

Ekonomski horizonti



Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu
ISSN 1450-863X

2017 19 (1)

Marinković, V.

Petrović, D.

Stefanović, Z. Marković, I.

Mičić, V.

Singh, J. P.

Boshkoska, M.

Leković, V.

Ekonomski horizonti



Ekonomski fakultet
Univerziteta u Kragujevcu

Za Izdavača

Dekan, Petar Veselinović

Glavni i odgovorni urednik

Slavica P. Petrović

Uredništvo

Zora Arsovski, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu
Srđan M. Đinđić, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu

Milena Jakšić, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu
Nebojša Janićijević, Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu

Ljubinka Joksimović, Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu

Srđan Marinković, Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu

Veljko Marinković, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu

Zorica Mladenović, Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu

Dejan Spasić, Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu

Predrag Stančić, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu

Sekretar Uredništva

Vlastimir Leković

Lektor

Slobodan Rakić

Tehnički urednik

Slavoljub Radojević

Štamparija

Inter Print, Kragujevac
Tiraž - 200

Kontakt

Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu,
Đ. Pucara 3, 34 000 Kragujevac; Tel. 034 303 519
www.horizonti.ekfak.kg.ac.rs horizonti@kg.ac.rs

Međunarodni uređivački odbor

Lubica Bajzikova, Faculty of Management, Comenius University, Bratislava, Slovakia

Marijan Cingula, Faculty of Economics, University of Zagreb, Zagreb, Croatia

Angappa Gunasekaran, University of Massachusetts, Dartmouth, USA

Harald Hagemann, University Hohenheim, Germany
Svenn Are Jensen, Bodo Graduate School of Business, University of Nordland, Bodø, Norway

Davorin Kračun, Faculty of Economics and Business, University of Maribor, Maribor, Slovenia

Pawel Lula, Cracow University of Economics, Cracow, Poland
Pece Nedanovski, Faculty of Economics, University of Skopje, Skopje, F.Y.R. Macedonia

Goran Putnik, Departamento de Produção e Sistemas, University of Minho, Guimarães, Portugal

Matthew Todd Royle, Langdale College of Business, Valdosta State University, Georgia, USA

Thomas L. Saaty, Joseph M. Katz Graduate School of Business and College of Business Administration, University of Pittsburgh, Pittsburgh, Pennsylvania, USA

Andreas Zins, Department of Tourism and Hospitality Management, Vienna University of Economics and Business Administration, Wien, Austria

.....
Časopis se referiše u bazama:

**EconLit, Cabell's Directories, EBSCO, DOAJ,
ProQuest - ABI/INFORM, Index Copernicus,
Ulrich's Web**

.....
Izdavanje Časopisa finansijski je podržalo **Ministarstvo prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije**,
Odluka broj: 451-03-1397/2016-02

ČASOPIS IZLAZI TRI PUTA GODIŠNJE - u aprilu, avgustu i decembru

ISSN 1450-863X

eISSN 2217-9232

UDC 33

COBISS.SR-ID 158022663

Ekonomski horizonti



Ekonomski fakultet
Univerziteta u Kragujevcu

SADRŽAJ

Volumen 19 Sveska 1

Januar - April 2017.

UVODNIK

Slavica P. Petrović 1-2.
doi:10.5937/ekonhor1701001P

IZVORNI NAUČNI ČLANAK

Efekti animoziteta prema Evropskoj uniji i patriotizma na potrošački etnocentrizam građana Republike Srbije

Veljko Marinković 3-15.
doi:10.5937/ekonhor1701003M

PREGLEDNI ČLANCI

Bihevioralni modeli u ekonomiji kao okvir individualnog prilagođavanja institucionalnoj sredini

Dragan Petrović, Zoran Stefanović i Ivan Marković 17-30.
doi:10.5937/ekonhor1701017P

Ekonomski razvoj Republike Srbije determinisan sektorskom strukturom privrede

Vladimir Mičić 31-43.
doi:10.5937/ekonhor1701031M

On the conceptual underpinnings of fair value accounting

Jatinder P. Singh 45-60.
doi:10.5937/ekonhor1701045S

PRETHODNO SAOPŠTENJE

Social and economic aspects of the human security concept

Meri Boshkoska 61-74.
doi:10.5937/ekonhor1701061B

PRIKAZ NAUČNOG SKUPA

XVI - ti Naučni skup: *Institucionalne promene kao determinanta privrednog razvoja Republike Srbije*. 06. april 2017, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Kragujevac, Republika Srbija

Vlastimir Leković 75-77.

doi:10.5937/ekonhor1701075L



UDK: 050.432:330.1

doi: 10.5937/ekonhor1701001P

UVODNIK

Sveska 1 Volumen 19 Godište 2017 naučnog časopisa *Ekonomski horizonti* sadrži jedan izvorni naučni članak, tri pregledna članka, prethodno saopštenje i prikaz naučnog Skupa.

Nakon preciznog pojmovnog određenja potrošačkog etnocentrizma, i kritičkog razmatranja složenih odnosa između animoziteta i patriotizma prema potrošačkom etnocentrizmu, *Veljko Marinković* istražuje relevantne rezultante animoziteta građana Republike Srbije (RS) prema Evropskoj uniji (EU) i njihovog patriotizma na potrošački etnocentrizam. Kroz istraživački proces, korišćenjem odgovarajućih istraživačkih instrumenata (anketna tehnika, analiza pouzdanosti, konfirmativna faktorska analiza, model strukturalnih jednačina, upareni t test), potvrđeno je da animozitet građana RS prema EU implicira njihovu usmerenost ka kupovini domaćih proizvoda, i da patriotizam građana RS ima pozitivan statistički značajan uticaj na opšti stepen potrošačkog etnocentrizma, s tim da patriotizam ima jači uticaj na potrošački etnocentrizam od animoziteta prema EU. U okviru identifikovanja otvorenih pitanja važnih za buduća istraživanja, ukazuje se na potrebu sukcesivnih ispitivanja u odnosnoj oblasti, uključivanje u razmatranje i takvih varijabli kao što su „uticaj nacionalizma, nacionalnog identiteta i kulturološke otvorenosti na potrošački etnocentrizam“, i odgovarajuća kros-kulturalna proučavanja potrošačkog etnocentrizma.

Oslanjajući se na utvrđene osnovne karakteristike modela ponašanja u makroekonomskom kontekstu, i razmotrena alternativna shvatanja ontologije u

ekonomiji, *Dragan Petrović*, *Zoran Stefanović* i *Ivan Marković* identifikuju neke od ključnih bihevioralnih grešaka (hiperbolično diskontovanje, psihološko stanje, efekat dostupnosti, greške povezane sa održavanjem *status quo*-a, greške povezane sa optimizmom i pesimizmom, zavisnost od konteksta), i preispituju realističnost modela ponašanja u funkciji paternalističkih mera i intervencija države. Zaključeno je da „bihevioralni modeli, bazirani na pretpostavci o raznorodnosti ekonomske sredine i komplementarnosti ciljeva države i ekonomskih subjekata, predstavljaju pogodan instrumentalni okvir za sprovođenje politike asimetričnog paternalizma“. Kao relevantna za buduća istraživanja, izdvajaju se identifikacija i detaljno razmatranje „šireg spektra bihevioralnih anomalija koje prate ekonomsko delovanje“, što bi moglo predstavljati „pogodnu osnovu za osmišljavanje mera asimetričnog paternalizma, koje bi država Republike Srbije sprovela u okviru strategije institucionalnog prilagođavanja zahtevima tržišne privrede“.

U istraživanju povezanosti nivoa i brzine razvoja privrede i privrednih sektora Republike Srbije (RS) sa intenzitetom i pravcem promena njene sektorske strukture, *Vladimir Mičić*, pre svega, ukazuje na neke od pristupa analizi privredne strukture i strukturalnih promena, a, zatim, izdvaja industrijalizaciju, deindustrijalizaciju i reindustrijalizaciju, kao tri osnovne vrste strukturalnih promena. U okviru kvantitativne analize uloge privrednih sektora u ekonomskom rastu i razvoju RS korišćeni su podaci o učešću pojedinih sektora privrede u RS u bruto domaćem proizvodu, dodatnoj vrednosti i zaposlenosti. Na osnovu istraživačkih rezultata se ocenjuje da mali broj sektora u privredi RS ima dinamičnije i propulzivnije stope rasta, da su

* Korespondencija: S. P. Petrović, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Đ. Pucara 3, 34000 Kragujevac, Republika Srbija; e-mail: pslavica@kg.ac.rs

strukturne promene u privredi RS spore i da kasne, da nisu postojane i održive, da se njihov pravac često menja između sektora, čime se malo utiče na menjanje privredne strukture. Zaključeno je da će „budući razvoj privrede direktno zavisiti od brzine promena i stvaranja moderne sektorske privredne strukture, posebno razvoja propulzivne proizvodne strukture“.

Polazeći od odgovarajućeg konceptualnog okvira za finansijsko izveštavanje i konceptualne osnove računovodstva tzv. pravične vrednosti, *Jatinder P. Singh* teorijski razmatra neka od bitnih i kontroverznih pitanja koja se tiču 'Pravične vrednosti': 'Ulazna' versus 'Izlazna' vrednost, i Hicksian versus Fisherian koncepta Prihoda. Uz mogućnost sprovođenja empirijskih istraživanja kroz koja bi odnosni uvidi bili preispitani, posebno se ukazuje na potrebu realizovanja istraživačkih programa profesionalnih računovodstvenih tela i foruma praktičara, s ciljem identifikovanja i razvoja konceptualno superiornog računovodstvenog okvira.

U razmatranju nekih od ključnih socijalno-ekonomskih dimenzija koncepta ljudske sigurnosti, *Meri Boshkoska* detaljno istražuje bezbednost ljudi na radu, socijalnu i zdravstvenu zaštitu, i penzioni sistem u Bivšoj Jugoslovenskoj (BJ) Republici Makedoniji. Kroz istraživački proces je utvrđeno

da su u posmatranom periodu, u BJ Republici Makedoniji, troškovi života trajno uvećavani, da je stopa nezaposlenosti - u odnosu na zemlje Evropske unije - visoka, da su prosečne minimalne isplaćene zarade najniže u Regionu, što je rezultiralo dubokim siromaštvom u odnosnoj zemlji. Zaključeno je da je neophodno revidirati zakone i propise u oblasti zdravstvene zaštite i bezbednosti radnika, sprovesti hitne izmene u penzionom sistemu, kako bi se osigurala njegova održivost, otpočeti reforme koje će obezbediti održiv i efikasan sistem zdravstvene zaštite.

Takođe, ova Sveska Časopisa sadrži kritički osvrt *Vlastimira Lekovića* na XVI-i naučni Skup: Institucionalne promene kao determinanta privrednog razvoja Republike Srbije, koji je - u organizaciji Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Kragujevcu i Saveza ekonomista Srbije - održan 06. aprila 2017, na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Kragujevcu.

Prilika je da se u ime Uredništva Časopisa i u svoje ime zahvalim, pre svega, autorima priloga objavljenim u ovoj Svesci Časopisa. Istovremeno, posebnu zahvalnost dugujemo recenzentima na uloženom trudu i konstruktivnim i kritičkim komentarima i uputstvima autorima podnetih rukopisa.

Glavni i odgovorni urednik

Slavica P. Petrović

Slavica P. Petrović je redovni profesor na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Kragujevcu, u penziji od 01. oktobra 2016. Doktorirala je u oblasti poslovne ekonomije i menadžmenta, na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Beogradu. Ključne oblasti njenog naučnog interesovanja i rada su sistemsko mišljenje, sistemske metodologije strukturiranja upravljačkih problemskih situacija, *soft* i kritički *Management Science*, metodologija naučnog istraživanja.

Izvorni naučni članak

UDK: 658.89:658.62(497.11-EU)

doi:10.5937/ekonhor1701003M

EFEKTI ANIMOZITETA PREMA EVROPSKOJ UNIJI I PATRIOTIZMA NA POTROŠAČKI ETNOCENTRIZAM GRAĐANA REPUBLIKE SRBIJE

Veljko Marinković*

Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu

Ekonomske, političke i militarističke tenzije među državama prisutne su širom sveta. Pojačano nestabilnosti svetske ekonomije doprinosi i razorno dejstvo Globalne finansijske krize. Stiče se utisak da poslednjih godina među mnogim nacijama jača stepen patriotizma i nacionalizma, ali i animoziteta prema ekonomskoj ili vojnoj politici drugih zemalja. Upravo postojeća situacija u svetu je pogodna za usmeravanje građana ka kupovini domaćih proizvoda. Ovakva politika može biti korisna u slučaju manje razvijenih, uvezno orijentisanih ekonomija. Shodno navedenom, u uslovima ekonomske krize, na značaju dobijaju istraživanja potrošačkog etnocentrizma. U radu su testirani uticaji patriotizma građana Republike Srbije i animoziteta prema Evropskoj uniji na potrošački etnocentrizam. Rezultati su pokazali da se obe varijable ističu kao statistički značajne antecedente potrošačkog etnocentrizma, s tim što patriotizam ima jači uticaj na usmerenost potrošača ka kupovini domaćih proizvoda. Istraživački nalazi ukazuju da ljubav prema svojoj zemlji može preusmeriti izbor potrošača ka domaćim brendovima, uprkos pozitivnom imidžu i visokom kvalitetu inostranih brendova. Dodatno, zbog antipatije koju građani osećaju prema ekonomskoj politici Evropske unije, deo njih se može odlučiti za kupovinu manje kvalitetnih domaćih proizvoda, i pored činjenice da ovakvo ponašanje ne utiče negativno na sam stav o inostranim proizvodima.

Ključne reči: potrošački etnocentrizam, patriotizam, animozitet, kupovina domaćih proizvoda, konfirmativna faktorska analiza, model strukturalnih jednačina

JEL Classification: M31, M37

UVOD

Interesantno pitanje koje se može postaviti kreatorima ekonomske politike jedne države glasi: Da li je poželjno da vlada podstiče usmerenost građana

ka kupovini domaćih proizvoda i da li ovakve mere imaju pozitivan uticaj na razvoj nacionalne ekonomije? S jedne strane, usmerekvanje potrošača ka domaćim proizvodima može doprineti rastu domaće proizvodnje i zaposlenosti, naročito u uslovima ekonomske krize i u slučaju manje razvijenih i uvezno orijentisanih zemalja. S druge strane, može se postaviti i pitanje opravdanosti usmeravanja građana

* Korespondencija: V. Marinković, Ekonomski fakultet
Univerziteta u Kragujevcu, Đ. Pucara 3, 34000 Kragujevac,
Republika Srbija; e-mail: vmarinkovic@kg.ac.rs

ka nedovoljno kvalitetnim domaćim proizvodima. Da li se ovakav pristup može podjednako sprovoditi u različitim delatnostima, naročito u slučaju kada su po kvalitetu domaći proizvodi inferiorniji od inostranih. Osim toga, ovim putem se ograničava i zdrava konkurentska utakmica na određenom tržištu.

Ostaje dilema u pogledu ispravnosti skretanja tražnje sa inostranih ka domaćim proizvodima. Ova dilema vodi nas ka pojmu potrošačkog etnocentrizma, koji se odnosi na usmerenost građana ka kupovini domaćih proizvoda. Jedan od tvoraca ovog fenomena, koji je u svojim istraživanjima dao značajan doprinos rasvetljavanju kompleksne prirode potrošačkog etnocentrizma, ali i podstakao brojne autore širom sveta da fokusiraju svoja istraživanja ka identifikaciji njegovih ključnih pokretača je T. Schimp (1984), koji definiše potrošački etnocentrizam kao uverenje građana da su domaći proizvodi superiorniji od inostranih. Shodno tome, etnocentrični potrošači su u većoj meri usmereni ka kupovini domaćih proizvoda. Rezultati sprovedenih istraživanja pokazuju da mnogi među njima smatraju da je kupovina domaćih proizvoda patriotski čin, ali i potez koji pomaže napredak domaće ekonomije. Po njihovom mišljenju, građani koji kupuju inostrane proizvode su u velikoj meri odgovorni za ekonomske probleme u svojoj zemlji, a posebno za rast nezaposlenosti (Good & Huddleston, 1995).

Prethodno iznete tvrdnje doprinele su afirmaciji izučavanja potrošačkog etnocentrizma. Danas ovaj fenomen zaokuplja pažnju makroekonomista, naročito u pogledu ispitivanja isplativosti sprovođenja promotivnih kampanja koje nose naziv: „Kupujmo domaće“. Dilema „za i protiv potenciranja kupovine domaćih proizvoda“ predmet je brojnih rasprava sa ciljem dobijanja odgovora na pitanje da li se ovim putem zaista ublažava dejstvo finansijske krize i da li se štite radna mesta građana. Ili su ove mere samo kratkoročnog karaktera u situacijama kada domaći proizvodi zaostaju po kvalitetu u odnosu na inostrane? Možda se ovim putem, zapravo, posmatrano na dugi rok, ugrožava razvoj nacionalne ekonomije. Potrošački etnocentrizam je interesantan pojam i sa aspekta marketing istraživanja. U tom kontekstu, istraživači marketinga su naročito zainteresovani

za pronalaženje adekvatne metodologije merenja potrošačkog etnocentrizma, kao i za utvrđivanje stepena u kojem je on prisutan među građanima različitih država. Osim navedenog, prisutna su i poređenja stepena opšteg potrošačkog etnocentrizma među različitim regionima jedne države. Danas je u marketingu veoma prisutan i modelirani pristup merenja potrošačkog etnocentrizma, sa namerom koncipiranja istraživačkih modela koji pokazuju koje se varijable ističu kao njegove ključne antecedente.

Predmet istraživanja ovog rada je koncept potrošačkog etnocentrizma, odnosno, njegovo pojmovno objašnjenje, ukazivanje na metodologiju merenja i razmatranje njegovih potencijalnih pokretača. Istraživanja potrošačkog etnocentrizma su, po svojoj prirodi, specifična, budući da ona poseduju različite sociološke, marketinške, kao i makroekonomske komponente. U tom smislu, pronalaženje adekvatnog metodološkog rešenja za merenje potrošačkog etnocentrizma je izazovan zadatak. Više od tri decenije istraživači iz brojnih zemalja pokušavaju da koncipiraju nove i unaprede postojeće skale za merenje potrošačkog etnocentrizma. Reč je o važnoj istraživačkoj aktivnosti, budući da potrošački etnocentrizam može imati značajne društvene i ekonomske implikacije.

Cilj rada je ispitivanje uticaja koji animozitet prema Evropskoj uniji (EU) i patriotizam mogu imati na opšti stepen potrošačkog etnocentrizma. Osim navedenog, u radu se ispituje i da li je intenzitet potrošačkog etnocentrizma građana Republike Srbije (RS) viši u odnosu na stepen njihovog patriotizma i animoziteta prema EU.

Kada je reč o korišćenju metodologiji, primarni podaci su prikupljeni primenom anketnog metoda. Od statističkih analiza korišćene su analiza pouzdanosti i konfirmativna faktorska analiza (u cilju procene interne konzistentnosti konstatacija i validnosti modela), kao i model strukturalnih jednačina, koji je omogućio testiranje uticaja animoziteta i patriotizma na potrošački etnocentrizam. Osim navedenog, primenom uparenog t testa utvrđeno je (ne)postojanje statistički značajnih razlika u stavovima ispitanika u pogledu tri analizirane varijable modela.

Rad se sastoji iz pet sekcija. Posle uvoda, rad sadrži pregled literature u kojem su analizirani koncepti potrošačkog etnocentrizma, patriotizma i animoziteta, kao i njihovi međusobni odnosi. Na kraju ove sekcije, shodno rezultatima prethodnih istraživanja, formulisane su istraživačke hipoteze, koje su kasnije testirane u funkciji njihovog potvrđivanja, odnosno odbacivanja. U trećoj sekciji je objašnjena metodologija sprovedenog istraživanja, kao i struktura uzorka. Četvrta sekcija sadrži rezultate empirijske studije, dok su u petoj sekciji dati zaključci i doprinos rada, ali je ukazano i na ograničenja, kao i na pravce budućih istraživanja.

PREGLED LITERATURE

Koncept potrošačkog etnocentrizma

Pre analize potrošačkog etnocentrizma, potrebno je da se objasni širi koncept koji nosi naziv etnocentrizam. Etnocentrizam je koncept sociološkog karaktera koji je predstavljao temelj za proučavanje njemu srodnog koncepta potrošačkog etnocentrizma. Ipak, potrošački etnocentrizam, po svojoj prirodi, nije samo sociološki koncept, nego sadrži i ekonomsku dimenziju, zbog čega je predmet pažnje, sociologa, makroekonomista i istraživača marketinga. Prema prvoj formalnoj definiciji etnocentrizma (Sumner, 1906), reč je o pogledu na stvari od strane pripadnika jedne grupe po kojem je njihova grupa u centru svega, dok su sve ostale grupe njoj podređene (Shankarmahesh, 2006). S tim u vezi, etnocentrični građani smatraju svoju grupu superiornom, kao i njen sistem vrednosti, stavova i ponašanja. Etnocentrizam se ne mora odnositi samo na nacionalne, verske ili rasne grupe, nego može biti usmeren i ka manjim društvenim grupama, kao što su porodice. Jednostavno rečeno, etnocentrizam je sastavni deo ljudske prirode.

Interesovanje za proučavanje etnocentrizma, dovelo je do produblivanja postojeće analize i uvođenja novog koncepta koji nosi naziv potrošački etnocentrizam. Etnocentrični potrošači su u većoj meri usmereni ka kupovini domaćih proizvoda. Potrošački

etnocentrizam se temelji na stavu da uvoz šteti domaćoj ekonomiji, i da može prouzrokovati brojne ekonomske probleme, ali i da je kupovina domaćih proizvoda, ne samo ekonomsko, već i etičko pitanje (Shimp & Sharma, 1987).

Zbog svoje prirode i kompleksnih društvenih implikacija, potrošački etnocentrizam je važno područje kulturoloških i ekonomskih istraživanja (Maričić, 2011). Ispitivanje stepena potrošačkog etnocentrizma jedne nacije je važno za izvozno orijentisana preduzeća, u situacijama kada se planira ulazak na određeno inostrano tržište. Pri tome, treba znati da visok stepen etnocentrizma jedne nacije ne znači nužno da će pripadnici date nacije ispoljiti i visok nivo potrošačkog etnocentrizma. Rezultati istraživanja pokazuju da su građani Indije etnocentrični i da poseduju visok stepen patriotizma, ali da su istovremeno otvoreni za kupovinu inostranih proizvoda (Deb & Chaudhuri, 2014). Odnos kulturološke otvorenosti i potrošačkog etnocentrizma izaziva nesuglasice među brojnim autorima. Naime, rezultati pojedinih studija ukazuju na inverznu povezanost ove dve pojave (Deb & Sinha, 2016; Prince, Davies, Cleveland & Palihawadana, 2016) dok, s druge strane, pojedini istraživači su pokazali da povoljan stav prema drugim kulturama i njihovim vrednostima nije u vezi sa etnocentričnim tendencijama datih potrošača (Vida, Dmitrovic & Obadia, 2008).

