja se pitanje da li bi dobiti od izgradnje samog postrojenja mogla da se nadoknadi svima pretrpljeni gubitak. Te sve nedoumice treba da budu rešene kroz razgovore sa lokalnim stanovništvom i svakako treba da se prepoznačaju pravi problemi svakog ruralnog područja i da se radi na njegovom rešenju, što je najvažnije da se odluke ne donose preko noći, već za dobrobit svih stanovnika.

Često se dešava da je udaljenim ruralnim područjima neophodna izgradnja putne infrastrukture (ako se radi o planinskim selima), kako bi mogle lakše da se dopreme neophodne namirnice za stare i bolesne.

Veoma je važno da se ne donose strategije za jednoobrazno rešenje problema svih ruralnih područja. Strategiju najčešće donose ljudi koji nisu dovoljno kompetetni za to i često se ne vodi dovoljno računa o potrebama samih stanovnika. Niti su sva ruralna područja ista, niti imaju iste probleme, pa stoga ne treba da se koristi isti model za sve podjednako. Dakle, neophodno je uočiti probleme svakog područja i krenuti u njegovo sistemsko rešavanje uvažavajući pojednine specifičnosti samih područja i potreba lokalnog stanovništva.

Neophodne subvencije koje daje država kako bi se izgradilo samo postrojenje koja koriste obnovljive izvore energije treba da ima ograničeno trajanje, ne sme stalno da se to područje oslanja na subvencije države, već ona treba da ima vreme trajanja samo dok se postrojenje ekonomski ne uklopi u dato ruralno područje.

ZAKLJUČAK

Svaka zemlja teži da svi njeni regioni budu podjednako razvijeni. Razvoj ruralnih područja je od velikog značaja kako za samo lokalno stanovništvo, koje ostaje u svojim medstima, tako i celu državu jer se smanjuju migracije na relaciji selo grad, a i povećava se privredna razvijenost cele zemlje.

Budući da neće svi elementi ovih postrojenja biti proizvedeni lokalno, treba težiti da značajniji deo sredstava koji je neophodno da se izdvoji za nabavku istih bude lokalnog porekla, kako bi se podstakao razvoj i zapošljavanje u okviru društva koje podržava ovaku energetsku politiku. Uspeh celog projekta zavisi od angažovanja velikog broja ljudi sa svih nivoa vlasti i njihovu saradnju sa lokalnim stanovništvom kako bi se omogućio razvoj celog regiona. Najvažnije je da ruralno područje i njegovi stanovnici imaju najveće koristi od postrojenja koja koriste obnovljive izvore energije.

THE IMPACT OF RENEWABLE ENERGY SOURCES TO THE RURAL AREAS

Abstract

Investing in renewable energy not only leads to the development of rural areas, but also to the return of the population from urban cities to undeveloped areas. Every country by investing in renewable energy resources, would reduce its energy dependence on other countries.

Key words: hydropower plants, renewable energy, rural areas

LITERATURA

1. Freshwater, D. (2010), *The Production of Renewable Energy as a Regional Areas Development Policy in Rural*,Montreal
2. Grupa autora zemalja OECD (2012), *Linking Renewable Energy to Rural Development*, OECD Green Growth Studies, OECD
3. Indin, M.(2015),*Ekonomска opravdanost korišćenja hidropotencijala za proizvodnju električne energije u malim hidroelektranama*, Master rad, Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu, Beograd

S E Ć A N J A:

OSEĆA SE ODSUSTVO LUCIDNOG I ANGAŽOVANOG PROFESORA MILUTINA ĆIROVIĆA

Godina prode... Treba se ponovo, i s najboljim poštovanjem setiti dela i nasleđa lucidnog i angažovanog prof. dr Milutina Ćirovića (1928 – 2016). Zapravo, opstaje pitanje, da li se srpska, južnoslovenska i evropska monetarna ekonomija, može oporaviti od gubitka koji ju je zadesio odlaskom profesora Ćirovića.

Bio je profesor Ćirović izuzetna, jedinstvena i ličnost neobično moćne intelektualne snage. U kraj je gledao spokojem onih čiji se život i delo ne menjaju sa njihovim fizičkim odlaskom. I otišao je onako kako je živeo. **A živeo je da bi stvarao.** I stvarao je do poslednjeg daha. Smrt je bila sastavni sadržaj njegovog života. **Govorio je : smrt nikada ne treba da ograničava naše živote...** Tragom te filozofije o biti i ne biti, **ostavio nam je zaveštanje :** živeti da bi se stvaralo, i umreti stvarajući za radnim stolom. Jednostavno, **ostavio je trag u životu, te posebno naučno delo koje predstavlja uzornu nacionalnu baštinu Beogradskog univerziteta u ekonomskim naukama.**