Analizom rezultata prethodnih studija, M. Shankarmahesh (2006) daje detaljnu listu pokretača i posledica potrošačkog etnocentrizma. Kada je reč o pokretačima, njih čine prvenstveno socio-psihološki faktori (kulturološka otvorenost, patriotizam, konzervativizam, kolektivizam, animozitet, liste vrednosti), ali i ekonomski faktori (razvijenost privrede jedne zemlje), politički faktori (propaganda i manipulacije lidera), kao i demografski faktori (pol, starost, obrazovanje, dohodak). Glavna konsekvencija potrošačkog etnocentrizma je namera kupovine domaćih proizvoda, odnosno, izbegavanje kupovine inostranih proizvoda.

A. T. Shimp i T. Sharma (1987) su kreirali najpoznatiju skalu za merenje potrošačkog etnocentrizma. Reč je o

CET skali (*Consumer Ethnocentric Tendency Scale* - skala za merenje etnocentričnih tendencija) koja je danas često korišćena. Skala obuhvata 17 pitanja, odnosno, konstatacija, a ispitanici iskazuju stepen slaganja sa ovim konstatacijama u intervalu 1-7. To znači da primenom ove skale najviši stepen potrošačkog etnocentrizma iznosi 119, i on označava potpunu usmerenost ka kupovini domaćih proizvoda. S druge strane, najniži stepen etnocentričnosti iznosi 17. Osim izvorne CET skale, pojedini istraživači u svojim studijama etnocentrizam mere ne preko svih 17 pitanja, već preuzimaju samo manji broj konstatacija (Vida, Dmitrovic & Obadia, 2008). Takođe, nije nužno da se stepen etnocentrizma kreće u rasponu 17-119, ili u rasponu 1-7, budući da se mogu koristiti i petostepene ili na primer, devetostepene skale. Važno je istaći da od ostalih skala koje se koriste za merenje potrošačkog etnocentrizma, među poznatije spada tzv. NATID skala (*The National Identity Scale*) koja je, u stvari, skala za merenje nacionalnog identiteta, pri čemu se, prema strukturi ove skale, potrošački etnocentrizam posmatra kao jedna od njegovih dimenzija (Veljković, 2009).

Rezultati merenja potrošačkog etnocentrizma pokazuju da njegov nivo varira među pripadnicima različitih nacija. Interesantne rezultate prikazuju A. O'Cass i K. Lim (2002), po kojima je nivo potrošačkog etnocentrizma u Moskvi niži u odnosu na nivo potrošačkog etnocentrizma u tri grada SAD (Los Anđeles, Denver i Detroit). Rezultati ove studije pokazuju da je stanovništvo Detroita u znatno većoj meri potrošački etnocentrično u odnosu na stanovnike Los Anđelesa. Ovaj rezultat je logičan zbog činjenice da je američka automobilska industrija smeštena u Detroitu, dok je Los Anđeles grad u kojem dobar deo stanovništva čine manjine. Kada govorimo o rezultatima studija koje su sprovedene na teritoriji RS, najviši stepen potrošačkog etnocentrizma prisutan je u Centralnoj Srbiji, zatim, u Beogradu i na kraju u A. P. Vojvodini. Osim toga, porast prihoda domaćinstava implicira pad potrošačkog etnocentrizma (Veljković, 2009). Viši nivo potrošačkog etnocentrizma pokazuje seosko u odnosu na gradsko stanovništvo, kao i stariji u odnosu na mlađe građane (Marinković, Stanišić & Kostić, 2011).

Odnos animoziteta i patriotizma prema potrošačkom etnocentrizmu

Potrošački animozitet predstavlja snažno osećanje o tome da je nemoralno i neetički kupovati proizvode koji dolaze iz zemlje koja prema domaćoj zemlji ispoljava određeni vid neprijateljstva (Klein, Ettenson & Morriset, 1998). Stvaranju animoziteta prema određenoj zemlji obično prethode vojni, politički ili ekonomski događaji (Deb & Chaudhuri, 2014). Animositet je jedan od osećaja koji utiče na donošenje odluka potrošača u procesu kupovine. Ovaj osećaj implicira izbegavanje kupovine proizvoda iz određene zemlje, pri čemu on ne utiče na potrošačevo negativno rasuđivanje o tim proizvodima. Time, potrošači mogu imati pozitivan stav o kvalitetu datih proizvoda, ali zbog antipatije koju osećaju prema zemlji njihovog porekla, oni izbegavaju kupovinu datih proizvoda (Fernández-Ferrín, Bande-Vilela, Klein & del Río-Araújo, 2015; Cheah, Phau, Kea & Huang, 2016). Ipak, važno je istaći da postoje nesuglasice među autorima i po ovom pitanju, budući da je u pojedinim studijama dokazano da animozitet može imati uticaj na rasuđivanje o samom proizvodu, a ne samo na kupovno ponašanje (Lee & Lee, 2013).

U literaturi je prihvaćen stav da se mogu razlikovati dve ključne dimenzije animoziteta: ratni i ekonomski animozitet (Klein, Ettenson & Morriset, 1998). Očito, bes prema određenoj zemlji je posledica ili vojnih operacija koje je ta zemlja sprovodila u drugim državama, ili je posledica njene ekonomske politike. Ovo tradicionalno gledište proširuju E. B. Nes, R. Yelkur i R. Silkoset (2012), koji izdvajaju četiri komponente animoziteta: ratni, ekonomski, politički i ljudski animozitet. U većini istraživačkih modela, uprkos identifikovanim dimenzijama, animozitet je posmatran kao jedinstvena varijabla.

Značaj ispitivanja animoziteta u marketingu odraz je činjenice da on može biti važna antecedenta potrošačkog etnocentrizma, spremnosti kupovine i izbora određenog proizvoda. Animositet i potrošački etnocentrizam se mogu analizirati kao varijable određenog istraživačkog modela. Ove varijable imaju izvesne sličnosti, ali suštinska razlika je ta što se animozitet odnosi na procenjivanje opravdanosti

kupovine inostranih proizvoda zbog nekih događaja iz prošlosti, dok se potrošački etnocentrizam vezuje za preferiranje domaćih u odnosu na inostrane proizvode (Cui, Wajda & Hu, 2012). Rezultati ranije sprovedenih istraživanja pokazuju da animozitet ima pozitivan statistički značajan uticaj na potrošački etnocentrizam (Deb & Chaudhuri, 2014). Pozitivan odnos potrošačkog etnocentrizma i animoziteta prema inostranim proizvodima potvrđen je i u studiji koju su sproveli Z. Ahmed, R. Anang, N. Othman i M. Sambasivan (2013). Slično, animozitet ima negativan efekat na kupovinu inostranih proizvoda (Rose, Rose & Shoham, 2009; Huang, Phau & Lin, 2010).

U skladu sa pregledom relevantne literature i sagledavanjem geografskog, ekonomskog i političkog položaja RS, opredeljenje autora ove studije je bilo da se varijabla animozitet veže za njegovu ekonomsku dimenziju i to prema ekonomskoj politici EU. U tom smislu, definisana je prva istraživačka hipoteza:

H1: Animositet prema Evropskoj uniji implicira usmerenost građana Republike Srbije ka kupovini domaćih proizvoda.

Patriotizam se može definisati kao osećaj ljubavi, ili zabrinutosti pojedinca za njegovu zemlju, kao i stepen povezanosti pojedinca sa svojom nacijom i njenim simbolima (Berns, 1997). Patriotizam može obuhvatiti dva osećanja pripadnosti naciji: instrumentalnu i sentimentalnu pripadnost (Meier-Pesti & Kirchler, 2003). Instrumentalna pripadnost podrazumeva koristi koje pojedinac može imati kao pripadnik određene nacije. Najbolji primer ove vrste pripadnosti je državljanstvo koje pojedinac stiče kao pripadnik date nacije. U tom kontekstu, može se konstatovati da se ova vrsta pripadnosti temelji na racionalnom razmišljanju pojedinca. Sentimentalna pripadnost se ispoljava u situacijama kada se lične vrednosti pojedinca podudaraju sa nacionalnim vrednostima. Ova pripadnost je emocionalnog karaktera i proističe iz kulturalnog nasleđa, tradicije i posvećenosti nacionalnim simbolima. Studija K. Meier-Pesti-a i E. Kirchler-a (2003), pokazala je da sentimentalna komponenta ima jači uticaj na opšti stepen patriotizma od instrumentalne komponente, uprkos statističkoj značajnosti oba efekta.

U literaturi je napravljena razlika između pojmova nacionalizam i patriotizam. U celini, oba pojma se vezuju za pozitivnu identifikaciju sa određenom nacijom. Ipak, nacionalizam podrazumeva superiornost i dominaciju jedne u odnosu na druge nacije. S druge strane, patriotizam podrazumeva ljubav prema svojoj naciji bez direktnog poređenja sa drugim nacijama (van der Toorn, Nail, Liviatan & Jost, 2014). Dok se patriotizam zasniva na emocionalnoj vezi sa sopstvenom nacijom, nacionalizam se zasniva na diskriminisanju pripadnika drugih nacija. Karakteristično za patriotizam je poređenje kvaliteta sopstvenog života sa sistemom vrednosti nacije kojoj on pripada. S druge strane, nacionalizam podrazumeva poređenje društvenih vrednosti dve ili više nacija, pri čemu, u ovom slučaju, pripadnici jedne nacije osporavaju vrednosti drugih nacija.

Patriotizam stvara u pojedincu osećaj ponosa i naklonost ka domaćim proizvodima, pri čemu se ova naklonost može bazirati na emocionalnoj privrženosti i na neopipljivim elementima kvaliteta. U studiji I. Vida i J. Reardon-a (2008), dokazan je statistički značajan uticaj patriotizma na potrošački etnocentrizam, kao i na kupovinu domaćih proizvoda. Građani koji sebe smatraju patriotama, obično favorizuju domaće u odnosu na inostrane proizvode (Han, 1988). Saglasno iznetim tvrdnjama, formulisana je druga istraživačka hipoteza:

H2: Patriotizam građana Republike Srbije ima pozitivan statistički značajan uticaj na opšti stepen potrošačkog etnocentrizma.

METODOLOŠKI PRISTUP

Osnovni cilj studije je ispitivanje uticaja animoziteta prema EU i patriotizma građana RS na potrošački etnocentrizam. Iz ovako formulisanoog cilja, predloženi istraživački model sadrži dve nezavisne varijable (animozitet i patriotizam) i jednu zavisnu varijablu (potrošački etnocentrizam). Pri tome, svaka od navedenih varijabli je merena preko skupa korišćenih konstatacija, što je uobičajen pristup u terenskim marketing istraživanjima (Tabela 1). Konstatacije su

preuzete na osnovu pregleda relevantne marketinške literature (Kosterman & Feshbach, 1989; Vida, Dimitrijevic & Obadia, 2008; Rose, Rose & Shoham, 2009; Ahmed *et al*, 2013). Ispitanici su stepen slaganja sa datim konstatacijama iskazivali na sedmostepenoj Likertovoj skali. U tom smislu, ocena 1 označavala je apsolutno neslaganje, dok se ocena 7 odnosila na apsolutno slaganje ispitanika sa određenom konstatacijom.

Prikupljanje podataka je izvršeno tokom 2015. godine u šest gradova Centralne Srbije, tehnikom ličnog intervjua. Ukupno je prikupljen 221 kompletno popunjen upitnik. Analiza demografskog profila uzorka pokazuje da su u njemu žene zastupljene u većem procentu u odnosu na muškarce. Naime, uzorak sadrži 57% žena i 43% muškaraca. Mlađih ispitanika (starosti 18-31 godine) ima 29.4% u uzorku. S druge strane, ispitanici srednjih godina (32-45) čine najbrojniju demografsku grupu i njih ima ukupno 40.3% u uzorku. Stariji ispitanici, koji imaju više od 45 godina, čine 30.3% uzorka. Treći posmatrani kriterijum podele ispitanika je obrazovanje. Posmatrajući ovaj kriterijum, konstatuje se da uzorak najvećim delom sadrži visoko obrazovane ispitanike (44.3%). Nakon toga, najbrojniju grupu čine ispitanici sa završenom srednjom školom - 36.2% uzorka. Najmanje brojna

obrazovna grupa u uzorku su ispitanici sa diplomom više škole, i oni čine 19.5% uzorka.

Analiza podataka sprovedena je u statističkim programima SPSS i Amos. U cilju utvrđivanja statistički značajnih razlika u stepenu animoziteta, patriotizma i potrošačkog etnocentrizma, primenjen je upareni t test. Testiranje pouzdanosti i validnosti istraživačkog modela izvršeno je uz pomoć konfirmativne faktorske analize. Za ispitivanje statističke značajnosti i jačine uticaja animoziteta i patriotizma na potrošački etnocentrizam, korišćen je model strukturalnih jednačina.

REZULTATI ISTRAŽIVANJA

Na početku statističke analize, izračunate su aritmetičke sredine i standardne devijacije za sve tri posmatrane varijable (potrošački etnocentrizam, patriotizam i animozitet). Pri tome, za svakog pojedinačnog ispitanika su utvrđene prosečne vrednosti ovih varijabli na osnovu ocena koje su oni davali konstatacijama koje su upotrebljene za njihovo merenje. Nakon toga, izračunate su aritmetičke sredine za sve tri varijable na nivou ukupnog uzorka.

Tabela 1 Varijable modela i konstatacije

Varijable	Konstatacije
Potrošački etnocentrizam	K1: Srpski proizvodi iznad svega. K2: Treba da kupujemo proizvode proizvedene u RS umesto da dopuštamo da se druge zemlje bogate na naš račun. K3: Uvek je najbolje kupovati srpske proizvode. K4: Iako me može dugoročno više koštati, ipak preferiram kupovinu srpskih proizvoda.
Patriotizam	K1: Ponosan sam što sam građanin RS. K2: Emotivno sam vezan za RS i pogađa me sve što se u njoj dešava. K3: Ponosan sam što živim u zemlji kao što je RS. K4: Ponosan sam kada vidim kako se vijori zastava RS.
Animozitet prema EU	K1: Kada neko posluje sa kompanijama iz EU, trebalo bi da bude oprezan. K2: EU kompanije nisu pouzdani trgovinski partneri. K3: EU kompanije imaju negativan odnos prema srpskim kompanijama.

Kako bi se došlo do saznanja da li se između vrednosti aritmetičkih sredina dve posmatrane varijable ispoljavaju statistički značajne razlike, primenjen je upareni t test. Ovaj test pokazuje da li su prosečne vrednosti odgovora na dva pitanja jednake u situaciji kada su isti ispitanici ocenjivali data pitanja, ili promenljive, pri čemu su njihovi odgovori mereni na istoj skali (Soldić-Aleksić i Chronos-Krasavac, 2009).

Rezultati uparenog t testa pokazuju da je u uzorku prisutan statistički značajno viši stepen patriotizma u odnosu na intenzitete potrošačkog etnocentrizma i animoziteta prema EU (Tabela 2). S druge strane, u uzorku nema razlika između opšteg stepena potrošačkog etnocentrizma i animoziteta prema EU ($p = 0.865 > 0.05$). Analizom rezultata uparenog t testa vidi se da, prema sopstvenim subjektivnim percepcijama, ispitanici ispoljavaju visok stepen patriotizma, ali i umeren stepen potrošačkog etnocentrizma i animoziteta. Generalno, na sedmostepenim skalama, vrednosti aritmetičkih sredina koje su više od ocene 5 mogu se smatrati visokim vrednostima karakterističnim za određeno obeležje. S druge strane, vrednosti niže od 3 se mogu okarakterisati kao niske, dok vrednosti koje se kreću u intervalu 3-5 spadaju u red umerenih vrednosti. Najviši stepen heterogenosti stavova ispitanika prisutan je u slučaju varijable potrošački etnocentrizam ($SD = 1.55$).

U drugom koraku statističke analize, procenjena je pouzdanost tri posmatrane varijable kao i interna

konzistentnost konstatacija koje su upotrebljene za njihovo merenje. Analiza pouzdanosti obično se koristi sagledavanjem vrednosti Cronbach's alpha koeficijenta. Da bi određena varijabla posedovala odgovarajući stepen pouzdanosti, neophodno je da vrednost ovog koeficijenta bude viša od 0.7 (Nunnally, 1978). U slučaju sve tri varijable dobijeni su adekvatni rezultati. Najviši stepen pouzdanosti karakterističan je za potrošački etnocentrizam (Cronbach's alpha = 0.93). I za druge dve varijable karakterističan je visok nivo pouzdanosti (patriotizam: Cronbach's alpha = 0.89; animozitet: Cronbach's alpha = 0.80).

Budući da su u radu testirani uticaji patriotizma i animoziteta na potrošački etnocentrizam, jasno se vidi da predoženi istraživački model sadrži dve nezavisne i jednu zavisnu varijablu. Uobičajeno je da se pre testiranja ovih efekata, proceni validnost koncipiranog istraživačkog modela. U tom kontekstu, primenjena je konfirmativna faktorska analiza. Ova analiza obuhvata seriju testova i izračunavanje niza koeficijenata na osnovu čijih vrednosti se izvodi zaključak o tome da li istraživački model poseduje adekvatan stepen validnosti (RFI - *relative fit index*; NFI - *normed fit index*; GFI - *goodness-of-fit index*; CFI - *comparative fit index*; TLI - *Tucker-Lewis index*; IFI - *incremental fit index*; RMSEA - *root mean square error of approximation*, AVE - *average variance extracted*; CR - *composite reliability*).

Tabela 2 Rezultati uparenog t testa

Varijable	Ar. sredina	St. devijacija	t	df	p
Potrošački etnocentrizam	4.32	1.55	- 10.038*	220	0.000
Patriotizam	5.23	1.40			
Potrošački etnocentrizam	4.32	1.55	- 0.170 ^{ns}	220	0.865
Animozitet	4.33	1.42			
Patriotizam	5.23	1.40	8.961*	220	0.000
Animozitet	4.33	1.42			

Napomena: * Rezultat je značajan na nivou 0.01; ^{ns} Rezultat nije statistički značajan.

Izvor: Autor

U Tabeli 3 prikazani su rezultati konfirmativne faktorske analize. Može se konstatovati da su u slučaju svih posmatranih indeksa zabeležene zadovoljavajuće vrednosti. Racio χ^2 / df niži je od praga 3 (Byrne, 1998). Vrednosti RFI, NFI, GFI, CFI, TLI i IFI indeksa su približno jednake ili više od praga 0.9 (Hair, Black, Babin, Anderson & Tatham, 2006), dok je vrednost RMSEA indeksa niža od praga 0.1 (Steiger, 1990). AVE vrednosti sve tri varijable više su od praga 0.5 (potrošački etnocentrizam: AVE = 0.77; patriotizam: AVE = 0.67; animozitet: AVE = 0.59). Time, model ispunjava svojstvo konvergentne validnosti (Fornell & Larcker, 1981). Osim toga, vrednosti CR koeficijenta su više od praga 0.7 u slučaju sve tri varijable (potrošački etnocentrizam: CR = 0.93; patriotizam: CR = 0.88; animozitet: CR = 0.81). Važno je istaći da su sva faktorska opterećenja viša od 0.65 i signifikantna su na nivou 0.05.

Tabela 3 Indeksi usklađenosti istraživačkog modela

Indeksi usklađenosti modela	Preporučene vrednosti	Vrednosti u modelu
χ^2 / df	< 3	2.90
RFI	> 0.9	0.91
NFI	> 0.9	0.93
GFI	> 0.9	0.91
CFI	> 0.9	0.96
TLI	> 0.9	0.94
IFI	> 0.9	0.96
RMSEA	< 0.1	0.09

Izvor: Autor

Nakon provere validnosti modela, u poslednjem koraku statističke analize, primenjen je model strukturalnih jednačina (SEM - *structural equation model*). Primenom SEM analize izračunata je statistička značajnost i jačina dva testirana efekta. Rezultati SEM analize prikazani su u Tabeli 4. Oba testirana efekta su statistički značajna ($p < 0.01$). Možemo zaključiti da animozitet prema EU i patriotizam građana RS impliciraju njihovu usmerenost ka kupovini domaćih proizvoda. Time su dokazane obe hipoteze rada. Ipak, na osnovu više vrednosti β koeficijenta, vidi se da se patriotizam ističe kao značajnija antecedenta potrošačkog etnocentrizma. Očito, ljubav prema svojoj zemlji u većoj meri određuje potrošačev izbor domaćih proizvoda, nego antipatija prema ekonomskoj politici zemalja EU. Dati istraživački nalazi ukazuju da potrošači mogu percipirati inostrane proizvode kao visoko kvalitetne, ali zbog osećaja ljubavi prema svojoj domovini, ili besa prema EU, deo njih se može opredeliti za kupovinu domaćih proizvoda, uprkos njihovom nižem kvalitetu.

Tabela 4 Testiranje hipoteza

Hipoteza	Standardizovani β koeficijent	Zaključak
H1: Animositet → Potrošački etnocentrizam	0.341*	Dokazana hipoteza
H2: Patriotizam → Potrošački etnocentrizam	0.456*	Dokazana hipoteza

* Rezultat je statistički značajan na nivou 0.01 ($p < 0.01$).

Izvor: Autor

Uz navedeno, važno je istaći da nezavisne varijable opisuju ukupno 48.4% varijabiliteta potrošačkog etnocentrizma ($R^2 = 0.484$). Budući da je reč o modelu koji sadrži samo dve nezavisne varijable, ovaj procenat se može okarakterisati kao veoma dobar. Step linearne korelacije između posmatrane dve

varijable iznosi 0.517 i ova vrednost je signifikantna na nivou 0.05. Jasno se može zaključiti da ovde nije prisutan visok stepen linearne korelacije, tako da multikolinearnost ne predstavlja ozbiljniji problem u ovoj studiji. Problem ispoljavanja multikolinearnosti testiran je i sagledavanjem nivoa tolerancije za posmatrane nezavisne promenljive i analizom vrednosti faktora rasta varijanse (VIF - *variance inflation factor*). S obzirom na to da model sadrži dve nezavisne promenljive, nivo tolerancije iznosi 0.804 (što je značajno viša vrednost od 0.1), dok vrednost faktora rasta varijanse od 1.244 je niža od praga 5 (Field, 2000). Time je dodatno potvrđeno da je multikolinearnost prisutna u niskom stepenu u datom istraživačkom modelu i da su izračunate vrednosti standardizovanih koeficijenata precizne i stabilne.