Profesor Ćirović je bio čovek pravog profesionalnog integriteta i snažnog intelektualnog zračenja. Zapravo, bio je postojani, smiren i **visokim profesionalnim načelima prožeti univerzitetski profesor.** Celinom svog misaonog bivstvovanja, dostojanstveno i karakteristično je nosio retko viđeno **profesorsko gospodstvo.** Postao je, i bio je, **referentska linija za autoritet univerzitetskog profesora.** Uz to, neponovljivo je pokazivao **toplo beogradsko gostoprimstvo.** Na Ekonomskom fakultetu u Beogradu, izražavao je dobrodošlicu svima onima koji su, radi sticanja znanja, iz svih krajeva prostrane Jugoslavije i iz čitavog sveta, dolazili u Beograd strmom Balkanskom ulicom. Jednostavno, svojim studentima i saradnicima je uvek darivao ono što je najdragocenije : smirenost, razumevanje, uzbuđenje, nadu...

Rođen u Beogradu, čitav svoj bogati život, uz periodične godišnje i višemesečne specijalističke studije u inostranstvu, vezao je za njega. Sa **specifičnom harizmom i u kulturi najboljih univerzitetskih standarda,** predavao je Bankarstvo, Međunarodne finansije i Monetarnu ekonomiju. Držao je predavanja i izlaganja, retko inventivnim engleskim finansijskim i bankarskim jezikom, na uglednim univerzitetima Evrope i sveta, kao i na međunarodnim naučnim i stručnim konferencijama koje su organizovale vlade mnogih zemalja, IMF, IBRD, IOSKO, OECD, STO, i dr.

Imponuje naučni angažman i opus profesora Ćirovića. Njegovo delo, posvećeno je, pre svega, građenju jedne nove monetarne ekonomije zemalja u razvoju. Svojim najboljim stvaralštvom, on je do kraja dostojanstveno služio visokim ciljevima pozitivnog razvoja bankarskih i finansijskih mehanizama bitnih za rast i razvoj zemalja u razvoju. Istovremeno, reč je o visokim uzletima nacionalne naučne misli u međunarodnoj ekonomiji. Njegovi radovi "Projekat o sistema kreiranja međunarodne likvidnosti s finansiranjem investicionog razvoja zemalja u razvoju", sa studijom "Okviri razvojne i stabilizacione politike međunarodnih finansijskih institucija" prezentiranoj na Per Jacobssonovoj tribini 1976., bili su polazna osnova Grupi 24 i Grupi 77 za Program akcije na međunarodnoj monetarnoj reformi, a i temeljna polazišta Jugoslavije kao domaćina Godišnje skupštine IBRD i IMF u Beogradu 1979. godine. Uostalom, treba upozoriti, da su ovi projekti, i danas, nakon tridesetak i više godina, sadržajno i racionalno aktuelni u svetu finansija, tj. u kotorverznoj problematici finansiranja razvoja zemalja u razvoju i zemalja u tranziciji.

Profesor Ćirović je autor dvadesetak i više izvanrednih monografija i knjiga (Novac i kredit, Uravnoteženje platnog bilanasa, Inflacija i stabilizacija, Monetarna ekonomija, Bankarstvo, Devizni kursevi, i dr.), te i više od 700 studija, istraživačkih projekata i članaka u domaćim i inostranim publikacijama i časopisima od najvišeg naučnog dometa. Svaki njegov rad je besprekorno napisan izvanrednim stilom i u projekciji najboljih internacionalnih naučnih radova iz oblasti bankarstva i monetarne ekonomije. Jednostavno, profesor Ćirović je zaveštao ekonomskoj nauci, te posebno i specifično monetarnoj ekonomiji, jedinstveno i unikatno naučno iskustvo i delo.

Njegova stručna i naučna interesovanja i istraživanja, "pokrivaju" tri ključna bloka međunarodne ekonomije. Pre svega, tu su aspekti strateške monetarne teorije. On kritički analizira uticaje: klasične monetarne teorije na praktičnu ekonomsku politiku, počev od Sejovog zakona i kvantitativne teorije novca (monetarista i neoklasičara), te Kejnza i Teorije racionalnih očekivanja. Zatim, u drugom bloku, profesor Ćirović istražuje i analizira principijelnu matricu o savremenom novcu, bankarstvu i finansijskim tržištima. Široko je poznata konцепција "Ćirovićeve Monetarne ekonomije", koja pokreće sveže ideje i budi najbolje društvene i profesionalne interese za spoznavanje funkcija novca i kredita, odnosno za racionalno funkcionisanje bankarskog sistema i finansijskih tržišta u korist zemalja u razvoju.