ZAKLJUČAK

Koncept potrošačkog etnocentrizma tradicionalno zaokuplja pažnju autora iz oblasti sociologije i ekonomije. I posle više decenija, ova tema ne gubi na aktuelnosti. Štaviše, može se konstatovati da njen značaj raste poslednjih godina, usled dejstva Globalne ekonomske krize. Naime, ekonomska kriza je možda i pravo vreme za podsticanje etnocentričnog ponašanja, odnosno, za usmeravanje građana ka kupovini domaćih proizvoda, u cilju jačanja domaće proizvodnje i smanjenja nezaposlenosti. Ovakva politika naročito je prisutna kada je reč o manje razvijenim, uvezno orijentisanim ekonomijama.

Drugi faktor značajan za izučavanje potrošačkog etnocentrizma i identifikaciju njegovih pokretača, je porast nacionalizma u mnogim zemljama i sve učestalije tenzije u svetu, koje su ne samo ekonomske, već i militarističke prirode. Politička kriza u zemljama Severne Afrike, tenzije na Bliskom istoku, sukobi Indije i Pakistana u vezi Kašmira, ratni sukobi u Siriji, samo su neki uzročnici nestabilne ekonomske situacije u različitim regionima, a upravo ova nestabilnost daje dodatnu važnost ovom radu u kojem se primarno testiraju uticaji patriotizma i animoziteta na potrošački etnocentrizam.

Prethodne napomene ukazuju na dobar izbor varijabli korišćenog modela, upravo u današnje vreme, kada patriotizam mnogih nacija jača, ali i animozitet prema ekonomskoj, ili vojnoj politici pojedinih zemalja. U tom kontekstu se i ogleda vrednost i originalnost ovog rada. Naravno, treba imati u vidu da su studije potrošačkog etnocentrizma, sprovedene na teritoriji Zapadnog Balkana veoma retke. Uostalom, posebnu vrednost radu daje koncept istraživačkog modela koji je pružio mogućnost da se analiziraju antecedente potrošačkog etnocentrizma, zbog čega rad u sebi ima naglašenu marketing istraživačku dimenziju. U radu je korišćena savremena metodologija (kombinacija konfirmativne faktorske i SEM analize) koja je danas standard kada je reč o sličnim terenskim istraživanjima.

Iako je u radu predstavljen relativno jednostavan model, koji sadrži samo dve potencijalne antecedente potrošačkog etnocentrizma, njihov izbor daje izvesnu specifičnost predloženom modelu. Naime, patriotizam je veoma značajna i često korišćena varijabla u srodnim kulturološkim i ekonomskim istraživanjima, u situacijama identifikacije jačine uticaja različitih faktora na potrošački etnocentrizam. S druge strane, odnos animoziteta i potrošačkog etnocentrizma je fenomen novijeg datuma. U relativno malom broju studija, istraživači su ispitivali uticaj animoziteta na potrošački etnocentrizam. Budući da je ova varijabla retko korišćena u sličnim istraživanjima, njena inkorporacija u istraživački model daje posebnu vrednost radu. Uostalom, ukoliko se izvrši analiza radova u kojima je korišćen animozitet kao varijabla istraživačkog modela, može se primetiti da je u ovim radovima najčešće analiziran animozitet različitih nacija prema Sjedinjenim Američkim Državama ili Velikoj Britaniji (Rose, Rose & Shoham, 2009; Ahmed *et al*, 2013), kao i animozitet azijskih naroda prema ekonomskoj politici Kine ili Japana (Huang, Phau & Lin, 2010; Cui, Wajda & Hu, 2012; Lee & Lee, 2013). Iako su, generalno, u ovim studijama ispitivani stavovi azijskih nacija (naročito sa Bliskog istoka i iz Istočne Azije), postoje i studije u kojima je ispitivan i animozitet evropskih nacija prema ekonomskoj politici Sjedinjenih Američkih Država, ili Nemačke (Riefler & Diamantopoulos, 2007). Ipak, prema

saznanjima autora ovog rada, do sada nije ispitivan animozitet građana jedne evropske države prema EU.

Rezultati su potvrdili da se obe nezavisne varijable modela (animozitet i patriotizam) izdvajaju kao statistički značajni pokretači potrošačkog etnocentrizma. Pri tome, patriotizam ima jači uticaj na potrošački etnocentrizam od animoziteta prema EU. Prevedeno, potrošači su fokusirani na kupovinu domaćih proizvoda zbog osećaja ljubavi prema svojoj zemlji. S druge strane, antipatija prema EU je, takođe, značajan faktor usmerenosti građana na proizvode iz RS. Ovo, naravno, ne znači da potrošači imaju negativan stav o proizvodima koji dolaze iz EU, ali ih animozitet prema ekonomskoj politici EU može okrenuti na kupovinu domaćih proizvoda. Rezultati su dodatno potvrdili da je u uzorku prisutan visok stepen patriotizma i umeren stepen animoziteta i potrošačkog etnocentrizma. Građani u većoj meri vole svoju zemlju, nego što su oni usmereni na kupovinu domaćih proizvoda. Niži stepen potrošačkog etnocentrizma u odnosu na patriotizam ukazuje da deo građana, uprkos ljubavi prema svojoj zemlji, više voli da kupuju inostrane proizvode, verovatno zbog njihovog kvaliteta i imidža.

Studija poseduje i izvesna ograničenja. Prvo, istraživanje je sprovedeno u trenutku, i bilo bi poželjno da se ovakva istraživanja sprovede sukcesivno (na istom uzorku ispitanika), kako bi se pratile promene u stavovima i ponašanju građana u procesu kupovine. Drugo, u istraživanju je korišćen jednostavan istraživački model koji sadrži samo dve nezavisne varijable. Poželjno je da budući istraživački modeli sadrže kompleksniju strukturu varijabli. U novim modelima može se testirati i uticaj nacionalizma, nacionalnog identiteta i kulturološke otvorenosti na potrošački etnocentrizam. Time bi istraživanje pružilo bogatije i interesantnije rezultate. Treće, postojeća studija je sprovedena unutar granica samo jedne zemlje. Kros-kulturalna istraživanja potrošačkog etnocentrizma svakako bi sadržala viši nivo vrednosti, jer bi ona pružila mogućnost poređenja stavova pripadnika različitih nacija.

REFERENCE

- Ahmed, Z., Anang, R., Othman, N., & Sambasivan, M. (2013). To purchase or not to purchase US products: Role of religiosity, animosity, and ethno-centrism among Malaysian consumers. *Journal of Services Marketing*, 27(7), 551-563. doi: 10.1108/JSM-01-2012-0023
- Berns, W. (1997). On patriotism. *Public Interest*, 127(2), 19-32.
- Byrne, B. M. (1998). *Structural equation modelling with LISREL, PRELIS, and SIMPLIS: Basic concepts, applications, and programming*. Mahwah, NY: Lawrence Erlbaum.
- Cheah, I., Phau, I., Kea, G., & Huang, Y. A. (2016). Modelling effects of consumer animosity: Consumers' willingness to buy foreign and hybrid products. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 30, May, 184-192. doi: 10.1016/j.jretconser.2016.01.018
- Cui, A. P., Wajda, T. A., & Hu, M. Y. (2012). Consumer animosity and product choice: Might price make a difference? *Journal of Consumer Marketing*, 29(7), 494-506. doi: 10.1108/07363761211275009
- Deb, M., & Chaudhuri, H. R. (2014). Impact of firm's reputation and ethnocentrism on attitude towards foreign products. *Marketing Intelligence & Planning*, 32(5), 646-664. doi: 10.1108/MIP-04-2013-0070
- Deb, M., & Sinha, G. (2016). Impact of culture on religiosity, cosmopolitanism and ethnocentrism. *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*, 28(1), 56-72. doi: 10.1108/APJML-12-2014-0173
- Fernández-Ferrín, P., Bande-Vilela, B., Klein, J. G., & del Río-Araújo, M. L. (2015). Consumer ethnocentrism and consumer animosity: Antecedents and consequences. *International Journal of Emerging Markets*, 10(1), 73-88. doi: 10.1108/IJOEM-11-2011-0102
- Field, A. (2000). *Discovering statistics using SPSS for Windows*. Sage Publication: Thousand Oaks.
- Fornell, C., & Larcker, D. F. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39-50.

- Good, K. L., & Huddleston, P. (1995). Ethnocentrism of Polish and Russian consumers: Are feelings and intentions related? *International Marketing Review*, 12(5), 35-48. doi:10.1108/02651339510103047
- Hair, Jr. J. F., Black, W. C., Babin, B., Anderson R., & Tatham, R. (2006). *Multivariate Data Analysis* (6th ed.). Upper Saddle River, NY: Prentice Hall.
- Han, C. M. (1988). The role of consumer patriotism in the choice of domestic versus foreign products. *Journal of Advertising Research*, 28(3), 25-32.
- Huang, Yu-An, Phau, I., & Lin, C. (2010). Consumer animosity, economic hardship, and normative influence: How do they affect consumers' purchase intention? *European Journal of Marketing*, 44(7/8), 909-937. doi: 10.1108/03090561011047463
- Klein, J. G., Ettenson, R., & Morris, M. D. (1998). The animosity model of foreign product purchase: An empirical test in the people's Republic of China. *Journal of Marketing*, 62(1), 89-100. doi: 10.2307/1251805
- Kosterman, R., & Feshbach, S. (1989). Toward a measure of patriotic and nationalistic attitudes. *Political Psychology*, 10(2), 257-274.
- Lee, R., & Lee, K. T. (2013). The longitudinal effects of a two-dimensional consumer animosity. *Journal of Consumer Marketing*, 30(3), 273-282. doi: 10.1108/07363761311328946
- Maričić, B. (2011). *Ponašanje potrošača*. Beograd, Republika Srbija: Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu.
- Marinković, V., Stanišić, N. i Kostić, M. (2011). Potrošački etnocentrizam građana Srbije. *Sociologija* 53(1), 43-58. doi: 10.2298/SOC1101043M
- Meier-Pesti, K., & Kirchler, E. (2003). Nationalism and patriotism as determinants of European identity and attitudes towards the euro. *Journal of Socio-Economics*, 32(6), 685-700. doi:10.1016/j.socrec.2003.10.006
- Nes, E. B., Yelkur, R., & Silkoset, R. (2012). Exploring the animosity domain and the role of affect in a cross-national context. *International Business Review*, 21(5), 751-765. doi:10.1016/j.ibusrev.2011.08.005
- Nunnally, J. C. (1978). *Introduction to Psychological Measurement*. New York, NY: McGraw-Hill.
- O'Casey, A., & Lim, K. (2002). Understanding the younger Singaporean consumers' views of western and eastern brands. *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*, 14(4), 54-79. doi: 10.1108/13555850210764954
- Prince, M., Davies, M., Cleveland, M., & Palihawadana, D. (2016). Here, there and everywhere: A study of consumer centrism. *International Marketing Review*, 33(5), 715-754. doi: 10.1108/IMR-06-2014-0205
- Riefler, P., & Diamantopoulos, A. (2007). Consumer animosity: A literature review and a reconsideration of its measurement. *International Marketing Review*, 24(1), 87-119. doi: 10.1108/02651330710727204
- Rose, M., Rose, G. M., & Shoham, A. (2009). The impact of consumer animosity on attitudes towards foreign goods: A study of Jewish and Arab Israelis. *Journal of Consumer Marketing*, 26(5), 330-339. doi: 10.1108/07363760910976583
- Shankarmahesh, M. (2006). Consumer ethnocentrism: An integrative review of its antecedents and consequences. *International Marketing Review*, 23(2), 146-172. doi: 10.1108/02651330610660065
- Shimp, T. A. (1984). Consumer ethnocentrism: The concept and preliminary test. *Advances in Consumer Research*, 11(1), 285-290.
- Shimp, A. T., & Sharma, S. (1987). Consumer ethnocentrism: Construction and validation of the CETSCALE. *Journal of Marketing Research*, 24(3), 280-289. doi: 10.2307/3151638
- Soldić-Aleksić, J., i Chroneos-Krasavac, B. (2009). *Kvantitativne tehnike u istraživanju tržišta*. Beograd, Republika Srbija: Ekonomski fakultet.
- Steiger, J. H. (1990). Structural model evaluation and modification: an interval estimation approach. *Multivariate Behavioral Research*, 25(2), 173-180. doi: 10.1207/s15327906mbr2502_4
- Sumner, W. G. (1906). *Folkways: A study of the sociological importance of usages, manners, customs, mores, and morals*. Boston, MA: Ginn and Company.

- van der Toorn, J., Nail, P. R., Liviatan, I., & Jost, J. T. (2014). My country, right or wrong: Does activating system justification motivation eliminate the liberal-conservative gap in patriotism? *Journal of Experimental Social Psychology*, 54, 50-60. doi: 10.1016/j.jesp.2014.04.003
- Veljković, S. (2009). Uticaj etnocentrizma na potrošače u Srbiji. *Marketing*, 40(2), 97-106.
- Vida, I., Dmitrović, T., & Obadia, C. (2008). The Role of ethnic affiliation in consumer ethnocentrism. *European Journal of Marketing*, 42(3/4), 327-343. doi: 10.1108/03090560810852968
- Vida, I., & Reardon, J. (2008). Domestic consumption: rational, affective or normative choice? *Journal of Consumer Marketing*, 25(1), 34-44. doi: 10.1108/07363760810845390

Primljeno 25. januara 2017,
nakon revizije,
prihvaćeno za publikovanje 24. aprila 2017.
Elektronska verzija objavljena 28. aprila 2017.

Veljko Marinković je vanredni profesor Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Kragujevcu, na nastavnim predmetima Ponašanje potrošača i Istraživanje tržišta. Doktorirao je na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Beogradu. Oblasti njegovog naučnog interesovanja su merenje satisfakcije i lojalnosti potrošača, marketing usluga, potrošački etnocentrizam.

EFFECTS OF THE REPUBLIC OF SERBIA'S CITIZENS' PATRIOTISM AND ANIMOSITY TOWARDS THE EUROPEAN UNION ON CONSUMER ETHNOCENTRISM

Veljko Marinkovic

Faculty of Economics, University of Kragujevac, Kragujevac, The Republic of Serbia

Economic, political and militaristic tensions between countries are present throughout the world. The devastating effects of the global financial crisis are still generating the ever-increasing instability of the world economy. Patriotism and nationalism, as well as animosity towards the economic and military policies of certain foreign countries, seem to be on the rise across many countries and nations in recent years. It is precisely the current situation in the world that is favorable for encouraging citizens to purchase domestic products. The policy can be particularly useful for less-developed import-oriented economies. Thus, in the conditions of the economic crisis, the study of consumer ethnocentrism is gaining in importance. The paper examines the effects of the patriotism of the citizens of the Republic of Serbia and animosity towards the EU on consumer ethnocentrism. The results show that both these variables stand out as the statistically significant antecedents of consumer ethnocentrism; however, it should be noticed that patriotism shows a stronger influence on the consumer's orientation towards buying domestic products. The research findings indicate that love of one's country may direct consumer choices towards domestic brands, despite the positive image and high quality of foreign ones. In addition, due to citizens' strong dislike towards the EU economic policy, some of them may decide to buy lower-quality domestic products; however, this does not necessarily negatively affect one's perception of foreign products.

Keywords: consumer ethnocentrism, patriotism, animosity, buying local products, confirmatory factor analysis, structural equation model

JEL Classification: M31, M37

Pregledni članak

UDK: 330.837:338

doi:10.5937/ekonhor1701017P

BIHEVIORALNI MODELI U EKONOMIJI KAO OKVIR INDIVIDUALNOG PRILAGOĐAVANJA INSTITUCIONALNOJ SREDINI

Dragan Petrović*, Zoran Stefanović i Ivan Marković

Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu

Bihevioralni modeli predstavljaju koristan instrument analize međuzavisnih uticaja institucionalne strukture i makroekonomskih tokova. Njihova uloga, između ostalog, ogleda se u predočavanju prednosti i nedostataka različitih interpretacija ekonomske realnosti, povezanih sa subjektivnim predstavama o mogućnostima adaptacije ekonomskih aktera zahtevima postojeće institucionalne strukture. Imajući u vidu da je proces donošenja ekonomskih odluka integralni deo makroekonomske i šire socijalne ontologije, kao i različita mišljenja u vezi sa osnovnim obeležjima bihevioralnih modela, ovaj rad usmeren je na pokušaj utvrđivanja njihove teorijske relevantnosti i praktične zasnovanosti. Posebna pažnja posvećena je fenomenu realističnosti bihevioralnih modela, s ciljem da se sagleda njihov instrumentalistički značaj za sprovođenje politike asimetričnog paternalizma u uslovima neizvesnosti.

Ključne reči: bihevioralni modeli, institucionalna struktura, makroekonomija, paternalizam

JEL Classification: D03, E03, B29, B41, P29

UVOD

Korišćenje metoda podrazumeva postojanje određenih eksplicitnih ili implicitnih predstava o stvarnosti (ontologija), bar do mere do koje je priroda stvarnosti takva da može biti predmet saznanja. Ontološka osnova se, dakle, odnosi na ono što postoji, tj. na prirodu stvari i događaja. Zahvaljujući ontološkim pretpostavkama, moguće je identifikovati određene

razlike među različitim metodološkim postupcima. Razloge metodološke konfrontacije treba potražiti u uslovima funkcionisanja multidimenzionalne i slojevite društvene realnosti, koja, da bi bila adekvatno opisana i objašnjena, zahteva primenu različitih istraživačkih pristupa, metodoloških i analitičkih tehnika (Samuels, 1998). Brojnost metoda i teorija (Dow, 2008), svedoči o izazovima i potencijalima naučnog istraživanja, pri čemu treba voditi računa o tome kako je svako istraživačko pitanje dovoljno specifično da zahteva poseban način istraživanja. U ovom slučaju, borba za jedan najbolji odgovor odvela bi istraživače na pogrešan put. Otuda je ontološka

* Korespondencija: D. Petrović, Ekonomski fakultet
Univerziteta u Nišu, Trg kralja Aleksandra Ujedinitelja 11, 18000
Niš, Republika Srbija; e-mail: dragan.petrovic@eknfak.ni.ac.rs

osetljivost neophodna komponenta svakog ozbiljnog pokušaja diferenciranja različitih teorijskih pristupa i njima imanentnih metodoloških postupaka (Dobusch & Kapeller, 2012, 1042).

Za filozofiju i metodologiju ekonomske nauke od izuzetnog je značaja razumevanje ekonomske ontologije, jer predstavlja osnovu ekonomskog znanja. U savremenoj ekonomskoj nauci nema jedinstvenog i opšteprihvaćenog pristupa ekonomskoj ontologiji. U skladu s tim, treba tretirati ontološki kontekst suprotnih gledišta, među kojima treba pomenuti one koji se odnose na mikro - makro, statika - dinamika, kratki - dugi rok, endogeni - egzogeni faktori, i sl. Kada je reč o nivou posmatranja i analize ekonomskih pojava, odnos između realnosti i njene prezentacije posebno je zanimljiv u kontekstu sagledavanja osnovnih obeležja makroekonomske ontologije kao dela šire socijalne ontologije (Lawson, 2015).

Polazeći od potreba za što realističnijom interpretacijom ekonomske i socijalne ontologije, uz uvažavanje evidentnih razlika u strukturi zapažanja realnih ekonomskih procesa, predmet istraživanja u ovom radu je da se ukaže na značaj bihevioralnih modela za unapređenje razumevanja stvarnih karakteristika ekonomske sredine.

Osnovni cilj je da se analizom ključnih obeležja bihevioralnih modela istakne njihova ontološka relevantnost i sagledaju prednosti relativiziranja pretpostavke o savršenoj racionalnosti ekonomskih aktera.

Shodno opredeljenom predmetu i postavljenom cilju istraživanja, osnovna hipoteza rada je: Bihevioralni modeli, bazirani na pretpostavci o raznorodnosti ekonomske sredine i komplementarnosti ciljeva države i ekonomskih subjekata, predstavljaju podoban instrumentalni okvir za sprovođenje politike asimetričnog paternalizma. Odustajanjem od mehanicističkog poimanja procesa ekonomskog odlučivanja i insistiranjem na empirijski utvrđenim podacima o bihevioralnim anomalijama i psihološki uslovljenim devijacijama u odnosu na model racionalnog izbora, državi se upućuje poruka o

potrebi izrade pravila i propisa s namerom da se ublaži stepen neracionalnosti odluka o upotrebi resursa.

Osnovu istraživačkog pristupa ovog rada predstavljaće teorijska, strukturna analiza predmeta istraživanja na bazi elaboracije dostupnih izvora. To znači da će u cilju testiranja navedene hipoteze biti korišćena empirijska istraživanja različitih autora koji su se bavili ovom problematikom. Potom će se kombinacijom analitičke deskripcije i kvalitativne ekonomske analize doći do generalnih zaključaka u vezi sa postojanjem iracionalnih formi ekonomskog ponašanja i potreba za nekom vrstom angažovanja države na planu sprovođenja politike asimetričnog paternalizma.

Rad je strukturiran u četiri sekcije. Nakon uvoda, razmatraće se osnovna obeležja bihevioralnih modela, s posebnim osvrtom na ontološku relevantnost pretpostavki o jednorodnosti/ raznorodnosti ekonomske sredine i određenom stepenu komplementarnosti ciljeva države i ekonomskih subjekata. U posebnoj sekciji rada, biće reči o alternativnim shvatanjima ontologije koja se, shodno predmetu istraživanja rada, tiču nivoa racionalnosti ekonomskih subjekata, modela ekonomskog odlučivanja i razumevanja načina funkcionisanja ekonomskog okruženja. Evaluacija pomenutih razlika između *mainstream* ekonomije i sporednih tokova ekonomske misli uvažiće kako logičke, tako i empirijske kriterijume procene relevantnosti i održivosti alternativnih tumačenja. U trećoj sekciji rada biće reči o bihevioralnoj ekonomiji i insistiranju njenih predstavnika na tome da stvarnost obiluje primerima iracionalnog ponašanja, što se prevashodno dovodi u vezu sa brojnim psihološkim ograničenjima i anomalijama. Praktičan značaj identifikacije ontološke strukture bihevioralnih modela s aspekta njihove instrumentalističke podrške osmišljavanju mera asimetričnog paternalizma biće predmet analize u četvrtoj sekciji rada. U zaključku rada, opredeliće se stav o postavljenoj hipotezi, kao i nekim otvorenim pitanjima značajnim za buduća istraživanja.