Treća projekcija bogatog naučnog dela profesora Ćirovića je posebno dragocena. Tu je **analiza "situacije" monetarne ekonomije, ili bliže, tržišno orijentisane i stabilizacione monetarne politike u malim i otvorenim ekonomijama zemalja u razvoju.** Pri tome su posebno zapažene njegove studije o međunarodnom monetarnom sistemu, o mogućim smernicama za međunarodnu koordinaciju monetarnih i finansijskih politika, te kritike ponašanja međunarodnih finansijskih institucija u konceptima koji su bitni za pozitivan razvoj međunarodnog sistema finansiranja zemalja u razvoju.

Profesor Ćirović je istraživao i kritički analizirao i sve savremene dileme monetarne ekonomije. Kritički je analizirao postkenzijanske škole : monetarizam, ekonomiju ponude i teoriju racionalnih očekivanja, i jasno zakljičio, da one nisu uspele da steknu veći uticaj na nacionalne ekonomske politike savremenih kapitalističkih zemalja. Tim povodom, napisao je, zasad u međunarodnoj literaturi neprevaziđenu studiju "**Scenario postkenzijanske teorije**" koju je saopštio na Naučnom skupu NDJ – "Kejnz i savremena ekonomija" (povodom 60.godišnjice Kejnzove Opšte teorije).

Pored toga, treba insistirati na tome, analize profesora Ćirovića o funkcionisanju bankarskih i finansijskih mehanizama, **uvek sadrže racionalne predloge i koncepcije za reformisanje postojećih sistema.** Jednostavno, njegove analize monetarnih fenomena, za razliku od mnogih u svetskoj literaturi (gde se obično nalaze nervozne i nekontrolisane avanture autora), odvijaju se uvijek u **jedinstvenom tempu dinamičke intelektualne smirenosti, ali i odlučnosti za predloge o promenama i reformisanju.**

Istovremeno, bio je i **društveno angažovan profesor.** I danas bi bilo korisno pročitati njegovu studiju (od pre četiri decenije) o bankarskom sistemu Republike Srbije. Osamdesetih godina XX-og stoljeća, sačinio je ubedljiv, no iz različitih i kontroverznih političkih razloga, nerealizovan Program stabilizacije ekonomije SFRJ. Tokom mučne druge polovine osamdesetih godina, tj. uoči nesrećnog raspada zemlje Jugoslavije, bio je ključna ličnost u Saveznom savetu za privredni razvoj i ekonomsku politiku. Devedesetih godina, kao Predsednik Ekonomskog saveta Savezne vlade, dao je značajan doprinos Programu za savladavanje hiperinflacije, te i programiranju konsolidacije finansijskog i bankarskog sistema u SRJ. Markantan je njegov doprinos u uređivanju više enciklopedijskih ekonomskih izdanja. Davao je uzbudljive ideje za organizaciju edukativnih seminara i poslovnih konferencija u zemlji i u inostranstvu, posebno u Udrženju banaka Jugoslavije i Srbije, te

i u Evropskom centru za mir i razvoj UN. Visoko je cenjen njegov evidentan doprinos jačanju autoriteta Naučnog društva ekonomista Jugoslavije i Srbije, odnosno i Akademije ekonomskih nauka.

Imao je profesor Milutin Ćirović i dve vredne i zanimljive osobine. Uvek je imao **hladnu glavu**. A to je, u nas, uvek bilo **oskudno dobro**. I drugo, bio je ubedljiv u odbrani svojih stavova, ali i besprekorno **tolerantan kada je reč o mišljenju drugih**. Bilo je to vredno obeležje njegovog specifičnog vođenja akademskog dijaloga : uvažavao je sagovornicima slobodu na sopstveno mišljenje.

Bio je naučni istraživač najvišeg reda. Ali i univerzitetski profesor otpora i nepristajanja na nekontrolisani neoliberalizam u međunarodnim finasijama, a posebno na napuštanje Breton-Wudskih principa, odnosno na kontroverzne i "organizovane" neravnoteže i finansijske krize. Uz to, kao niko u svetu, dao je konkretnu i strateški promišljenu koncepciju reformisane teorije i prakse finansijskih mehanizama i instrumenata za postizanje efikasnog rasta ekonomija u zemljama u razvoju i zemljama u tranziciji. I danas su aktuelni njegovi predlozi i koncepcije za reformisanje globalnog međunarodnog monetarnog i finansijskog sistema u korist zemalja u razvoju. Jednostavno, naučno delo profesora Ćirovića je ozbiljan doprinos međunarodnoj ekonomskoj nauci, posebno teoriji i praksi monetarne ekonomije, vrijedan najboljih međunarodnih nagrada i priznanja.