OSNOVNE KARAKTERISTIKE BIHEVIORALNIH MODELA U MAKROEKONOMSKOM KONTEKSTU

Odnos između ekonomske realnosti i njene prezentacije u nauci je izuzetno složen. Za ekonomsku ontologiju, posebno delikatan problem je ontološki status pojedinaca i društva. Na jednoj strani postoji koncepcija atomističke društvene ontologije (Zwirn, 2007), prema kojoj su preferencije i osobine pojedinaca unapred oblikovane i nezavisne od konteksta. Na drugoj strani se afirmišu ontološka koncepcija koja priznaje međuzavisno i međusobno delovanje pojedinaca, vrednujući uticaj institucija na ekonomsko ponašanje. Time se, u okviru ovog pravca socijalne ontologije, individualna i društvena svojstva sistema proglašavaju jednako relevantnim, što otvara i pitanje utvrđivanja odnosa, uzajamnog delovanja i potencijalne saglasnosti ciljeva države i ekonomskih aktera.

U kontekstu tumačenja pomenutih odnosa poseban značaj imaju dva aspekta ekonomske realnosti: stepen jednorodnosti ekonomske sredine i komplementarnost ciljeva ekonomskih subjekata i države (Likhachev, 2013, 789). Jednorodnost ekonomske sredine pretpostavlja da svi ili većina ekonomskih subjekata koriste identičnu proceduru donošenja odluka, koja može biti predstavljena u vidu opšteg bihevioralnog modela. U tom slučaju, određivanje optimalne strategije državne regulacije suštinski se uprošćava, budući da reakcija ekonomskih subjekata isključivo zavisi od njihove funkcionalne uloge u okviru sistema. Kada se na ponašanja ekonomskih aktera gleda kao na homogena, identična nastojanja usmerena na ostvarivanje maksimizirajućih ciljeva, sprovođenje državne regulacije zavisi od pretpostavljenog stepena komplementarnosti ciljeva države i ekonomskih subjekata. Ukoliko se misli da je taj stepen prilično visok, to se zadatak države svodi na traženje optimalne varijante regulacije, kojom se istovremeno maksimiziraju kako njena ciljna funkcija tako i ciljne funkcije ekonomskih subjekata. Ukoliko je stepen komplementarnosti ciljeva neznatan,

državi preostaje da stvori sistem kontrastimulacija (koje ograničavaju mogućnosti maksimizacije ciljnih funkcija ekonomskih subjekata), kako bi ublažila dejstvo ograničavajućih faktora za maksimiziranje sopstvene ciljne funkcije.

Ukoliko se pretpostavi raznorodnost ekonomske sredine, tj. dopusti mogućnost postojanja različitih modela donošenja odluka, logično je očekivati različite reakcije ekonomskih aktera na mere koje osmišljava i sprovodi država. Tada je moguće ekonomske subjekte grupisati ne samo prema funkcionalnim obeležjima, već i po modelu odlučivanja i potencijalnim reakcijama na aktivnosti i mere države. U tom slučaju, izbor optimalne makroekonomske strategije zavisi od strukturnih karakteristika nehomogene ekonomske sredine, odnosno, od pretpostavljenog nivoa međusobne neusaglašenosti delovanja ekonomskih aktera.

ALTERNATIVNA SHVATANJA ONTOLOGIJE U EKONOMIJI

Pretpostavka o potpunoj jednorodnosti ekonomske sredine jedno je od ključnih obeležja neoklasične ekonomske teorije, ali i svim njenim modifikacijama oličenim u monetarizmu, školi racionalnih očekivanja, teoriji realnog ekonomskog ciklusa i dr. Pomenuta jednorodnost bazira se na univerzalnom principu maksimizirajuće racionalnosti, opisanom u modelu reprezentativnog agenta. Suština pristupa je da se u okviru neoklasične teorije polazi od pretpostavke o reprezentativnim individuama ili reprezentativnim firmama, formiranim na osnovu agregiranja informacija o načinu odlučivanja (Simon, 1992, 41). Pri tom se na odvijanje i proceduru ekonomskog delovanja ne gleda iz perspektive komplementarnosti ciljeva ekonomskih aktera i države. Umesto toga, na intervenciju države se gleda kao ometajući faktor dostizanja optimalnih ekonomskih parametara u dugom roku. Odnos između države i privrednika tretira se kao vrsta antagonističke igre, u kojoj je dobitak jedne strane ravan gubitku druge (Likhachev,

2013, 790), što, po pravilu, rezultira sniženjem društvenog blagostanja u celini. Zato se predlaže minimizacija diskrecione uloge države u korist izgradnje institucionalnog relulatornog okvira i vođenja stabilizacione politike.

Za neoklasičnu teoriju princip racionalnosti ima analitičko i normativno značenje, koje se ispoljava ne samo prilikom opisa i objašnjenja posmatranih fenomena, već i prilikom ocene alternativnih opcija terminima dobro/loše. Tvrdnja da se pojedinci uvek ponašaju racionalno, u neraskidivoj je vezi sa pretpostavkom da oni znaju šta je u njihovom najboljem interesu, i da ne postoje oni koji to bolje znaju od njih. Otuda je ova pretpostavka i normativna i pozitivna: pojedinci treba da deluju i uvek deluju u svom najboljem interesu. Na taj način aktuelizuje se pitanje kako treba odlučivati, što je, između ostalog, polovinom XX-og veka, uticalo na pojavu normativne teorije odlučivanja. Za razliku od deskriptivne teorije, čiji je cilj opisivanje onoga što jeste, normativna teorija odlučivanja bavi se konceptom racionalnosti i logikom donošenja odluka, i to onakvim kakvi bi oni trebalo da budu (Milićević, Pavličić i Kostić, 2007, 147).

Za razliku od neoklasične ekonomske teorije, alternativni tok shvatanja ontologije polazi od pretpostavke o raznorodnosti ekonomske sredine. Prema ovom gledištu, na individue se ne može gledati kao na uniformne agente koji se ne razlikuju u pogledu individualnih preferencija, zahteva i težnji. Umesto toga, insistira se na činjenici da su oni skloni neidentičnom razumevanju načina funkcionisanja ekonomskog okruženja, te da ih karakteriše nejednak nivo edukativne i tehnološke osposobljenosti. Pojedinci nisu slični ni u pogledu preferencija, ni u smislu mogućnosti, iz čega sledi zaključak da je za objašnjenje ekonomskog ponašanja potrebno više o postulata racionalnosti (Blaug, 1992, 232). Realne okolnosti upućuju na to da je za razumevanje individualnog ponašanja, pored navedenog, potrebno uvažiti uticaj navika, tradicije, inercije, imitacija i sl.

Ne dovodeći u pitanje generalnu racionalnu usmerenost ljudi, treba biti oprezan kada je reč

o opravdanosti teze o univerzalnom egoizmu svojstvenom tzv. homoekonomikusu neoklasičnog pristupa. Umesto nje, realnija je pretpostavka o stvarnom bitisanju tzv. relacijskog čoveka, koji ni u kom slučaju nije apsolutni nosilac beskompromisnog egoizma. Tako, recimo, ima mišljenja da zahtev za neprekidnim i neretko surovim procesom uvećavanja kapitala ne dolazi samo kao produkt racionalne logike, već da su vlasnici kapitala na to prinuđeni, pre svega, zbog snažne konkurencije svojstvene otvorenim tržištima. Gledano iz porodične perspektive, nesporno je da neka domaćinstva isključivo teže uvećanju svog materijalnog bogatstva. Za neka druga, pak, izvor zadovoljstva jeste idiličan i relativno skroman način života, treća su posvećena ostvarivanju širih društvenih interesa, dok ima i takvih koja smatraju da svojim altruističkim žrtvovanjem vrše određenu socijalnu misiju. Iz svega rečenog proizilazi da ljudi imaju sposobnost, a često i sklonost, da razumeju i reaguju na tuđe nevolje, a da na polju ekonomskog delovanja pored racionalnih motiva uvažavaju i neke druge norme ponašanja poput poverenja, simpatije, empatije i sl. (Олейник, 1999, 140).

Ideja racionalnosti u neoklasičnom modelu počiva na pretpostavci da se ekonomsko delovanje odvija na temelju posedovanja svih potrebnih informacija neophodnih za proces ispravne ocene alternativnih izbora i njihovih posledica. Međutim, u praksi se ponašanje usmereno na izbor najpogodnijih načina i sredstava za ostvarivanje zadatih ciljeva suočava sa brojnim teškoćama. Ljudi, nažalost, žive u svetu neizvesnosti, zbog čega se otvara pitanje donošenja odluka u okolnostima odsustva konačnog znanja o njihovim posledicama. Izvesno je da ljudi u uslovima brojnih organičavajućih faktora razrađuju subjektivne modele izbora koji nemaju uporište u obilju savršenih informacija. Nepostojanje jedinstvenog modela odlučivanja dodatno uvećava neizvesnost, zbog čega se među ekonomskim akterima ispoljava različita sklonost ka preuzimanju rizika u zavisnosti od subjektivnih doživljaja konkretnih sadržaja iz spoljašnje sredine. Nepostojanost subjektivnih percepcija o zadovoljavajućim ekonomskim ishodima

povezana je sa mnoštvom mogućih procedura odlučivanja čija primena dovodi do različitih nivoa racionalnosti. Ako neki pojedinac želi da bude racionalan, on mora odgovornije pristupiti izboru procedure odlučivanja u smislu detaljnije analize i obrade potrebnih informacija. Na drugoj strani, pojedinac koji nema dovoljno vremena i novca služice se manje složenim algoritmima. Ispostavlja se, dakle, da je ostvarenje potpune racionalnosti ekstremni slučaj koji u postupku odlučivanja zahteva primenu savršenog algoritma odlučivanja sa uvažavanjem ogromnog broja ograničavajućih faktora. U svim ostalim slučajevima krajnji rezultat jeste posledica primene nesavršenih algoritama odlučivanja, koji predstavljaju praktično ostvarivanje ograničene racionalnosti.

Iako pokretanjem pitanja racionalnosti rizikuju da se nađu pod optužbom da napuštaju ekonomsku nauku (Hodgson, 1988, 74), oni koji to čine imaju razložna objašnjenja kojima potkrepljuju relevantnost svojih istraživačkih nastojanja. Među njima treba posebno istaći pragmatično tumačenje, po kome je tek na temelju osporavanja maksimizirajuće racionalnosti moguće preduzeti izvesne korake kako bi se delovanje ekonomskih aktera usmerilo u pravcu podsticanja racionalnosti. Na toj liniji razmišljanja se, između ostalog, može objasniti komplementarnost ciljeva države i ekonomskih aktera. Kada se prizna da ljudi mogu činiti izbore koji nisu konzistentni sa njihovim interesima, relevantno postaje mišljenje po kome država može pomoći pojedincima da donose bolje i kvalitetnije odluke.

Imajući u vidu brojna negativna iskustva sa angažovanjem države, kao i česta izostajanja očekivanih efekata po osnovu njenih mera, čini se da posebnu pažnju zavređuje objašnjenje državnog intervencionizma u okviru institucionalizma i bihevioralne ekonomije. Za razliku od neoklasičara, po kojima ljudi kao živa bića imaju urođene individualne preferencije i motive, institucionalisti smatraju da korene čovekovih akcija treba tražiti u delovanju institucionalne strukture (Dugger, 1979, 903). To implicira da institucije nisu samo puka

ograničenja koje racionalni akter uzima u obzir prilikom svog optimizirajućeg kalkulusa, već su, kao bazični regulator odnosa između ljudi, zapravo, pretpostavka racionalnosti (Олейник, 1999, 140). Konkretnije preporuke u vezi sa prevazlaženjem problema prouzrokovanih neracionalnim delovanjem nudi bihevioralna ekonomija.

Bihevioralna ekonomija polazi od stava da se misaoni procesi i odlučivanje ljudi zasnivaju na dve vrste procedura: intuiciji i rezonovanju, koji se označavaju i kao Sistem 1 i Sistem 2. Operacije u Sistemu 1 su brze, automatske, asocijativne, ne zahtevaju naprezanje i neretko su emotivno obojene. Njima upravljaju navike, i teško ih je menjati. Operacije Sistema 2 su spore, serijske, zahtevaju napor i njima se svesno upravlja. One su relativno fleksibilne i podložne pravilima. Većina odluka produkt je intuitivnog mišljenja, s obzirom na to da ljudi nisu naviknuti da ulažu preveliki misani napor prilikom odlučivanja. Prema modelu racionalnog ponašanja, čovekov kognitivni sistem zapravo je mešavina pomenuta dva mehanizma: on poseduje nepogrešivost Sistema 2 i niske troškove koji su prednost intuitivnog mišljenja. Bihevioralna ekonomija, zadržavajući navedenu deskripciju ljudskog sazajnog aparata, ukazuje na njegove limite i manjkavosti u domenu ljudskog odlučivanja u realnim situacijama (Kahnemann, 2003a; Stefanović, 2016). Ljudsko ponašanje, zapravo, pokazuje sistematske devijacije u odnosu na konvencionalni model ekonomske ortodoksije.

Tokom sedamdesetih godina XX-og veka, D. Kahnemann i A. Tversky pokrenuli su istraživanja usmerena ka ispitivanju odstupanja stvarnih verovanja i izbora ljudi u odnosu na one koje predviđa model racionalnog izbora. Preciznije, krenulo se sa kritičkom rekonsideracijom osnovnih postavki konvencionalne ekonomske teorije: da su agenti racionalni i sebični i da imaju stabilne preferencije (Kahnemann, 2003b, 162). Iako su njihovi doprinosi bili namenjeni psihološkoj naučnoj zajednici, izazvali su značajnu pažnju ekonomske teorije.

Tehničko-metodološki oslonac pomenuti pravac nalazi u eksperimentima, mada se u novije vreme koriste i terenski eksperimenti i kompjuterske simulacije i sl. U domenu metoda, postoje značajne sličnosti sa srodnom istraživačkom orijentacijom, poznatom kao eksperimentalna ekonomija. Međutim, za razliku od bihevioralne ekonomije, koja ima razuđenije metodološke tehnike, potonji pravac sebe, zapravo, identifikuje sa primenom eksperimenta kao metoda (Camerer & Loewenstein, 2004, 6). Između bihevioralne i eksperimentalne ekonomije postoji još jedna značajna razlika. Bihevioralna ekonomija detektuje odstupanja od modela racionalnog izbora u realnom svetu u nameri da se stvarno ponašanje aktera u konačnom uskladi sa njegovim preskripcijama. Za eksperimentalne ekonomiste, ukoliko eksperiment pokaže neslaganje ponašanja pojedinaca sa neoklasičnim modelom, to ne znači da je ono suštinski neracionalno, već da se, zapravo, pošlo od pogrešnog modela racionalnosti. Iako nije racionalno sa aspekta modela racionalnog izbora, ponašanje pojedinaca je racionalno u njihovom ekonomskom okruženju. Njihovo ponašanje nije neoklasično racionalno, već ekološki racionalno (Smith, 2005, 135-150; Stefanović, 2016).

BIHEVIORALNE GREŠKE

Bihevioralna ekonomija ne interpretira ekonomsko ponašanje u skladu sa standardnim modelom racionalnog izbora. Njeni predstavnici insistiraju na tome da stvarnost obiluje primerima iracionalnog ponašanja, što se prevashodno dovodi u vezu sa brojnim psihološkim ograničenjima i anomalijama. S tim u vezi, najviše se pominju bihevioralne nesavršenosti koje se odnose na nedoslednost u pogledu diskontovanja, promenljivost psihološkog i emotivnog stanja, zavisnost od konteksta, nedostatak samokontrole, preveliki optimizam, usmerenost na *status quo* i sl. (Rizzo & Whitman, 2009, 932-943).

Hiperbolično diskontovanje: Poznato je da pojedinci preferiraju sadašnja dobra, i da su zbog toga spremni

da žrtvuju veću količinu budućih dobara kako bi u sadašnjem vremenu trošili manju količinu istih (Wright & Ginsburg, 2012, 1043). Proporcije takve konverzije, međutim, plod su subjektivnih normi vezanih za vrednovanje vremena u pogledu prednosti uživanja u tekućoj potrošnji. Kako se subjektivno oblikovane procene mogu značajno razlikovati među ljudima, to se može dogoditi da kod donošenja odluka o upotrebi resursa pojedinci polaze od različitih stopa diskontovanja. Tako je, na primer, kod strpljivih osoba, diskontna stopa, po pravilu, niska, dok je kod onih nestrpljivih, ona uglavnom visoka. Izrazitu nestrpljivost prati visoka kratkoročna stopa diskontovanja, kada se donose one odluke za koje se pretpostavlja da će odmah doneti izvesne koristi, a da će troškovi koji prate proces odlučivanja dospevati postepeno tokom vremena. Takav pristup može rezultirati negativnim pojavama kao što su odlaganje donošenja važnih odluka, formiranje portfolija međusobno isključivih finansijskih instrumenata (kada, recimo, pojedinci koriste kreditne kartice po kojima plaćaju visoke kamatne stope, dok istovremeno kupuju hartije od vrednosti sa nižim prinosisima), preveliko zaduživanje, niska štednja i sl. (Kapeliushnikov, 2015, 87).

Psihološko stanje: Na proces donošenja odluka veliki uticaj ima psihološko stanje pojedinaca u kojem se oni nalaze, a što može rezultirati efektima koji u značajnoj meri odstupaju od onoga što bi ostvarili da su se rukovodili elementarnim normama racionalnog ponašanja. U nekim afektivnim, biološki gorućim stanjima, individue su sklone donošenju nepromišljenih odluka, za koje će vreme pokazati da su bile pogrešne i skupe, kao i da je nakon njihovog donošenja nemoguć povratak na staro (Camerer, Issachoroff, Loewenstein, O'Donoghue & Rabin, 2003, 1238; Rizo & Whitman, 2009, 929). Individue obično tada precenjuju potencijalne kratkoročne koristi, ignorišući pri tom moguće dugoročne štete i visoke troškove donošenja takvih odluka. Tako, recimo, preduzetnici početnici u stanju razočarenja prouzrokovanog početnim finansijskim rezultatima i bojazni da neće uspeti da se izbore sa konkurencijom,

moгу doneti odluku o okončanju poslovanja i zatvaranja preduzeća, što se u dugom roku može ispostaviti kao pogrešan potez.

Efekat dostupnosti: Radi se o greškama koje se javljaju kada pojedinci pridaju previše značaja lako dostupnim ili ključnim informacijama. Poznato je da se prva ili poslednja iskustva, hronološki gledano, lakše prizivaju u sećanje od onih koja su se dogodila između njih (MekFadden, 2003, 186-187). Na primer, ako je nedavno došlo do likvidacije poznate kompanije, ili, pak, štrajka u nekom velikom preduzeću, mnogima će izgledati da su bankrotstva i štrajkovi u poslednje vreme uzeli maha. To, međutim, ne mora imati potporu u statističkim podacima, pa bi neka potpunija istraživanja možda dovela do činjenice da je toga oduvek bilo, te da to oslikava kompleksnost tržišta i načina njegovog funkcionisanja (Petrović, 2014, 199).

Greške povezane sa održavanjem status quo-a: Radi se o sklonosti ljudi da imaju određene rezerve prema svemu onome što je novo, čak i onda kada im to može doneti značajne koristi, odnosno, kada su troškovi povezani sa napuštanjem starog relativno niski. Jedan od razloga opreznog vrednovanja bilo kakvih promena jeste taj što se ljudi prilično emotivno odnose prema svom radu i rezultatima svoga delovanja, što, pak, nije slučaj kada isti nisu akteri posmatranih radnji i dešavanja. Drugi razlog tiče se oklevanja, tj. odlaganja donošenja važnih odluka za buduća vremena. Konačno, ljudi imaju averziju prema gubitku, zbog čega su skloni da prilikom poređenja ekvivalentnih iznosa, relativno veću negativnu vrednost pridaju potencijalnim troškovima, nego što su spremni da pozitivno ocene potencijalne koristi (Kapeliushnikov, 2015, 88).

Greške povezane sa optimizmom i pesimizmom: U zavisnosti od toga da li su ljudi previše samouvereni, ili ih, pak, karakteriše nedostatak samopouzdanja, nastaju greške koje se u okviru bihevioralne ekonomije dovode u vezu sa optimizmom i pesimizmom. Greške uzrokovane optimističkim razmišljanjem nastaju kao posledica ignorisanja

verovatnoće nastupanja neželjenih događaja (Wright & Ginsburg, 2012, 1043), što pojedincu može naneti često nepopravljive štete. Tako, recimo, optimista može preuzeti suviše veliki rizik, ulažući sredstva u hartije od vrednosti sa visokom stopom prinosa. Međutim, upravo je sekundarno tržište kapitala, zbog svoje dinamike i pokretljivosti, tipično područje na kome vlada visok nivo neizvesnosti, čega pojedinac mora biti svestan prilikom donošenja odluke o kupovini hartija od vrednosti. S druge strane, greške po osnovu pesimizma karakteristične su za ljude nesigurne u sebe, koji su zbog toga skloni preuveličavanju verovatnoće nastupanja neželjenih događaja. Posledica toga jeste suvišna opreznost, što, po pravilu, rezultira izbegavanjem bilo kakvog rizika kada je u pitanju ulaganje sredstava.

Zavisnost od konteksta: Ova anomalija javlja se u dva različita oblika. Jedan od njih poznatiji je kao efekat uokvirenja, kada se odluke donose na osnovu uticaja manje važnih karakteristika određene situacije ili pojave. Prema ovome, individua je sklona izboru određene opcije u zavisnosti od redosleda upoznavanja sa njima i od načina na koji je izbor predstavljen. Primera radi, više ljudi podržava ekonomsku politiku onda kada se u obrazloženju predviđenih mera ističe značaj stope zaposlenosti, nego u slučaju kada se u prvi plan ističe stopa nezaposlenosti (Druckman, 2001). Kada se radi o konkretnom preduzeću, jedno mišljenje imaće radnici kada im se saopšti da će zahvaljujući nabavci savremene opreme doći do porasta produktivnosti rada, a verovatno nešto drugačiji stav kada se kaže da je cilj kupovine nove opreme snižavanje troškova rada. Zavisnost od konteksta možemo posmatrati i kroz mogućnost ocene dostupnih alternativa na osnovu poređenja sa nekim referentnim vrednostima, iznosima ili količinama. Pri tom referentna tačka sa kojom se vrši određeno poređenje može biti rezultat ličnog iskustva, ali i nekih faktora koji dolaze iz okruženja. Tako, recimo, ukoliko svoj uspeh meri u apsolutnom smislu, vlasnik preduzeća može biti nezadovoljan poslovanjem firme, smatrajući da nije postigao željene rezultate. Međutim, u drugom

kontekstu, na osnovu komparacije sa poslovnim rezultatima firmi iz svog okruženja, on čak može biti i relativno zadovoljan ostvarenim (Petrović, 2014, 199).