Tim tragom, treba još jednom upozoriti, kako je i profesora Ćirovića zadesila "srpska sudska"? Bio je mnogo više cenjen, priznat i citiran u međunarodnoj ekonomskoj literaturi o međunarodnim finasijama i bankarstvu, nego u sopstvenoj zemlji. Očigledno, nije pripadao ni klanovima, ni međunarodnim poslovnim lobijima. A i sam nije ni mario za velike javne promocije.

Mora se međutim priznati, da je profesor Milutin Ćirović ostavio delo visokih naučnih dometa, delo ozbiljnog sistema znanja o monetarnoj ekonomiji, te delo za najbolje poštovanje. Dobio je brojna priznanja u zemlji i inostranstvu. Ali ne i ona koja je svojim naučnim delom zasluzio. On time nije ništa izgubio. Ali Srpska akademija nauka i umetnosti, zaista jeste.

Prof. dr Vuk Ognjanović

IN MEMORIAM



PREDRAG MANČIĆ (1939-2016)

Krajem oktobra 2016. godine Društvo ekonomista Beograda ostalo je bez Predraga Mančića, dugogodišnjeg istaknutog člana Skupštine i Predsedništva (od 2014. godine). Bio je interesantan čovek nesvakidašnje energije i entuzijazma, dostojanstven, istrajan i principijelan.

Rođen je 05. juna 1939. godine u Pirotu. Osnovnu školu i gimnaziju završio je u rodnom gradu. Potom je upisao i uspešno završio studije na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Beogradu. Poslednje dve godine studija bio je stipendista drvno-tekstilnog kombinata "Polet" iz Pirotu. Po završetku studija, godinu dana je radio u tom kombinatu. Nakon toga, zapošljava se u pirotskom građevinskom preduzeću "Progres", gde radi do početka 70-ih godina prošlog stoljeća. Predrag Mančić 1970. godine prelazi u Beograd i zapošljava se u Institutu za kukuruz u Zemunu. U Institutu je radio sve do odlaska u penziju i to na veoma odgovornim poslovima. Obavljao je dugo vremena sa velikim uspehom dužnost finansijskog direktora, a bio je i savetnik generalnog direktora u više mandata. Sa svojim institutom, koji je imao veliku međunarodnu reputaciju, proputovao je veliki broj zemalja (Rusija, Iran i dr.).

Predrag Mančić, naš Manča, plenio je svojim šarmom, vedrim duhom, iskrenošću i druželjubivošću. Bio je veliki prijatelj. Cenio je znanje, vrednoću i zalaganje. Interesovao se posebno za problematiku ekonomije, koja je bila

njegova velika preokupacija. Voleo je umetnost. Otuda i ne čudi što je u dva poslednja razreda pirotske gimnazije bio član sekcije za glumu. Imao je talenta i za muziku i za pesmu. Bez našeg Manče neće zvučati više onako zanosno ono “Ne pitaj me za sudbinu moju, ne kuni me, ne ruži me majko...”, ali i “Laku noć svirači”, kao i mnoge lepe vranjanske i pirotske pesme i balade.

I u penziji je bio aktivan član Društva ekonomista Beograda i njegovog Predsedništva. Iako bez formalne naučne titule, učestvovao je na skupovima, savetovanjima i okruglim stolovima o značajnim društvenim pitanjima, kojom prilikom je najčešće ukazivao na neophodnost dobrih rešenja u privrednoj praksi. Sa članovima Društva putovao je na stručna savetovanja širom Srbije. Poseban doprinos je dao organizovanju dva uspešna savetovanja Društva koja su održana u njegovom rodnom Pirotu na temu regionalnog razvoja (2013. godina) i razvoja kreativne privrede Srbije (2016. godina).

Naš Predrag Mančić bio je ambiciozan i pravičan čovek, otvoren za prihvatanje novog vremena i modernih stremljenja.

Kažu da vreme ne postoji, da postoji samo trenutak, da u tom trenutku postoji ljudski život..., tako i život našeg Manče. Uprkos tome, njegov život nije bio kratak, jer se dužina života meri dobrim delima, druželjubivošću, spremnošću da se pomogne drugima, da se izgara na poslovnim zadacima, da se podrži sopstvena porodica. Dakle, on nije ostavio iza sebe malo, nego dosta. Ostavio je iza sebe dobre ljude – suprugu Ljubicu, sina Sašu i čerku Emiliju.

Predrag Mančić preminuo je 23. oktobra 2016. godine u 78-oj godini života u Beogradu.

Društvo ekonomista Beograda izgubilo je njegovim odlaskom istrajnog i požrtvovanog člana Predsedništva, koji je uvek sa nama umeo da podeli životnu radost i dobromernost. Pamtićemo našeg Manču i neizmerno uvažavati njegovu predanost i lojalnost Društву.

Gojko Rikalović