REALISTIČNOST BIHEVIORALNIH MODELA U FUNKCIJI PATERNALISTIČKIH MERA I INTERVENCIJA DRŽAVE

Identifikacija bihevioralnih anomalija potvrđuje da se ekonomsko ponašanje često kosi sa pretpostavkom racionalnosti i hipotezom maksimizirajućeg ponašanja. Zato treba posebno vrednovati nastojanja da se ustaljeni koncept shvatanja o racionalnom ekonomskom delovanju zameni novim realističnijim opisom ljudskog ponašanja koji se zasniva na pretpostavci o ograničenoj racionalnosti. Otuda i potreba za razradom bihevioralnih modela sa većim instrumentalističkim značajem, u smislu podrške donošenju državnih mera usmerenih na ublažavanje problema prouzrokovanih neracionalnim aspektima odlučivanja. Naime, pretpostavke bihevioralnih modela, zasnovane na empirijski utvrđenim činjenicama o manje ili više racionalnim/neracionalnim formama ponašanja i različitim procedurama donošenja odluka, pružaju snažnu instrumentalističku podršku za osmišljavanje paternalističkih mera i intervencija. Samo priznanje da ljudi mogu činiti izbore koji nisu konzistentni sa njihovim najboljim interesima, doprinosi razvoju ideje o tome da paternalistički orijentisana država može pomoći pojedincima da donose kvalitetnije odluke.

Instrumenti državne politike predstavljaju složenu kombinaciju zakonodavnih i administrativnih zabrana, poreza, pružanja potrebnih informacija, kao i utvrđenih načina ubeđivanja i manipulisanja arhitekturom izbora. Među pomenutim formama državne intervencije u proces donošenja individualnih odluka, za najsnažniju slovi ona kojom se uvode eksplicitne zabrane i ograničavanja ekonomskog izbora. Ograničavanje individualnog ponašanja opravdano je onda kada je neracionalnost ekonomskih subjekata toliko izražena, da je njeno ispravljanje pomoću

mekih paternalističkih mera gotovo nemoguće. S tim u vezi, predlaže se donošenje zakona u svim oblastima u kojima postoji visok rizik u pogledu mogućnosti iracionalnog postupanja ekonomskih subjekata. Primera radi, moguće je uvođenje poreza na alkoholna pića, pušenje, hazardne igre, nezdravu hranu i sl. (O' Donoghue & Rabin, 2003, 190-91).

Povoljnije rešenje u odnosu na direktna ograničenja i zabrane je ono koje počiva na podržavanju mera tzv. asimetričnog paternalizma, suštinski povezanog sa pretpostavkama o raznorodnosti ekonomske sredine i komplementarnosti ciljeva države i ekonomskih subjekata. Naime, asimetrični paternalizam ostvarenje ekonomskih ciljeva dovodi u vezu sa različitim procedurama odlučivanja i njima svojstvenim nivoima racionalnosti (Thaler & Sunstein, 2008, 9). Problemi odlučivanja posebno su izraženi u slučajevima kada je neophodno doneti kompleksne odluke. Pojedinci tada mogu imati problema u vezi sa razumevanjem situacije u kojoj se nalaze, zbog čega na stimulanse iz okruženja ne reaguju na isti način. Sumnja u to da svi ljudi uvek, i, po pravilu, donose odluke koje su u njihovom najboljem interesu (Camerer *et al*, 2003, 1217), praćena je idejom o tome da treba pomoći ljudima kako ne bi delovali na sopstvenu štetu. U skladu s tim, sazrelo je mišljenje po kome angažovanje države treba usmeriti na predupređenje grešaka manje racionalnih pojedinaca, dok, istovremeno, tim merama ne bi trebalo nametati troškove onima koji odluke donose na bazi primene savršenijih algoritama odlučivanja, uz uvažavanje velikog broja potrebnih informacija. Zadatak asimetričnog paternalizma je, dakle, da blago usmerava ponašanje pojedinaca ka racionalnom modelu, zahvaljujući čemu bi manje racionalne individue bile stimulisane da unaprede svoje izbore, dok se, istovremeno, ne bi nanosila šteta racionalnim pojedincima (Camerer *et al*, 2003, 1219). Cilj nije promeniti ponašanje, već ga usmeriti kako bi ono na najbolji mogući način dovelo do realizacije individualnih interesa.

Kao ilustrativan primer asimetričnog paternalizma i selektivnog ublažavanja neracionalnih odluka može se navesti zakonsko utvrđivanje tzv. perioda

hlađenja, u formi dveju mogućih alternativa (Camerer *et al*, 2003, 1240). Prva alternativa pojedincima dopušta mogućnost da odlože donošenje određenih odluka nakon perioda hlađenja. Druga opcija tiče se donošenja neposrednih odluka o izvršenju ekonomskih transakcija, uz mogućnost da tokom perioda hlađenja dođe do promena istih. Uzmimo primer da je utvrđena mogućnost trodnevnog perioda hlađenja kada je u pitanju kupovina novog automobila. Prva opcija je da pojedinac, kada potpiše ugovor o kupovini automobila, može da sačeka, recimo, tri dana, pre nego što isti preuzme (za to vreme može promeniti mišljenje) - primer *ex ante* perioda hlađenja. Druga mogućnost je da preuzme automobil odmah, s tim da ga može vratiti u roku od tri dana - primer *ex post* perioda hlađenja. Zahvaljujući ovoj meri, racionalnim pojedincima se nameću minimalni troškovi - troškovi odlaganja kupovine automobila za nekoliko dana. Istovremeno, odnosni period hlađenja štiti one manje racionalne koji odluke donose u tzv. vrućem stanju.

Dokaz o tome koliko asimetrični paternalizam može biti od pomoći u proceni efikasnosti državnih mera i politika, predstavlja i koncept podrazumevanih opcija (Thaler & Sunstein, 2008). Smisao njihovog korišćenja je u tome da pomogne pojedincima da prevaziđu dvosmislene situacije karakteristične za donošenje važnih odluka. Empirijski je utvrđeno da većina ljudi više pažnje posvećuje sadašnjoj situaciji i aktuelnoj potrošnji, žrtvujući u značajnoj meri zadovoljenje budućih potreba. Zato je, umesto slobode izbora po pitanju izjašnjavanja u vezi dobrovoljnog izdvajanja dela dohotka za penziono osiguranje, logičnije prozvati državu da izvrši izbor za i umesto pojedinca. Dobro poznata varijanta u tom smislu, prisutna u mnogim nacionalnim zakonodavstvima, jeste ona koja se odnosi na automatsko učešće u planovima štednje (Rizo & Whitman, 2009, 914; Thaler & Sunstein, 2003, 1172), čime se isključuju greške povezane sa nedoslednošću, slabošću volje, hiperboličnim diskontovanjem itd. Učešće po automatizmu, pre svega, polazi od problema nedoslednosti tokom vremena, što ukazuje na potrebu obavezivanja ljudi da se u budućnosti drže utvrđenih planova. U slučaju

štednje na račun penzionih fondova, to zahteva pronalaženje načina da se obezbedi saglasnost radnika da mu se od plate odbija deo novca pre nego što mu dođe u ruke. Tako se novac polaže na račun penzionog fonda, čiji je zadatak da ga u njegovo ime investira.

Jedan od instrumenata asimetričnog paternalizma tiče se i obaveznog objavljivanja određenih informacija prilikom zaključivanja vrednih ugovora, povezanih sa, na primer, kreditiranjem, hipotekom, zakupom, kao i kod kupovine visokorizičnih dobara i usluga. S tim u vezi, postoji uverenje da su prodavci proizvoda štetnih po zdravlje, dužni da građanima pruže detaljne informacije o određenim rizicima (sa objašnjenjima, statističkim pokazateljima i tome slično) (Kapeliushnikov, 2015, 93). Politika obaveznog objavljivanja informacija naročito je delotvorna kod kreditiranja potrošača. Budući da su u finansijskoj sferi pogrešna ponašanja široko rasprostranjena, te da je njihova cena visoka, preporuke su da treba adekvatno informisati potrošače o svim bankarskim proizvodima. Pri tom, potrebu za informisanjem ne treba svesti samo na ispunjavanje opravdanih zahteva za otkrivanjem svih relevantnih informacija vezanih za proces kreditiranja. Još važnije je podržati zaključivanje kreditnih ugovora, u kojima će, umesto implicitnih kreditnih klauzula, prednost imati obavezni elementi standardnih bankarskih proizvoda.

Polazeći od toga da država raspolaze diskrecionim pravom uspostavljanja formalnih institucija i osmišljavanja paternalističkih mera i intervencija, njena uloga u kontekstu ekonomskog i društvenog razvoja može se smatrati ključnom (Petrović, 2015, 353). Usled nagomilanih socijalnih i ekonomskih problema i sporog prihvatanja tržišnih normi ponašanja, čini se da pred državnim i političkim aparatom Republike Srbije (RS) nalaze ogromni zadaci u oblasti institucionalnog inženjeringa, koji će verovatno biti od uticaja i na modele ponašanja domaćih aktera. Svojevrsan okvir takvog reformskog poduhvata je i proces pridruživanja RS Evropskoj uniji (EU).

Imajući u vidu izazove sa kojima se RS suočava u procesu pridruživanja EU, smatra se opravdanim da se u programu Vlade RS identifikuju ključni razlozi neracionalnog ponašanja ekonomskih aktera, shodno potrebi da se, u osmišljavanju i koncipiranju aktivnosti u pogledu ispunjavanja uslova za članstvo u EU, uvažava sklonost učesnika ovog procesa bihevioralnim anomalijama. Naime, nosioci vlasti u RS, posle 2000-te, i veliki broj građana RS ispoljili su, rečnikom bihevioralne ekonomije, sklonost pogrešnim procenama u pogledu nerealnog optimizma i hiperboličnog diskontovanja. Naime, stvarana je atmosfera da se RS nalazi pred vratima EU, te da će "blagodeti" koje donosi članstvo u toj međunarodnoj ekonomskoj integraciji brzo biti ostvarene. Izrazita nestrpljivost praćena je donošenjem odluka za koje se pretpostavljalo da će odmah doneti izvesne koristi, a da će troškovi koji prate proces odlučivanja dospevati postepeno. Tako su neosnovano samouvereni preduzetnici neoprezno posezali za kreditnim zaduživanjem i preteranim investiranjem, ne vodeći računa o mogućim neželjenim efektima. Neopreznom uzimanju kredita bili su skloni i građani RS, što se, pored efekata povezanih sa optimističkim razmišljanjem i hiperboličnim diskontovanjem, može dovesti u vezu i sa uticajem tzv. vrućeg psihološkog stanja. Naime, nakon duge kreditne apstinencije tokom 90-ih godina XX-og veka, dolaskom stranih banaka i ekspanzijom ponude brojnih finansijskih proizvoda, veliki broj građana RS nastojao je da reši stambeno pitanje, obnovi vozni park, ode na letovanje, kupi novi nameštaj, i sl. To su, neretko, činili bez adekvatnih informacija o ceni potrošačkih kredita, troškovima obrade i administriranja, kamatnoj stopi po osnovu korišćenja kreditnih kartica (dozvoljeni i nedozvoljeni minusi), što je, uz brojne skrivene takse i troškove, doprinelo naglom porastu njihove zaduženosti.

Skлонost činjenju bihevioralnih propusta ispoljili su i nosioci vlasti u RS. Prevelika očekivanja u vezi sa finansiranjem projekata iz Pretpristupnih fondova, kao i dobijanja značajnih finansijskih sredstava iz Fonda za regionalni razvoj i Agrarnog fonda EU, uticali su na ishitreno donošenje određenih odluka

sa dugoročno štetnim posledicama. U tom kontekstu, potrebno je sagledati i deo mera koje se odnose na liberalizaciju tržišta, na šta se RS obavezala sklapanjem Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju (SSP) sa EU. U skladu sa tim, odnosno, usklađivanje počinje od sledećih područja: zaštita konkurencije i kontrola dodele državnih pomoći (subvencija), pravo intelektualne svojine, javne nabavke, standardizacija i zaštita potrošača. Sa stupanjem na snagu SSP, obaveza usklađivanja se širi i na ostale oblasti. Prelaznim sporazumom, čija je primena počela januara 2009, bilo je predviđeno stvaranje zone slobodne trgovine između RS i EU, u roku od šest godina. Međutim, rok za liberalizaciju trgovine previše je optimistično određen, ne vodeći računa o sposobnostima industrije i poljoprivrede RS da se prilagode slobodnoj trgovini.

Za razliku od raspoloženja koje je vladalo tokom prve decenije XXI-og veka, veliča očekivanja u vezi brzog pristupanja EU značajno su smanjena nakon početka Globalne ekonomske krize, 2008. Utisak je da su građani postali svesni činjenice da članstvo u bilo kojoj međunarodnoj ekonomskoj integraciji ne donosi isključivo pozitivne efekte, već sa sobom nosi i određene obaveze, povećane troškove, a u nekim slučajevima i negativne ishode. Istraživanja sprovedena na osnovu modela R. M. Solow-a, pokazuju da bi troškovi pristupanja RS EU, kako bi domaća privreda dostigla prosečni nivo razvijenosti zemalja EU, iznosili između 110 i 130 milijardi dolara. Troškovi pravnog usaglašavanja sa zakonodavstvom EU bi iznosili oko 10%, a troškovi implementacije oko 20% pomenute sume. Najveći deo bi trebalo da bude iskorišćen za modernizaciju privrede i infrastrukture. Za realizaciju tih aktivnosti potrebna je stopa investiranja od 30% BDP-a, stopa štednje oko 25% BDP-a, itd. (Marković i Petrović, 2016, 157).

Svest o specifičnostima i visokim troškovima procesa pristupanja EU može rezultirati iracionalnim ponašanjem političkih elita i građana. Položaj privrede RS na putu ka EU može podstaći formiranje uverenja o nekomplementarnosti ciljeva države i stanovništva. Otuda je realno očekivati intenziviranje psiholoških anomalija u vezi sa održavanjem

status quo-a, pesimističkim razmišljanjima, kao i modelima odlučivanja shodno uticaju manje važnih karakteristika aktuelnih pojava i događaja. Imajući u vidu to da su ljudi u određenim okolnostima skloni da budu sumnjičavi prema onome što je novo, i da su skloni oklevanju i odlaganju prilikom donošenja važnih odluka, ne iznenađuje sve prisutnija rezervisanost građana Republike Srbije prema pristupanju Evropskoj uniji.

ZAKLJUČAK

U radu je ukazano na značaj modela ponašanja aktera za unapređenje razumevanja stvarnih karakteristika ekonomske sredine. Opšteprihvaćeno stanovište je da ekonomski modeli treba realno da oslikavaju ekonomsko ponašanje i uslove date ekonomske i socijalne sredine. Iako postoji mnogo slučajeva u kojima su zahtevi pomenute saglasnosti ispunjeni, utisak je da formalni ekonomski modeli često ne nalaze potvrdu u empirijskim istraživanjima. Ključne razloge takvih opservacija, između ostalog, treba tražiti u održivosti *mainstream* ontologije, bazirane na jednorodnosti ekonomske sredine i komplementarnosti ciljeva države i ekonomskih subjekata. U skladu s tim su i pretpostavke o univerzalnom principu maksimizirajuće racionalnosti i uniformnoj proceduri ekonomskog odlučivanja, pri čemu se odnos između države i ekonomskih aktera tretira kao vrsta antagonističke igre sa međusobno suprotstavljenim interesima.

Pitanje realne utemeljenosti *mainstream* ontologije i na njenim osnovama uspostavljene metodologije, otvara prostor za pojavu alternativnih shvatanja ontologije. U tom kontekstu, razmatranje ontološke strukture se usmerava u pravcu razrade bihevioralnih modela koji dovode u pitanje pretpostavke o potpunoj racionalnosti ekonomskih aktera i homogenoj proceduri donošenja ekonomskih odluka. Razloge takvog gledanja na prirodu ekonomskog ponašanja, između ostalog, valja dovesti u vezu sa brojnim praktičnim dokazima koji ukazuju na to

da realno ekonomsko ponašanje često odstupa od maksimizirajućeg delovanja tzv. homo ekonomikusa.

Potenciranje rezultata empirijskih istraživanja o ljudskoj sklonosti ka činjenju bihevioralnih anomalija iniciralo je pojavu oprečnih reakcija ekonomskih teoretičara. Na jednoj strani su oni koji smatraju da je pokretanje pitanja racionalnosti udar na tzv. tvrdo jezgro ekonomske nauke. Na drugoj strani ističe se to kako ukazivanje na snažno prisustvo iracionalnog ponašanja ima svojevrsan instrumentalni značaj, što se može smatrati i važnom porukom ovog rada. Priznanje da ljudi mogu činiti izbore koji nisu konzistentni sa njihovim najboljim interesima postaje snažan argument za uključivanje države u proces izrade mera i propisa kojima bi se unapredila njihova racionalnost. U skladu s tim potvrđena je hipoteza da bihevioralni modeli, bazirani na pretpostavci o raznorodnosti ekonomske sredine i komplementarnosti ciljeva države i ekonomskih subjekata, predstavljaju pogodan instrumentalni okvir za sprovođenje politike asimetričnog paternalizma.

Zaključci izneti u radu upućuju na potrebu daljeg ispitivanja mogućnosti usavršavanja bihevioralnih modela, vodeći računa o ontološkim karakteristikama konkretnih ekonomskih i socijalnih sredina. S tim u vezi treba podržati sva nastojanja koja za cilj imaju dublju spoznaju i temeljnu analizu procesa donošenja ekonomskih odluka, uključujući i identifikaciju brojnih odstupanja od racionalnih formi ekonomskog ponašanja. Budući da je u radu inicirana rasprava o nekim pojavnim oblicima psiholoških anomalija koje ispoljavaju građani Republike Srbije na putu usvajanja pravila i standarda Evropske unije, realno je očekivati da buduća istraživanja budu usmerena na identifikaciju šireg spektra bihevioralnih anomalija koje prate ekonomsko delovanje na ovim prostorima. Istraživački naponi usmereni na detaljnu analizu i objašnjenje eksternih i internih razloga iracionalnog ponašanja mogli bi da predstavljaju pogodnu osnovu za osmišljavanje mera asimetričnog paternalizma, koje bi RS sprovela u okviru strategije institucionalnog prilagođavanja zahtevima tržišne privrede.

REFERENCE

- Blaug, M. (1992). *The Methodology of Economics or How Economists Explain, Second Edition*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Camerer, C., Issachoroff, S., Loewenstein, G., O'Donoghue, T., & Rabin, M. (2003). Regulation for conservatives: Behavioral economics and the case for asymmetric paternalism. *University of Pennsylvania Law Review*, 151(1), 1211-1254.
- Camerer, C. F., & Loewenstein, G. (2004). Behavioral economics: Past, present, future. In C. F. Camerer, G. Loewenstein & M. Rabin (Eds.), *Advances in Behavioral Economics* (pp. 3-51). New York, NY: Russel Sage Foundation and Princeton University.
- Dobusch, L., & Kapeller, J. (2012). Heterodox united vs mainstream city: Sketching a framework for interested pluralism in economics. *Journal of Economic Issues*, 46(4), 1035-1057. doi: 10.2753/JEI0021-3624460410
- Dow, S. C. (2008). Plurality in orthodox and heterodox economics. *Journal of Philosophical Economics*, 1(2), 73-96.
- Druckman, J. (2001). Evaluating framing effects. *Journal of Economic Psychology*, 22(1), 91-101. doi.org/10.1016/S0167-4870(00)00032-5
- Dugger, W. M. (1979). Methodological differences between institutional and Neoclassical economics. *Journal of Economic Issues*, 13(4), 899-909.
- Hodgson, G. M. (1988). *Economics and Institutions: A Manifesto for a Modern Institutional Economics*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Kahnemann, D. (2003a). Maps of bounded rationality: Psychology for behavioral economics. *American Economic Review*, 93(5), 1449-1475. doi: 10.1257/000282803322655392
- Kahnemann, D. (2003b). A psychological perspective on economics. *American Economic Review*, 93(2), 162-168. doi: 10.1257/000282803321946985
- Kapeliushnikov, R. (2015). Behavioral economics and the 'new' paternalism. *Russian Journal of Economics*, 1(1), 81-107. doi: 10.1016/j.ruje.2015.05.004
- Lawson, T. (2015). *Essays on The Nature and State of Modern Economics*. London, UK: Routledge.
- Likhachev, M. O. (2013). Ontological problems of modern macroeconomics. *Middle-East Journal of Scientific Research*, 14(6), 788-794. doi: 10.5829/idosi.mejsr.2013.14.6.2137
- Marković, I. i Petrović, D. (2016). Međunarodna ekonomska integracija: Efekti i izazovi članstva. U V. Leković (Ur.), *Institucionalne promene kao determinanta privrednog razvoja Republike Srbije* (str. 157-173). Kragujevac, Republika Srbija: Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu.
- MekFadden, L. D. (2003). Racionalnost za ekonomiste? *Ekonomski anali*, 156, 169-199.
- Milićević, A., Pavličić, D. i Kostić, A. (2007). Odlučivanje u uslovima rizika i teorija izgleda. *Psihologija*, 40(1), 147-164.
- O'Donoghue, T., & Rabin, M. (2003). Studying optimal paternalism, illustrated by a model sin taxes. *American Economic Review*, 93(2), 186-191. doi: 10.1257/000282803321947029
- Petrović, D. (2014). Behavioral analysis of economic choice: Contribution to improving economic rationality. *Facta Universitatis, Series: Economic and Organization*, 11(3), 191-205.
- Petrović, D. (2015). Behavioral economics - The new approach to designing the paternalistic role of the state in the economy. *Teme*, 39(2), 345-360.
- Rizzo, M. J., & Whitman, D. G. (2009). The knowledge problem of new paternalism. *BYU Law Review*, 4, 904-968.
- Samuels, W. J. (1998). Methodological pluralism. In J. Davis, D. Wade Hands & U. i Mäki (Eds.), *The Handbook of Economic Methodology* (pp. 300-303). Cheltenham: Edward Elgar.
- Simon, H. A. (1992). Methodological foundations of economics, In J. Lee Auspitz (and other) (Eds.), *Praxiologies and the Philosophy of Economics, Series Praxiology* (pp. 25-42).
- Smith, V. (2005). Behavioral economics research and the foundations of economics. *Journal of Socio-Economics*, 34(2), 135-50. doi.org/10.1016/j.socec.2004.09.003
- Stefanović, Z. (2016). *Savremena ekonomska misao: ortodoksni i heterodoksni pravci*. Niš, Republika Srbija: Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu.

- Sunstein, C. R., & Thaler, R. (2003). Libertarian paternalism is not an oxymoron. *University of Chicago Law Review*, 70(4), 1159-1202.
- Thaler, R. H., & Sunstein, C. (2008). *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. New Haven & London, UK: Yale University Press.
- Wright, D. J., & Ginsburg, D. H. (2012). Behavioral law and economics: Its origins, fatal flaws and implications for liberty. *Northwestern University Law Review*, 106(3), 1033-1089.
- Zwirn, G. (2007). Methodological individualism or methodological atomism: The case of Friedrich Hayek. *History of Political Economy*, 39(1), 48-80. doi:10.1215/00182702-2006-005
- Олейник А. (1999). Институционална економика, Тема 2. Норма как базовый элемент институтов, Лекция 3. Норми: результат рационального выбора или абсолютный детерминант действия? *Вопросы экономики*, 2, 137-156.

Primljeno 8. aprila 2017,
nakon revizije,
prihvaćeno za publikovanje 24. aprila 2017.
Elektronska verzija objavljena 28. aprila 2017.

Dragan Petrović je redovni profesor na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Nišu, gde je doktorirao iz uže naučne oblasti Opšta ekonomska teorija. Oblasti njegovog naučnog istraživanja su ekonomska metodologija, institucionalna ekonomija, makroekonomska teorija, politička ekonomija.

Zoran Stefanović je vanredni profesor na Katedri za opštu ekonomsku teoriju Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Nišu. Izvodi nastavu na nastavnim predmetima: Ekonomske doktrine, Ekonomika tranzicije, Savremene ekonomske teorije, Tranzicija postsocijalističkih privreda. Oblasti njegovog istraživačkog interesovanja su savremene ekonomske paradigme, ekonomika tranzicije i politička ekonomija globalizacije.

Ivan Marković je vanredni profesor na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Nišu, gde je doktorirao u okviru uže naučne oblasti Međunarodna ekonomija. Drži nastavu na nastavnim predmetima Međunarodna ekonomija, Menadžment u spoljnoj trgovini, Međunarodne finansije. Ključne oblasti njegovog interesovanja su međunarodne ekonomske integracije, proces pristupanja Republike Srbije Evropskoj uniji.

BEHAVIORAL MODELS IN ECONOMICS AS A FRAMEWORK FOR INDIVIDUAL ADAPTATION TO THE INSTITUTIONAL ENVIRONMENT

Dragan Petrovic, Zoran Stefanovic and Ivan Markovic

Faculty of Economics, University of Nis, Nis, The Republic of Serbia

Behavioral models are a useful instrument of the analysis of interdependent impacts of the institutional structure and macroeconomic trends. Their role, among other things, is reflected in presenting the advantages and disadvantages of different interpretations of economic reality, associated with the subjective perceptions of the possibilities of the adaptation of economic actors to the requirements of the existing institutional structure. Having in mind the fact that the economic decision-making process is an integral part of macroeconomic and broader social ontology, as well as the different opinions regarding the basic features of behavioral models, the subject of this work is focused on trying to determine their theoretical relevancy and practical foundation. Special attention is paid to the phenomenon of the realism of behavioral models in order to analyze their instrumentalist importance for the implementation of the policy of asymmetric paternalism in conditions of uncertainty.

Keywords: behavioral models, institutional structure, macroeconomics, paternalism

JEL Classification: D03, E03, B29, B41, P29

Pregledni članak

UDK: 330.34:331.5(497.11)

doi:10.5937/ekonhor1701031M

EKONOMSKI RAZVOJ REPUBLIKE SRBIJE DETERMINISAN SEKTORSKOM STRUKTUROM PRIVREDE

Vladimir Mičić*

Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu

Iskustvo i dobra praksa pokazuju da je u cilju ostvarenja ekonomskog rasta i razvoja potrebno sprovesti promene privredne strukture. One utiču na relativno učešće, mesto i ulogu pojedinih aktivnosti u privredi, i pokretač su održivog ekonomskog razvoja. Efikasne strukturne promene povezane su sa sposobnošću privrede da stvara propulzivnije ekonomske delatnosti. Predmet istraživanja ovog rada jeste utvrđivanje stepena determinisanosti ekonomskog razvoja Republike Srbije sektorskom strukturom privrede. Cilj istraživanja jeste da ukaže na adekvatnost veličine i doprinosa sektora stvaranju bruto dodate vrednosti i ukupnoj zaposlenosti, odnosno, uticaju veličine, intenziteta i pravaca promena između sektora na ekonomski razvoj. Rezultati istraživanja ukazuju da su dostignuti nivo razvoja i niske stope rasta privrede Republike Srbije posledica nedovoljno obuhvatnih i intenzivnih promena, promena koje kasne i nisu stabilne. Budući razvoj privrede direktno će zavisiti od brzine promena i stvaranja moderne sektorske privredne strukture, posebno razvoja propulzivne proizvodne strukture ili „industrija 4.0“.

Ključne reči: ekonomski razvoj, strukturne promene, stopa ekonomskog rasta, zaposlenost, dodata vrednost

JEL Classification: L16, O11, O47, E24, H24

UVOD

Ekonomski razvoj je višedimenzionalan i kompleksan proces koji, pored ekonomskog rasta, obuhvata promene u strukturi privrede, kao i promene u resursima, institucijama, tehnologiji, procesima i brojne druge promene u društvenom sistemu. Kod

zemalja u razvoju, poput Republike Srbije (RS), strukturne promene su neophodne kako bi brže rastao bruto domaći proizvod (BDP) po glavi stanovnika. Praksa pokazuje da je u cilju ostvarenja održivog ekonomskog rasta i razvoja potrebno sprovesti efikasne promene privredne strukture. One utiču na stvaranje propulzivnih aktivnosti, a rast BDP po glavi stanovnika, utiče da se realokacija radne snage i novostvorene vrednosti ostvaruje od aktivnosti intenzivnih radom i resursima, kao aktivnostima koje su više intenzivne znanjem i tehnologijom.

* Korespondencija: V. Mičić, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Đ. Pucara 3, 34000 Kragujevac, Republika Srbija; e-mail: micicv@kg.ac.rs

Privredna struktura je faktor koji utiče na ekonomski rast i razvoj jedne nacionalne privrede, pa i RS. Stoga je predmet istraživanja ovog rada utvrđivanje stepena determinisanosti ekonomskog razvoja RS sektorskom strukturom privrede.

Cilj istraživanja jeste da ukaže na adekvatnost veličine i doprinosa sektora stvaranju bruto dodate vrednosti zaposlenosti, odnosno, uticaju veličine, intenziteta i pravaca promena između sektora na njihov i na ukupan ekonomski razvoj.

U skladu sa postavljenim predmetom i ciljem, u radu će biti testirana hipoteza da su nivo i brzina razvoja privrede i privrednih sektora RS povezani sa veličinom, intenzitetom i pravcem promena njene strukture.

U istraživanju će biti korišćeni sekundarni izvori podataka iz statističke baze Republičkog zavoda za statistiku (RZS) za stope rasta privrede i sektora, novostvorenu vrednost i ukupnu zaposlenost. U radu će pomoću standardne devijacije biti izmerena veličina strukturnih promena po sektorima. Intenzitet strukturnih promena sektora biće ispitan elastičnošću stopa rasta sektora. Primenom korelacije rangova stopa rasta sektora biće analiziran pravac strukturnih promena sektora privrede RS. Podaci će biti obrađeni i analizirani korišćenjem statističkog paketa SPSS.

Privreda se sastoji od aktivnosti (delatnosti) koje proizvode dobra koja su opipljiva ili dobra kojima se trguje i delatnosti koje proizvode dobra koja su neopipljiva ili dobra kojima se ne može trgovati. Sektori privrede definisani su prema proizvodnom principu ili statističkim klasifikacijama delatnosti Ujedinjenih nacija (UN) i Evropske unije (EU). Prema ovim klasifikacijama sve aktivnosti su svrstane na najvišem hijerarhiskom nivou u sektore. U ovom radu, podaci su agregirani na nivo od 21 delatnosti, po kome je privreda podeljena na ukupno 21 sektor.

Rad je strukturiran u sedam delova. U drugom i trećem delu dati su teorijski okviri analize privredne strukture, strukturnih promena i njihovih vrsta. Četvrti deo bavi se analizom osnovnih pokazatelja i merenja strukturnih promena. Peti deo pokazuje sektorsku strukturu nacionalne privrede i statističku

klasifikaciju privrednih aktivnosti. Šesti deo sadrži rezultate istraživanja ili ulogu sektora privrede u ekonomskom rastu i razvoju RS. U sedmom delu prezentirani su zaključci i neke preporuke.

PREGLED LITERATURE

Privredna struktura je važan faktor koji utiče na ekonomski razvoj. Najčešće se pod privrednom strukturom podrazumeva celina sastavljena od delova koji su u određenim i međuzavisnim odnosima. Ta celina je promenljiva, a na promene utiču različiti faktori. Od nje zavisi struktura spoljne trgovine i platnog bilansa, a takođe je povezana sa tehničkim progresom, inovacijama, produktivnošću rada, zaposlenošću, inflacijom, privrednim sistemom, ekonomskom politikom, pa čak i specifičnim faktorima, kao što je kultura (Marjanović, 2010, 370).

Ukoliko se privreda posmatra kao celina sastavljena od delova, promena bilo koga dela ili načina povezanosti delova znači promenu privredne strukture. Ona je u neprekidnom procesu promena, ali te promene nisu brze i česte (Bortis, 2000, 186). Razlog za to su procesi tehnoloških promena i učenja koji su kumulativni i dugoročni (Upadhyaya & Yeganeh, 2015, 10-11). Strukturne promene su usko povezane sa realokacijom i preraspodelom radne snage, ali i drugih faktora ekonomskog razvoja, između privrednih delatnosti.

Analiza privredne strukture i objašnjenja strukturnih promena su različita u teorijama rasta i modelima razvoja. J. A. Schumpeter je, razmatrajući ulogu različitih faktora razvoja, pre svega, ulogu preduzetnika i tehnoloških promena u ekonomskom razvoju, isticao da su inovacije i njihova primena kroz imitacije i dalja poboljšanja, osnovni pokretač koji vodi do strukturnih promena privrede (Croitoru, 2012, 137-148).

Dok su struktura i strukturne promene u centru pažnje klasične ekonomije, neoklasična ekonomija smatra da su strukturne promene rezultat razvoja tržišta i da nisu neophodan uslov ekonomskog razvoja.

Najveću pažnju privrednoj strukturi, strukturnim promenama i obrascima razvoja poklanjaju teorije strukturnih promena (Lewis, 1954, 139-191; Chenery, 1975, 310-316). Usmerene su na mehanizam kojim nerazvijene privrede transformišu svoje privredne strukture od tradicionalne poljoprivrede ka industriji i raznovrsnim uslugama. One nastoje da pomoću neoklasične teorije cena, alokacije resursa i modela objasne kako dolazi do procesa transformacije privredne, industrijske i institucionalne strukture, kao i da što preciznije ekonometrijski kvantifikuju značaj strukturnih promena kao faktora ekonomskog rasta. Na osnovu njihovih istraživanja, brzina i obrazac rasta i razvoj privrede zavise od unutrašnjih faktora (akumulacije, ulaganja, korišćenja resursa, veličine stanovništva, strukture tražnje, urbanizacije, institucionalnih ograničenja, promene socijalno-ekonomskih faktora) i spoljnih faktora (od kojih su najznačajniji transfer tehnologije iz inostranstva i međunarodna trgovina).

Ekonomska kriza je krajem 60-tih i početkom 70-tih godina XX-og veka, koja je imala strukturni karakter, dovela do istraživanja uzroka i faktora, a posebno do veličine, stepena, brzine i pravaca strukturnih promena privrede, koja su za osnovu imala statističke serije stopa rasta sektora. Prema ovim istraživanjima, pod strukturnim promenama podrazumevaju se različiti aranžmani proizvodnih aktivnosti u privredi i različita distribucija proizvodnih faktora među različitim sektorima privrede, različitim delatnostima, regionima i vrstama proizvoda (Machlup, 1991, 76).

Kod endogenih teorija, centralno mesto u objašnjenju strukturnih promena i ekonomskog razvoja pripada tehnologiji (Baldwin, Braconier & Forslid, 2005, 495). Takođe, one ispituju ulogu istraživanja i razvoja, infrastrukture, države, kao i institucionalnih faktora i organizacija. One uključuju i ulogu neopipljivih faktora u objašnjenju strukturnih promena, kao što su organizaciona struktura, menadžerske sposobnosti i kultura.

U ekonomskoj literaturi se smatra da strukturne promene utiču na relativno učešće, značaj i lokaciju

pojedinih celina i delova u privredi, i da su važan pokretač ekonomskog razvoja (Syrquin, 2008, 48). Mada su uglavnom univerzalne, relacije, brzina i pravci strukturnih promena zavise od specifičnosti jedne privrede (Cimoli & Katz, 2003, 387-411). Efikasne strukturne promene su važne za rast produktivnosti, kao i za efikasnu alokaciju resursa i korišćenje prednosti tehnologije i inovacija (Fagerberg, 2000, 393-411). Kod zemalja u razvoju, strukturne promene su neophodne kako bi se obezbedio brži napredak u viši nivo razvoja (Lin, 2012, 5), odnosno, dostigle zemlje sa višim nivoom BDP po glavi stanovnika.

Danas se, pored glavnih pokretača strukturnih promena, inovacija i novih tehnologija, ističu i znanje, investicije, eksternalije, veštine, upotreba resursa, ponuda i tražnja, međunarodna trgovina, veze i aglomeracije, institucionalni okviri, globalizacija (UNIDO, 2013, 16).

Strukturne promene utiču na kreiranje ekonomske politike, kao svesnog uticaja države na ostvarivanje određenih razvojnih ciljeva. Ekonomska politika može uticati, pozitivno ili negativno, na promene u privrednoj strukturi, približavajući je ili udaljavajući od njenog optimuma (Marjanović, 2015, 67). Zbog toga je važna i sposobnost države da adekvatnom ekonomskom politikom oblikuje i utiče na strukturu privrede i strukturu pojedinih sektora, tj. da u skladu sa raspoloživim faktorima na kojima počiva razvoj, strukturne promene sprovodi efikasno, kontinuirano i aktivno (Mičić, 2016, 153-161).

U teoriji i praksi ekonomskog razvoja posebno se izdvajaju tri osnovne vrste strukturnih promena: industrijalizacija, deindustrijalizacija, i reindustrijalizacija.

Tokom procesa razvoja industrije, menjanje načina proizvodnje, u znatnoj meri, uslovljeno je krupnim promenama i tehničkim i tehnološkim inovacijama, tačnije industrijskim revolucijama ili pronalascima i usavršavanjem novih proizvoda, mašina i tehnologija. Prvu industrijsku revoluciju pokrenula je parna mašina, drugu električna energija i pokretne trake, a treću elektronika, računari i robotika. Novonastajuća,

četvrta industrijska revolucija je globalnog karaktera i počiva na razvoju „industrija 4.0“ ili umreženih industrija. Usled ubrzanog ciklusa tehničkih inovacija ona utiče na sve učesnike u lancu industrijske proizvodnje i menja strukturu industrije i privrede. Zasniva se na nizu novih trendova i tehnologija, pre svega, veštačkoj inteligenciji, znanju i novim generacijama digitalnih tehnologija i digitalne infrastrukture.

Industrijalizacija obuhvata kompleks strukturnih promena, nastalih usled tehničkih inovacija, kojima se uvećava učeće industrije u stvaranju BDP-a i zaposlenosti, uz istovremeno kontinualno smanjenje učeća poljoprivrede i rast učeća sektora usluga. Praksa je pokazala da je industrijalizacija u nerazvijenim zemljama, u kojima dominira agrarna struktura, dovela do ekonomskog razvoja i promene privredne strukture. U svim fazama ekonomskog razvoja industrija dominantno utiče na privrednu strukturu, te se i druge dve vrste strukturnih promena, reindustrijalizacija i deindustrijalizacija, dovode u vezu sa tehničkim inovacijama i industrijskim razvojem. Ovi procesi i vrste strukturnih promena su u istovremeni i u uzročno-posledičnoj su vezi.

Deindustrijalizacija je proces strukturnih promena čija karakteristika je smanjenje učeća industrije i rast učeća sektora usluga u BDP-u i zaposlenosti. Reč je o dugoročnom procesu koji se donekle razlikuje između zemalja (Timmer & Akkus, 2008, 7). Zajedničko obeležje ovog procesa je korelacija između nivoa BDP-a po stanovniku, sektorskog doprinosa stvaranju BDP-a, dodate vrednosti, distribucije zaposlenosti i produktivnosti rada. Deindustrijalizacijom dolazi do tercijarizacije privredne strukture, zahvaljujući snažnom razvoju sektora usluga.

Mora se praviti razlika između deindustrijalizacije kao pozitivnog i negativnog procesa (Rowthorn & Ramaswamy, 1997, 1-2). U pozitivnom smislu, ona označava zrelost industrije čija proizvodnja je bazirana na nauci, znanju i tehničkim inovacijama. Dominantno učeće imaju grane visoke tehnološke intenzivnosti i visokog intenziteta korišćenja radnih veština i znanja, čime se gubi identitet klasične industrijske strukture. U negativnom smislu, ona ima

za rezultat loše ekonomske performanse privrede. Najčešće je uzrokovana pogrešnom strategijom razvoja industrije u presudnim fazama njenog razvoja.

Reindustrijalizacija se vezuje za promenu razvojne paradigme, prema kojoj uspešan razvoj nije u posedovanju prirodnih resursa i kapitala, već zavisi od tehnologije, inovacija, istraživanja, znanja i kvaliteta radne snage. Danas su ovi faktori osnova reindustrijalizacije, nastanka modernih, tehnološki novih, sofisticiranih, znanjem intenzivnih, ekološki odgovornih i energetski efikasnih industrija koje zapošljavaju visoko kvalifikovanu radnu snagu. Ubrzano se razvijaju i koriste nove tehnologije, bazirane na nanotehnologijama, mikroelektronici, robotici, 3-D procesu štampe, biotehnologiji i genetskom inženjeringu, novim materijalima, ekološkim automobilima i vozilima, ekološkom transportu, pametnim mrežama za prenos energije i sl.

Obrazovanje, istraživanje i inovacije su temelji reindustrijalizacije i razvoja jake, dinamične i održive industrijske baze (European Commission, 2012, 3), koja doprinosi strukturnim promenama i održivom ekonomskom rastu, stvaranju novih radnih mesta, ekološkoj efikasnosti, razvoju novih proizvoda sa visokom dodatom vrednošću i stvaranju ekonomije zasnovane na znanju. Reindustrijalizacija, pored direktnog doprinosa rastu industrijske produktivnosti, utiče na rast produktivnosti drugih sektora, posebno sektora usluga, i to putem obima ulaganja u nove tehnologije. Preciznije, ona je u centru novog modela ekonomskog rasta i razvoja većeg broja visoko razvijenih i brzorastućih privreda.

MERENJE STRUKTURNIH PROMENA I STATISTIČKA KLASIFIKACIJA PRIVREDNIH AKTIVNOSTI

Pokazatelji strukturnih promena su brojni, a najčešće se koriste pokazatelji koji mere promene sektorske strukture privrede u pogledu proizvodnje, zaposlenosti, dodate vrednosti, izvoza, znanja, inovacija, tehnologije i investicija. Prilikom

kvantitativne analize strukturnih promena privrede po sektorima najčešće se koriste podaci o učešću pojedinih sektora u BDP-u, bruto dodatoj vrednosti (BDV) i zaposlenosti.

Veličina strukturnih promena po sektorima može se meriti standardnom devijacije stopa rasta tih sektora. Standardna devijacija stopa rasta po sektorima je direktno proporcionalna disperziji stopa rasta sektora i strukturnim promenama između tih sektora. Veća disperzija pokazuje da su strukturne promene veće, dok manja disperzija znači da su strukturne promene manje (Savić, Bošković & Mičić, 2015, 30).

Za analizu intenziteta strukturnih promena mogu se koristiti dva pristupa. Kod prvog pristupa intenzitet strukturnih promena na nivou sektora se računa na osnovu relativnih stopa rasta svakog sektora. Te stope se dobijaju kao $Q_{i1}/Q_{i0} : P_1/P_0$ ili kao $((Q_{i1}/P_1 : Q_{i0}/P_0) - 1) \times 100$. U prvom slučaju utvrđuje se promena veličine pojedinačnog sektora Q_i sa agregatnom veličinom P , a u drugom slučaju učešće pojedinačnog segmenta strukture u ukupnoj veličini. Pokazatelj strukturnih promena dobija se kao aritmetički prosek zbira, koji je ponderisan učešćem relativnih stopa rasta u ukupnom izrazu. Drugi pristup, za analizu intenziteta strukturnih promena na nivou sektora koristi elastičnost stopa rasta. One se računaju kada se podeli stopa rasta posmatranog sektora i stope rasta privrede (Roman, 1969, 265-268). Ukoliko se dobije koeficijent veći od jedan to znači da sektor povećava svoje učešće, a time se povećava i njihova uloga i značaj u jednoj privredi.

Uz ove pokazatelje često se koristi korelacija rangova stopa rasta aktivnosti. Njom se analiziraju pravci strukturnih promena tih sektora, a pravac strukturnih promena pokazuje Spearman-ov koeficijent korelacije rangova stopa rasta sektora za uzastopne parove godina (Savić *et al*, 2015, 31). Korelacija rangova je visoka ako se promene konstatno odvijaju u korist istih sektora, a niska je ako se pravci promena često menjaju između sektora privrede.

Takođe, privredna struktura u jednoj godini može biti iskazana i kao n -dimenzionalni vektor. Kordinate tog vektora predstavljaju učešća pojedinih sektora u agregatnoj veličini, kao što je BDP. Strukturne

promene se ogledaju u promeni kordinata tih vektora. Posmatrano dinamički, razlike između strukture vektora u pojedinim godinama mogu se izraziti kosinusom između tih vektora (Moore, 1978, 107).

Različite privredne aktivnosti proizvodnje i usluga grupišu se u privredne sektore. Sektori se mogu podeliti i grupisati prema većem broju kriterijuma, a najčešće se koriste faze u proizvodnom lancu, prema kojem se grupišu u primarni, sekundarni i tercijarni. Tercijarni sektor je vremenom postao najheterogeniji, zato što se najviše proširio i izdiferencirao. Zato postoji težnja da se tercijarni sektor dalje diferencira na kvartarni sektor, u privredno i industrijski najrazvijenim zemljama.

Pošto privredu mogu činiti različite, dinamične i heterogene aktivnosti, u ekonomskim analizama, danas se, zbog vremenske i prostorne uporedivosti podataka, najčešće koristi statistička klasifikacija privrede i privrednih aktivnosti prema proizvodnom principu. Za potrebe ovoga rada biće korišćenja statistička klasifikacija ekonomskih aktivnosti EU (European Commission, 2008, 11-17), koja je izvedena iz industrijske klasifikacije ekonomskih aktivnosti UN.

Zvanična statistička podela svih privrednih aktivnosti izvršena je prema Međunarodnoj statističkoj klasifikaciji od strane UN (United Nation, 2008, 1-21). Njen naziv je Međunarodna standardna industrijska klasifikacija ekonomskih aktivnosti (*United Nation's International Standard Industrial Classification of all Economic Activities - ISIC*). ISIC najvećim delom prati standardna klasifikacija EU (*NACE*^A). Prema NACE i ISIC klasifikacijama sve aktivnosti svrstane su na najvišem hijerarhijskom nivou u sektore.

NACE i ISIC obezbeđuju okvir za prikupljanje i prikazivanje velikog obima statističkih podataka prema ekonomskim delatnostima kako u oblasti ekonomskih statistika (proizvodnja, zaposlenost, nacionalni računi), tako i u drugim statističkim oblastima. NACE je izvedena i predstavlja deo ISIC klasifikacije. Kategorije na svim nivoima NACE su definisane da budu identične sa ISIC kategorijama. ISIC i NACE imaju isti broj kategorija na najvišem nivou, ali je NACE detaljnija na nižim nivoima. Prvi i drugi nivo ISIC, Revizija 4, odnosno sektori i

oblasti privrede, su identične sektorima i oblastima NACE, Revizija 2. Treći i četvrti nivo, odnosno, grane i grupe podeljene su detaljnije u NACE, Reviziji 2, prema evropskim potrebama. Cilj detaljnijih podela u NACE, Revizija 2, jeste da se dobije klasifikacija koja je primerenija strukturama ekonomija članica EU.

Od 2011, u RS se primenjuje Klasifikacija delatnosti iz 2010, u okviru procesa usklađivanja sa standardima EU i Evropskog statističkog sistema. Nova Klasifikacija delatnosti je bez izmena preuzeta standardna klasifikacija delatnosti EU iz 2008. (RZS, 2010, 4).

ULOGA SEKTORA PRIVREDE U EKONOMSKOM RASTU I RAZVOJU REPUBLIKE SRBIJE

Struktura privrede RS po sektorima, kao i promena te strukture, prikazana je u Tabeli 1. Posmatrano po sektorima, najznačajnije učešće u formiranju BDP-a, odnosno, najveći doprinos stvaranju BDV-a u 2014, imaju sektori Prerađivačke industrije (C) 15,6%, Trgovine na veliko i malo i popravki motornih vozila i motocikala (G) 10,2%, Poslovanja nekretninama 8,9% (L) i Poljoprivrede, šumarstva i ribolova 6,8% (A).

Pored visokog učešća sektora Prerađivačke industrije i Poljoprivrede, šumarstva i ribolova u stvaranju BDP-a, privredna struktura RS izmenjena je od 2001. u korist uslužnog sektora, koji ima najveće sektorsko učešće. Dinamičan rast uslužnog sektora u BDP-a do 2008, ostvaren je zahvaljujući povećanju učešća, pre svega, sektora Trgovine na veliko i malo i popravki motornih vozila i motocikala, Informacija i komunikacija, Finansijskih aktivnosti i osiguranja i Stručne, naučne, inovacione i tehničke delatnosti. Ovi sektori su propulzivnost i više stope rasta zasnivali na investicijama, posebno u telekomunikacijama, liberalizaciji uvoza, rastu lične potrošnje, privatizaciji i restrukturiranju bankarskog i finansijskog sektora. Rast učešća sektora usluga, uz smanjenje udela realnog sektora, posebno prerađivačke industrije i poljoprivrede u proizvodnji i zaposlenosti, uobičajena su obeležja tranzicionog procesa i tercijarizacije privrede.

Tabela 1 Struktura BDP-a Republike Srbije

Sektor	2001.	2009.	2014.	* +/-
A	18,2	8,0	6,8	-11,4
B	1,2	1,3	1,0	-0,2
C	21,7	13,6	15,6	-6,1
D	0,6	3,2	3,7	3,1
E	0,8	1,1	1,1	0,3
F	3,5	4,1	4,5	1,0
G	7,6	9,5	10,2	2,6
H	3,7	4,7	4,4	0,7
I	0,9	1,0	1,1	0,2
J	3,3	4,2	4,4	1,1
K	1,8	3,1	3,0	1,2
L	13,2	10,9	8,9	-4,3
M	1,8	3,6	3,3	1,5
N	0,9	1,4	1,4	0,5
O	6,4	3,3	3,5	-2,9
P	2,3	4,4	2,9	0,6
Q	3,7	5,5	4,5	0,8
R	0,7	1,3	1,0	0,3
S	0,6	1,4	1,4	0,8
T	0,1	0,1	0,1	0,0
U	-	-	-	-
BDV	93,1	85,8	82,8	-10,3
Porezi na proizvode	6,2	13,5	17,8	11,6
Subvencije na proizvode	0,7	0,7	0,6	-0,1
BDP	100,0	100,0	100,0	-

* +/- 2015. u odnosu na 2001.

Izvor: Autor, na osnovu: RZS, 2017

Broj radnika je neznatno povećan u privredi RS, 2015. u odnosu na 2010. (Tabela 2). Istovremeno, broj zaposlenih u sektorima Prerađivačke industrije (C) i Smeštaja i uslugama pripremanja hrane (I), smanjen je za po 16.000, dok je u sektoru Trgovine na veliko i malo i popravki motornih vozila i motocikala (G) smanjen za preko 20.000 radnika. I pored toga, sektorske promene zaposlenih karakteriše sve veći broj i procenat zaposlenih u sektoru usluga.

Ipak, uslužni sektor, od 2010, ne može da stvori dovoljno novih radnih mesta, posebno zbog posledica Globalne ekonomske krize, kako bi se nadoknadio

pad zaposlenosti u industriji. Zbog toga se deo radne snage iz industrije realocira u primarni sektor, posebno u poljoprivredu. Takođe, činjenica je da realokacija radne snage unutar sektora još uvek dominira nad realokacijom između sektora. Najveći problem, kao rezultat neefikasnih strukturnih promena, predstavlja visoka stopa nezaposlenosti, što iz socijalnog i razvojnog ugla ima posebnu težinu (Jakopin, 2012, 86).

Tabela 2 Ukupan broj i struktura zaposlenih, 2010-2015.

Sektor	2010.	%	2015.	%	+/-*
A-U	2.396.244	100,00	2.459.048	100,00	62.804
A	532.969	22,24	538.040	21,88	5.071
B	23.316	0,97	29.198	1,19	5.882
C	401.711	16,76	385.369	15,67	-16.342
D	36.293	1,51	37.386	1,52	1.093
E	41.097	1,72	35.548	1,45	-5.549
F	120.689	5,04	120.476	4,90	-213
G	326.283	13,62	305.493	12,42	-20.790
H	125.563	5,24	121.550	4,94	-4.013
I	71.610	2,99	55.442	2,25	-16.168
J	47.682	1,99	49.253	2,00	1.571
K	44.852	1,87	40.839	1,66	-4.013
L	3.268	0,14	2.467	0,10	-801
M	57.053	2,38	61.701	2,51	4.648
N	37.694	1,57	56.725	2,31	19.031
O	120.459	5,03	138.827	5,65	18.368
P	159.381	6,65	164.215	6,68	4.834
Q	157.137	6,56	141.713	5,76	-15.424
R	36.964	1,54	45.794	1,86	8.830
S	47.627	1,99	49.499	2,01	1.872
T	3.770	0,16	78.810	3,20	75.040
U	825	0,03	705	0,03	-120

* +/- 2015. u odnosu na 2010.

Izvor: Autor, na osnovu: RZS, 2017

Prema proizvodnom principu, broj zaposlenih u sektorima Rudarstva (B), Prerađivačke industrije (C) i Snabdevanja električnom energijom, gasom i parom (D) je oko 452.000, dok je broj zaposlenih u sektoru Poljoprivrede, šumarstva i ribolova (A) oko 538.000 zaposlenih u 2015. Istovremeno, relativno učešće zaposlenih u tri sektora industrije (B, C i D) jeste oko 18,4% u ukupno zaposlenim, dok je relativno učešće zaposlenih u sektoru Poljoprivrede, šumarstva i ribolova 21,9%. Ovo pokazuje kakav je nivo ekonomskog razvoja, kakva je realokacija radne snage, koliko su neefikasne strukturne promene privrede, u kakvom se stanju nalazi industrija, i što je najbitnije, kakva je i kolika njena uloga u ekonomskom razvoju RS.

Podaci pokazuju da je od 2008. jedino udeo tercijarnog sektora beležio rast zaposlenosti i to sa 48,7% na 53,4%. Udeo sekundarnog sektora smanjen je sa 25% na 23,5%, dok je primarni sektor smanjio učešće sa 26,3% na 23,1%.

Može se oceniti da, u poređenju sa prosekom EU gde je učešće zaposlenih u primarnom sektoru oko 5%, sekundarnom sektoru oko 17% i tercijarnom sektoru oko 78%, sektorska struktura zaposlenih u privredi RS značajno odstupa.

Analiza na nivou sektora privrede RS, mereno učešćem u BDP-u i zaposlenosti, pokazuje da većim strukturnim promenama između sektora odgovara veća standardna devijacija i disperzija stopa rasta sektora. To potvrđuje standardna devijacija kretanja stopa rasta sektora privrede po godinama. Veća disperzija znači da je standardna devijacija veća, i suprotno (Tabela 3).

Prethodna analiza na nivou sektora privrede RS, kvantifikovana učešćem u BDP-u i zaposlenosti, pokazuje da većim strukturnim promenama između sektora odgovaraju veće fluktuacije stopa rasta tih sektora. Ovo potvrđuje i standardna devijacija, kao i disperzija stopa rasta po sektorima, koje su direktno proporcionalne fluktuaciji stopa rasta posmatranih sektora.

Tabela 3 Standardna devijacija i deskriptivna statistika, 2001-2014.

Sektor	Minimum	Maximum	Prosek	Standardna devijacija
A-U	-3,6	8,8	2,414	0,8630
A	-17,3	20,9	2,086	2,9431
B	-23,3	9,0	-0,571	2,2400
C	-15,8	6,4	0,329	1,4912
D	-28,8	13,0	0,014	2,6227
E	-12,6	3,7	-1,064	1,1986
F	-19,7	36,1	4,607	3,7874
G	-7,5	19,0	6,929	2,3586
H	-10,0	11,3	3,679	1,4974
I	-10,0	7,9	-1,471	1,1660
J	-3,9	27,1	11,721	2,4923
K	-9,5	17,8	4,121	2,1327
L	-1,3	4,1	1,593	0,4035
M	-7,5	10,2	2,979	1,1835
N	-4,3	23,0	5,550	2,1389
O	-2,9	4,7	1,229	0,6103
P	-3,4	1,4	-0,450	0,4058
Q	-3,0	2,8	0,364	0,3807
R	-10,2	10,1	2,179	1,3346
S	-12,0	12,4	0,800	1,6699
T	-6,7	8,5	2,071	1,1554
U	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.

n.p. - nema podataka

Izvor: Autor, na osnovu: RZS, 2017

Ono što nije dobro za strukturne promene, jeste da sektori čije je učešće veće i čije stope rasta beleže veće fluktuacije nemaju rastuće učešće u strukturi i ne pokreću promene privrede. Odnosno, standardna devijacija pokazuje da su u njima strukturne promene

opadajuća, a ne rastuća funkcija stopa rasta. Najmanje strukturne promene ostvarene su u sektorima Zdravstvene i socijalne zaštite (Q), Obrazovanja (P) i Poslovanja nekretninama (L), dok su najveće promene zabeležili sektori Građevinarstva (G), Snabdevanja vodom, upravljanja otpadnim vodama i kontrolisanja uklanjanja otpada (E) i Poljoprivrede, šumarstva i ribolova (A). Ostali sektori beleže umerenije standardne devijacije stopa rasta po godinama.

Iskustva ekonomskog razvoja drugih zemalja pokazuju da propulzivnije, više i održive stope rasta pojedinih sektora privrede utiču na pravac razvoja i stvaranje moderne privredne strukture ekonomije. Kretanje maksimalnih i minimalnih stopa rasta sektora privrede RS ovo ne potvrđuje. Sektori koji su zabeležili najviše stope rasta, zabeležili su i najviše stope pada, što je posebno slučaj kod realnih sektora privrede, koji proizvode razmenljiva dobra (A-F). Nešto bolja situacija je kod nekih uslužnih sektora (G-R).

Za dinamičniju proizvodnu strukturu u RS neophodno je efikasno sprovođenje ekonomske politike, pre svega, agrarne i industrijske politike, posebno kod pokretanja ključnih faktora strukturnih promena. Ovo se nije desilo tako da stope rasta nisu mogle biti više, pa čak ni stope rasta nekih tradicionalnih sektora privrede i aktivnosti, kao što su poljoprivreda i prehrambena industrija (Savić *et al*, 2015, 25-45)

Intenzitet strukturnih promena sektora privrede RS ispitivan je putem elastičnosti stopa rasta sektora. Kod sektora gde je izračunati koeficijent elastičnosti veći od jedan dolazi do povećanja njihovog učešća u BDV-u, čime se povećava i njihova važnost i doprinos u privrednom razvoju RS (Slika 1).

Istraživanje intenziteta promena pokazuje da su one najviše kod Informacija i komunikacija (J), Trgovine na veliko i malo i popravke motornih vozila i motocikala (G), Administrativnih i pomoćnih uslužnih delatnosti (N), Građevinarstva (F) i Finansijskih aktivnosti i osiguranja (K). Ovu činjenicu potvrđuje ne samo elastičnost stopa rasta posmatranih sektora, već i njihova prosečna stopa rasta posle 2001. Na intenzitet

strukturnih promena ovih sektora uticala je privatizacija i veličina investicija u tim sektorima.

Spirmanov koeficijent korelacije rangova između stopa rasta za uzastopne parove godina, za 20 sektora privrede RS, pokazuje pravac strukturnih promena između tih sektora (Tabela 4). Za 21 sektor, Delatnost eksteritorijalnih organizacija i tela (U), ne postoje uporedivi podaci u posmatranom periodu.

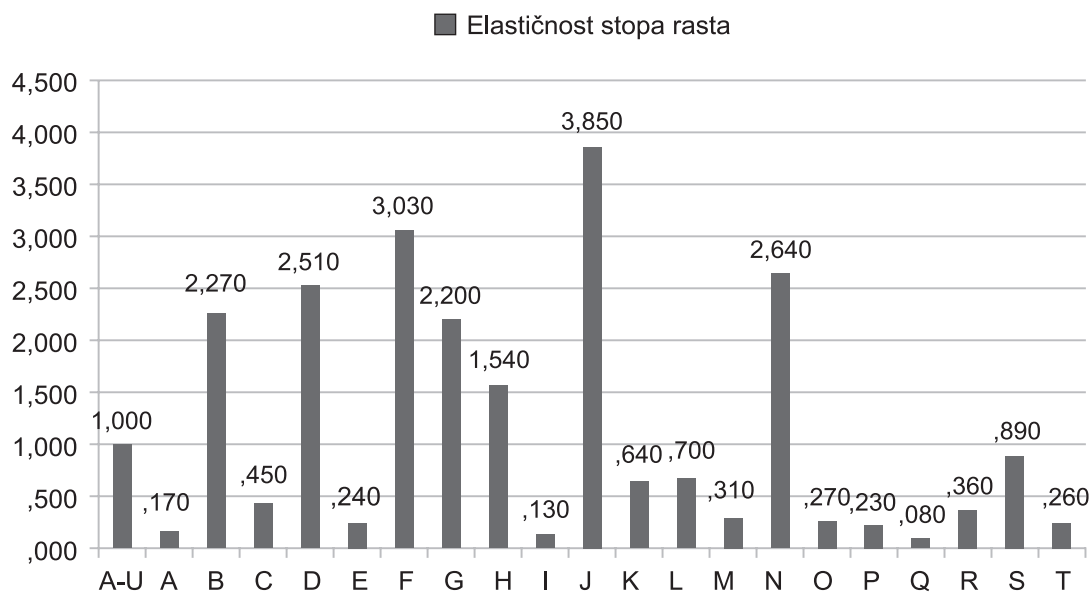
Vrednosti Spirmanovog koeficijenta pokazuju da se za većinu uzastopnih godina i sektora radi o niskoj i slaboj, pa čak i negativnoj korelaciji rangova stopa rasta. To znači da pravci promene privredne strukture nisu stabilni, ne nastavljaju se godinu za godinom u pravcu istih sektora, već su smerovi promena podložni variranju. Još bitnije, nije ostvaren pravac promena prema sektorima koji imaju viši nivo produktivnosi, a time i stope rasta BDV-a, čime se postiže brži i viši ukupan privredni rast, što je dugoročno neodrživo. Ovo utiče na to da se u srednjem i dugom roku ne može izdvojiti sektor koji će biti pokretač rasta i razvoja privrede RS.

Tabela 4 Spirmanov koeficijent korelacije rangova, 2001-2014.

Uzastopni parovi godina	Koficijent korelacije	Sig. (2-tailed)	N
2001/2002	0,277	0,238	20
2002/2003	0,295	0,207	20
2003/2004	0,011	0,965	20
2004/2005	0,427	0,060	20
2005/2006	0,614*	0,004	20
2006/2007	0,441	0,052	20
2007/2008	0,352	0,128	20
2008/2009	0,611*	0,004	20
2009/2010	0,395	0,084	20
2010/2011	-0,099	0,677	20
2011/2012	-0,074	0,758	20
2012/2013	-0,355	0,125	20
2013/2014	0,047	0,845	20

* Korelacija je značajna na nivou 0.01 (2-tailed).

Izvor: Autor, na osnovu: RZS, 2017



Slika 1 Intenzitet strukturnih promena, 2001-2014.

Izvor: Autor, na osnovu: RZS, 2017

ZAKLJUČAK

Privredna struktura Republike Srbije sastavljena je od različitih delatnosti od kojih zavisi visina stopa ekonomskog rasta i brzina ekonomskog razvoja. Ostvarene strukturne promene od 2001. uticale su na relativno učešće, značaj i lokaciju pojedinih sektora u privredi. Najznačajnije učešće u formiranju BDP-a i stvaranju BDV-a imaju sektori Prerađivačke industrije, Trgovina na veliko i malo i popravke motornih vozila i motocikala, Poslovanja nekretninama i Poljoprivrede, šumarstva i ribolova. Izuzev sektora Poslovanja nekretninama, oni upošljavaju i najveći broj radnika.

Smanjenje učešća Prerađivačke industrije i Poljoprivrede, šumarstva i ribolova u BDP-u i zaposlenosti posledica je neefikasnog tranzicionog procesa, strukturnih obeležja i tercijarizacije privrede. Možemo se složiti sa činjenicom da je ovo opšta karakteristika i cena tranzicije i strukturnih promena, ali se ne možemo složiti sa ulogom i značajem celokupnog realnog sektora u ekonomskom razvoju RS, kao zemlje koja se nalazi u razvoju i ima BDP po glavi stanovnika od svega 5.200 dolara.

Može se oceniti da su strukturne promene u privredi RS spore i da kasne. Mali je broj sektora koji imaju dinamičnije i propulzivnije stope rasta, a time i veći intenzitet promena. Takođe, strukturne promene nisu postojane i održive, njihov pravac se često menja između sektora, čim se malo utiče na menjanje privredne strukture. Praktično, ovo potvrđuje hipotezu da su nivo i brzina razvoja privrede i privrednih sektora RS povezani sa veličinom, intenzitetom i pravcem promena njene sektorske strukture.

Činjenica je da strukturne promene nisu brze i da zahtevaju vreme, ali da bi privreda RS ostvarila održivi privredni rast (4-5%), i osetniji rast zaposlenosti u narednom periodu, a posebno da bi se približila ekonomijama novih članica EU, neophodne su ozbiljne i efikasne promene strukture privredne. Budući razvoj privrede direktno će zavisiti od brzine promena i stvaranja moderne sektorske privredne strukture, posebno razvoja propulzivne proizvodne

strukture, odnosno, razvoja „industrija 4.0“ ili umreženih industrija.

Osnovni doprinos ovoga rada jeste u kritičkoj evaluaciji razvoja privrede i privrednih sektora sa aspekta veličine, intenziteta i pravca strukturnih promena. Rezultati ovog istraživanja mogu biti veoma korisni prilikom donošenja odluka o budućim pravcima razvoja, tačnije, izboru osnovnih i prioritetnih pravaca razvoja privrede RS. Ipak, značajno je ukazati i na ograničenja ovoga rada, čije istraživanje se nije bavilo komparacijom sa ekonomijama drugih zemalja, i u radu nije primenjena kompleksnija metodologija i statistička analiza kojom bi se obuhvatio veći broj faktora i njihov uticaj na strukturne promene. Stoga bi buduće istraživanje moglo biti usmereno na faktore koji utiču na realokaciju zaposlenosti i dodate vrednosti između sektora, kao i na ispitivanje stavova i mišljenja privrednika u pogledu perspektive razvoja pojedinih privrednih sektora.

Istraživanje je pokazalo da se u Republici Srbiji ne sprovode efikasno strukturne promene privrede. Zbog toga, strukturne promene privrede treba bazirati na glavnim pokretačima i faktorima strukturnih promena, a danas su to inovacije, istraživanje i razvoj, znanje i veštine, ali se ne smeju zanemariti ni investicije, drugi resursi, ponuda i tražnja, institucije, veze i aglomeracije, eksternalije, međunarodna trgovina i globalizacija. Ovo su i važni faktori koji mogu pokrenuti i reindustrijalizaciju privrede RS.

Važna poruka rada, koja bi mogla biti od koristi za vladu, jeste važnost vođenja odgovarajuće ekonomske i industrijske politike kojima se podstiču strukturne promene. Takođe, bitno je da se ne sme zanemariti koncept usaglašenog i balansirano razvoja između sektora.

ENDNOTA

- 1 Statistička klasifikacija ekonomskih aktivnosti u EU, skraćeno NACE, je klasifikacija ekonomskih aktivnosti Evropske unije; akronim NACE je izveden iz francuskog *Nomenclature statistique des activités économiques dans la Communauté européenne*.

REFERENCE

- Baldwin, R., Braconier, H., & Forslid, R. (2005). Multinationals, endogenous growth and technological spillovers: Theory and evidence. *Review of International Economics*, 13(5), 945-963. doi: 10.1111/j.1467-9396.2005.00546.x
- Bortis, H. (2000). Some considerations on structure and change. *Structural change and economic dynamics*, 11(1-2), 185-195. doi.org/10.1016/S0954-349X(99)00028-4
- Chenery, H. B. (1975). The structuralist approach to development policy. *The American Economic Review*, 65(2), 310-316.
- Cimoli, M., & Katz, J. (2003). Structural reforms, technological gaps and economic development: A Latin American perspective. *Industrial and corporate change*, 12(2), 387-411. doi.org/10.1093/icc/12.2.387
- Croitoru, A. (2012). Book review Schumpeter, J. A. 1934 (2008). The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle. *Journal of Comparative Research in Anthropology and Sociology*, 3(2), 137-148.
- Jakopin, E. (2012). Post-crisis reallocation of growth factors. *Economic Horizons*, 14(2), 79-90. doi: 10.5937/ekonhor1202077J
- European Commission (EC). (2008). *NACE Rev. 2 - Statistical classification of economic activities in the European Community*. European Commission, Eurostat, Brussels.
- European Commission (EC). (2012). *A Stronger European Industry for Growth and Economic Recovery*. European Commission, Eurostat, Brussels.
- Fagerberg, J. (2000). Technological progress, structural change and productivity growth: A comparative study. *Structural change and economic dynamics*, 11(4), 393-411. doi.org/10.1016/S0954-349X(00)00025-4
- Lewis, W. A. (1954). Economic development with unlimited supplies of labour. *The Manchester school*, 22(2), 139-191. doi: 10.1111/j.1467-9957.1954.tb00021.x
- Lin, Y. J. (2012). *New Structural Economics: A Framework for Rethinking Development and Policy*. Washington, USA: World Bank, 5.
- Machlup, F. (1991). *Economic semantics*. New Jersey, USA: Transaction publishers.
- Marjanović, V. (2010). Značaj i uticaj privredne strukture na privredni razvoj. *Ekonomске teme*, 48(3), 369-382.
- Marjanović, V. (2015). Strukturne promene i strukturna transformacija u savremenoj razvojnoj ekonomiji. *Ekonomске teme*, 53(1), 65-84.
- Mičić, V. (2016). Strukturne promene i konkurentnost prerađivačke industrije Republike Srbije, U: V. Marinković, V. Janjić, i V. Mičić, (Red.). *Unapređenje konkurentnosti privrede Republike Srbije* (str. 153-161). Kragujevac, Republika Srbija: Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu.
- Moore, J. H. (1978). A measure of structural change in output. *Review of Income and Wealth*, 24(1), 105-118. doi: 10.1111/j.1475-4991.1978.tb00034.x
- Republički zavod za Statistiku (RZS). (2010). *Klasifikacija delatnosti*. Beograd, Republika Srbija: Republički zavod za Statistiku.
- Republički zavod za statistiku (RZS). (2017). *Statistička baza podataka*. Beograd, Republika Srbija: Republički zavod za Statistiku.
- Roman, Z. (1969). A note on measuring structural changes. *Review of Income and Wealth*, 15(3), 265-268. doi: 10.1111/j.1475-4991.1969.tb00809.x
- Rowthorn, R. E., & Ramaswamy, R. (1997). Deindustrialization: Causes and implications. *IMF Working Paper 97/42*.
- Savić, Lj., Bošković, G., & Mičić, V. (2015). Structural changes in manufacturing industry at division level - Serbia and new EU member states. *Industrija*, 43(4), 25-45. doi: 10.5937/industrija43-8484
- Syrquin, M. (2008). 4 Structural change and development. *International Handbook of Development Economics*, 1, 48.
- Timmer, C. P., & Akkus, S. (2008). The structural transformation as a pathway out of poverty: Analytics, empirics and politics. *Working Paper*, No. 150.
- United Nations (UN). (2008). International Standard Industrial Classification of All Economic Activities. Revision 4, *Statistical papers Series M, No. 4/Rev.4*, United Nations Industrial Development Organization.

UNIDO. (2013). *Industrial Development Report 2013, Sustaining Employment Growth: The Role of Manufacturing and Structural Change*. United Nations Industrial Development Organization.

Upadhyaya, S., & Yeganeh, S. M. (2015). *Competitive Industrial Performance Report 2014. Working paper series, 12/2014*, 10-11, United Nations Industrial Development Organization.

Primljeno 8. aprila 2017,
nakon dve revizije,
prihvaćeno za publikovanje 24. aprila 2017.
Elektronska verzija objavljena 28. aprila 2017.

Vladimir Mičić je vanredni profesor na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Kragujevcu, gde je i doktorirao. Izvodi nastavu na nastavnim predmetima Ekonomika industrije, Privredni razvoj i Ekonomika rasta i razvoja. Oblast njegovog istraživačkog interesovanja su relevantna pitanja razvoja industrije, industrijske politike, strukturnih promena i privrednog razvoja.

ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REPUBLIC OF SERBIA DETERMINED BY THE SECTORAL STRUCTURE OF THE ECONOMY

Vladimir Micic

Faculty of Economics, University of Kragujevac, Kragujevac, The Republic of Serbia

Experience and good practice show that, in order to achieve economic growth and development, changes in the economic structure need to be made. They have an influence on the relative share, place and role of certain activities in the economy and they are the driver of sustainable economic development. Efficient structural changes are related to the capability of an economy to create more propulsive economic activities. The subject matter of the research in this paper is the determination of the degree of the determination of the economic development of the Republic of Serbia by the sectoral structure of the economy. The research goal is to indicate the adequacy of the size of and contribution of the sectors to the creation of gross value added and the total employment, i.e. the influence of the size, intensity and directions of changes between the sectors on the economic development. The research results are indicative of the fact that the achieved level of the development and low growth rate of the economy of the Republic of Serbia are the consequence of insufficiently comprehensive and intensive changes, changes that are late and are not stable. The future development of the economy will directly depend on the speed of changes and the creation of a modern sectional economic structure, especially the development of a propulsive manufacturing structure or "4.0 industries".

Keywords: economic development, structural changes, economic growth rate, employment, value added

JEL Classification: L16, O11, O47, E24, H24

Review paper

UDC: 657.1

doi:10.5937/ekonhor1701045S

ON THE CONCEPTUAL UNDERPINNINGS OF FAIR VALUE ACCOUNTING

Jatinder P. Singh*

Department of Management Studies, Indian Institute of Technology Roorkee, Uttarakhand, India

The metamorphosis of business processes and corporate strategies is rapidly progressing across the globe. The critical role of intangibles in corporate performance is receiving its due recognition. Complex tradeable financial products are flooding financial markets. In attempts to gear up for the challenge of financial reporting in this upstaged environment, standard setters have substantively restructured reporting systems, with 'fair value' being the bedrock thereof. Moving away from the traditional 'revenue/expense' matching measure of income towards the 'asset/liability' measure together with the adoption of the Hicksian concept of income is clearly discernible in the pronouncements and ongoing projects of the US Financial Accounting Standards Board (hereinafter referred to as FASB) and the International Accounting Standards Board (hereinafter referred to as IASB). In this article, an attempt is made to analyze the issues that are controversial and equivocal, or those that need further refinement insofar as fair value accounting is concerned.

Keywords: fair value, financial accounting, 'exit' and 'entry' values, income, conceptual framework, FASB, IASB, asset/liability measure

JEL Classification: G30, M41, N30

INTRODUCTION

Financial statements prepared under statutes and/or regulatory pronouncements are invariably mandated to portray a 'true and fair' picture of the reporting entity's financial affairs. Thus, it may either be that such financial statements have, hitherto, presented a 'true and fair' description of the entity's financial position and performance (whence no radical

changes in the regulatory framework were required) or that, paradoxically, provisions or applicable pronouncements have continually been violated. Nevertheless, the paradox is easily resolved. Society is continuously evolving and so is human knowledge and understanding. With this progression, the perceptions and, indeed, the defining characteristics of 'true and fair' are undergoing radical changes. Thus, what has been perceived to be 'true and fair' hitherto may not be understood in the same sense hereon. The two defining features of financial reporting are reliability and relevance, with an *inter*

* Correspondence to: J. P. Singh, Department of Management Studies, Indian Institute of Technology Roorkee, 247667 Uttarakhand, India; e-mail: jpsitr@gmail.com

se tradeoff between them dictating the underlying philosophy of all financial reporting models. Hitherto, reliability has been perceived as critically important in financial reporting, leaving relevance relatively unattended. The accounting fraternity worldwide has been obsessed with the ascendancy of 'reliability' over 'relevance'. However, times have moved on and views have changed almost diametrically in the preceding few decades. With the increase in the contribution of intangibles and complex financial products in contemporary business (Boulton, Libert & Samek, 2000; Eccles, Herz, Keegan & Philips, 2001; Lev, 2001; Chabrow & Colkin, 2002), the tradeoff has perceptibly tilted in favor of the 'relevance' of financial reporting to stakeholders and other users (Eckstein, 2004; Uzma & Singh, 2009a; 2009b). As party to this transition, 'income' characterization has moved back from the 'matching' approach to the 'asset/liability' approach, signaling a radical shift in the underlying 'conceptual basis of financial reporting'. Furthermore, the appropriateness of associating 'income' with the marketplace by using market-based valuations is felt immensely desirable by the community, thereby ushering in the era of fair value accounting (FVA).

Financial reporting under the 'fair value' based accounting system states assets and liabilities at their respective current values. Therefore, this accounting system is occasionally called 'mark-to-market' accounting. Formally, 'fair value' is defined in Accounting Standards Code 820 (FASB, 2009) (formerly SFAS 157; FASB, 2001) of the US and the corresponding IFRS 13 (IASB, 2012), in essence, as 'the price that would be received to sell an asset or paid to transfer a liability in an orderly transaction between market participants at the measurement date.' Nevertheless, the very definition of 'fair value' is beset with controversies and ambiguities. For one thing, accounting standards define the 'fair value' of assets and liabilities conceptually in terms of respective 'exit value', rather than their 'entry value'. This aspect assumes immense significance in environments beset with market frictions and other imperfections. Another critical source of ambiguity and controversy in the contemporary accounting setup that was identified in course of the literature review was the adoption of Hicksian income as its underlying

philosophy. However, an equally popular conceptual approach to income measurement is attributed to the noted economist I. Fisher (referred to as Fisherian income) (Rayman, 2007).

This article has the key objective to examine the implications of these issues that have left fair value accounting short of being a perfect accounting framework, rather than a 'panacea for all evils'. Precisely, we explore the ramifications of:

- the paradigm shift of the accounting regulatory bodies to the redefinition of the conceptual basis of reporting from the 'revenue/expense' approach to the 'asset/liability' model;
- the use of 'exit' value in contradistinction to the 'entry' value and the 'value in use' in defining 'fair value';
- the adoption of 'Hicksian' income as the underlying philosophy of income measurement.

This paper's objectives have been attained through a comprehensive and critical study of the conceptual underpinnings of the pronouncements of the accounting regulatory bodies and a detailed review of the relevant research literature.

In line with the study's objectives, the following null hypotheses are set up for evaluation:

- H1: The 'asset/liability' conceptual framework recommended by the FASB and IASB invariably correctly reports the financial affairs of an entity;
- H2: The 'exit'-based valuation adopted by the FASB and IASB in the definition of the 'fair value' of assets and liabilities is the appropriate accounting measure of fair value in all circumstances;
- H3: The 'Hicksian' concept of 'income', adopted by the FASB and IASB, in conjunction with the 'asset/liability' framework, is essentially the appropriate accounting measure of income;

with the usual corresponding respective alternative hypotheses.

We put these hypotheses to test through a study aimed at analyzing various standards and other pronouncements of the FASB and IASB and their possible impact on the adoption of the 'asset/liability' framework, the 'exit'-based definition of fair value and the Hicksian concept of income by affected entities.

It is pertinent to point out here that SFAS 157 (FASB, 2001) and several other related standards have been substantively adapted into the Accounting Standard Code (ASC) promulgated by the United States Financial Accounting Standards Board (FASB). This ASC of the FASB constitutes the complete source of the extant authoritative Generally Accepted Accounting Principles (GAAP), recognized by the FASB, to be applied to nongovernmental entities. The ASC is effective for interim and annual periods ending after September 15, 2009. It has been formulated through the comprehensive restructuring and reorganizing of the various pronouncements of the FASB from time to time and now constitutes the sole authoritative diktat of the FASB on the US GAAP, superseding all the erstwhile accounting standards. All accounting literature not explicitly included in the ASC has been declared to be non-authoritative by the FASB.

CONCEPTUAL FRAMEWORKS FOR FINANCIAL REPORTING

There are two alternative conventional conceptual frameworks underlying the preparation of the financial statements of an entity viz. the 'revenue/expense' approach and the 'asset/liability' approach (Nissin & Penman, 2008). Under the former approach, the income statement, which is formulated as a matching of the revenues and expenses relating to the relevant accounting period, is the primary accounting output. It portrays the performance and progress attained by the entity in executing an envisaged business model, whereas the balance sheet is returned as a residual. As such, the value figures in the balance sheet do not and are not intended to reflect the present values of projected future cash flows or other business valuations in any sense. The eventuality of their reflecting such valuations is an idealization

bordering on aberration. The accounting standards of and conventions on 'Revenue Recognition' dictate the *modus operandi* for recognizing and gains. Compliance with the 'matching' principle ensures that expenses and revenues are properly matched and related to the same accounting period.

The balance sheet under the 'revenue/expense' approach constitutes the grouping of residuals. Such residuals arise from timing differences, so that assets are the accounts that are likely to enter into future income statements as and when their consumption actually takes place for producing income/cash flows (in accordance with the 'matching' principle). Liabilities are similarly construed. Most balance sheet accounts, other than those arising on account of revenue recognition, are not market marked. As such, they do not indicate economic values, nor do they represent the present valuations of future cash flows. They are merely the expressions of consumption value as per the business model being pursued by the entity.

In the 'asset/liability' approach, assets and liabilities are the primary elements and are defined initially. They form the basis for defining the other accounting elements viz. 'equity', 'income' and 'expenses'. Income for an accounting period equals the change in net assets (apart from transactions with owners). Thus, the emphasis shifts from the income statement (which, now, becomes a collection of residuals) to the balance sheet. The income statement merely presents the changes in valuations between the beginning and the end of the relevant accounting period.

Against the above, the primary merit of the 'revenue/expense' approach propounded by its votaries is that it enables the smoothening out of the volatile effects of certain types of transactions through the mechanism of deferring charges and credits. The 'asset/liability' approach may result in a fluctuating income statement that may include unrealized holding gains and losses (Benston, 2006; Gwilliam & Jackson, 2008).

Presently, there is an unambiguous perception of the superiority of the 'asset/liability' approach, primarily on account of its following attributes:

- Assets and liabilities are real, usually physical and tangible objects. As such, they are more amenable to actual identification, classification and measurement than the contents of the income statement. The adoption of the 'asset/liability' approach thus adds to precision in financial reporting.
- The 'causal' flow also advocates the 'asset/liability' approach. i.e. a change in the value of net assets constitutes the 'cause' and income is the 'effect' thereof, not the other way round.

Of late, the 'asset/liability' approach has found immense favor with the standard setters, in particular with the IASB, as testified by the IASB's Conceptual Framework of 2010 that defines an asset as a 'resource controlled by the entity as a result of past events and from which future economic benefits are expected to flow to the entity' and a liability in the same vein as 'a present obligation of the entity arising from past events, the settlement of which is expected to result in an outflow from the entity of resources embodying economic benefits'. Thereafter, the said framework goes on to define income in terms of the op-defined assets and liabilities as 'increases in economic benefits during the accounting period in the form of inflows or enhancements of assets or decreases of liabilities that result in increases in equity, other than those relating to contributions from equity participants'. Although this transition to the 'asset/liability' approach is well-received by stakeholders in general, several aspects of the framework need ironing out (Bromwich, 1992; Sunder, 1997; Christiansen & Demski, 2003; Watts, 2003a; 2003b; Benston, Bromwich & Wagenhofer, 2006; Sundem, 2007; Benston, 2008; Whittington, 2008; Christiansen, 2010). Appreciating this concern, the IASB has invited comments through the issue of Discussion Paper No. DP/2013/1 in July 2013.

Some proponents of the 'asset/liability' approach perceive the existence of a strong nexus between this approach and the recognition, measurement and carrying of accounts at fair values to the extent that the former implies the latter. This presumption, however, seems questionable, as evidenced by the following counterexamples:

- Consider the situation when a customer makes an advance payment prior to the actual delivery of goods. Most of us would agree that revenue recognition should take place in the accounting period in which the job to which the payment pertains is actually performed. This would be the period in which the payment is earned. Prior thereto, it should be recorded as deferred revenue. In case the job is spread over several accounting periods, we note that the asset that is driving revenue recognition is the job being performed for the customer. As such, revenue should be recognized commensurate with the value enhancement (determined by some appropriate estimation process) of the job. This is analogous to the percentage completion method.
- An alternative to above would be to recognize revenue on the basis of the entity's satisfaction of its own contractual commitment to transfer the good to the customer. In this model, revenue recognition is driven by the entity's contractual commitment to transfer the good to the customer. This model would yield outcomes similar to the usual 'delivery' models.
- The third choice would be to recognize revenue as and when actual cash is received from the customer. In this case, the cash itself is the asset that drives the revenue recognition process. This, in fact, constitutes the cash basis of accounting.

The above accounting conundrum, along with several others, was deliberated as part of the Joint FASB and IASB Project on Revenue Recognition, completed in June 2014. Intense discussions eventually culminated in the Boards' agreeing to adopt, as the general rule, that revenue shall be recognized by an entity upon its compliance with its contractual obligation to transfer a good or service to the customer. More importantly, however, having established this standard of recognizing revenue commensurate with changes in the value of a liability (i.e. the entity's performance obligation under the contract with the customer), the Boards did not jump forthwith to measuring this liability on the basis of fair value. On the contrary, it was ultimately resolved that the said performance

obligation of the entity should be measured by the allocation of the measure of the rights in the contract to all of the identified performance obligations. Thus, in this particular instance, although the 'asset/liability' approach was applied to revenue recognition insofar as revenue recognition was linked to changes in the value of a liability, the measurement of that liability was not prescribed at fair value.

Notwithstanding the above anomaly, not as an imperative consequence of adopting the 'asset/liability' approach, but rather as a judicious conscious decision stemming from a desire to make reporting more aligned with economic substance, rather than statistical accuracy, the IASB seems to have made a paradigm shift in order to usher in FVA as rapidly as practicable. It would be in place, therefore, to discuss the conceptual underpinnings of FVA, fair value and the income measurement strategy under FVA (Bromwich, 2001; Dean & Clarke, 2003; Wells, 2003; Potter, 2005; Dennis, 2006; 2008; Rayman, 2006; AAA, 2007; 2010; Penno, 2008).

THE CONCEPTUAL BASIS OF FAIR VALUE ACCOUNTING

The cardinal activity in the overall process of financial reporting is, obviously, the value 'measurement' process (Barth, 2007). Two elemental constituents (sub-processes) aggregate to form this measurement activity viz. choosing a suitable measurement base, e.g. the historical cost, fair value at entry (the replacement cost), fair value at exit (net realizable value), value in use etc., and measuring the relevant account in the selected measurement base.

A structured procedure is put in place by the provisions of the US ASC 820 (FASB 2009), which may be regarded as the benchmark in FVA for addressing the latter issue. However, the choice of the measurement base is left open to the discretion of the entity adopting FVA. In other words, ASC 820 (FASB, 2009) gives us the methodology for calculating fair value, on the one hand, but fails to explicitly set out the circumstances in which FVA is to be adopted, on the

other. As exceptions to this norm, FVA is prescribed exclusively or as an alternative in the context of some categories of assets in the provisions of several other FASB standards, e.g. SFAS 133 (Accounting for Derivatives & Hedging Activities; FASB, 2000), SFAS 141 (Business Combinations; FASB, 2001), SFAS 142 (Accounting for Intangibles; FASB, 2001) and so forth.

The votaries of FVA cite the following in support of its efficacy:

- Financial statements are primarily used in order to make economic decisions;
- An entity's current and prospective investors and creditors are the reference users of its general-purpose financial reporting. The primary purpose for which these interest groups would use the entity's financial statements is to assess its investment and credit worthiness. For this objective to achieve, they would make suitable future cash flow forecasts. Thus, it would be desirable from this perspective that accounting information, as reported in financial statements, should be aligned with the future to the extent possible, rather than reflect the past. Reporting the information that reflects the past would only serve this purpose if it were indicative of the future and, therefore, useful for making projections. Now, fair valuations encapsulate presentation in terms of the present values of future cash flows.
- The cardinal attribute of financial statements is, now, strongly perceived to be 'relevance', in contradistinction to 'reliability'. Reliability has largely been overshadowed by the attribute of representational faithfulness in the context of financial reporting.
- Prices are believed to give an unbiased assessment of the present values of cash flow forecasts in efficient market conditions. Thus, these figures are based on the economic behavior of the aggregates of market players instead of entity-specific assessments. One may also assume representational faithfulness to be present in contemporary markets on account of high efficiency and completeness.

'FAIR VALUE': 'EXIT' *versus* 'ENTRY' VALUE

Fundamentally, this issue relates to the relative superiority of the valuation of assets and liabilities for financial reporting at the funds they would generate on sale (current exit value) *vis-à-vis* the funds necessary for making them available to and ready for the entity to use (current entry value). In a marketplace endowed with pure and perfect competition, with no market frictions, these two measures of value would converge. However, in the presence of significant market frictions, like transaction costs, commissions, transportation costs, etc., the net cash inflows received by the seller are likely to be different from the cash payments made by the buyer. As such, in most real-life situations, the exit value of an asset may be significantly different (usually lower) than its entry value. Before proceeding to an analysis of this issue, we set forth the relative features and virtues of both.

The exit value of an asset is the maximum net amount that can be obtained on the sale/disposal of that asset in the normal course of business (i.e. not in a forced sale) in a short period of time. For this purpose, the net amount represents the sale proceeds less the costs of disposition, on a post-tax basis, discounted to the date of financial reporting/valuation, as desired.

Precisely, the exit value of an asset determines, in monetary terms, the generalized command over the resources that the accounting entity can attain by selling the relevant asset. The entry value, on the other hand, ascertains the present cost of acquiring the cheapest asset (in the markets in which the entity normally trades) that provides to the entity, services congruent to those that the asset being valued is providing *en presenti* and is expected to provide in future.

It would seem that exit value would, *prime facie*, be the more relevant form of asset valuation in the context of bodies corporate on the following premises:

- The primary objective of bodies corporate is to further the interests of their stockholders;

- Exit valuation would provide information on the amount that can be realized by the entity and distributed to the stockholders through the sale of the relevant asset in the normal course of business;
- The amount so realized and distributed to the stockholders could be used by them to satisfy some of a variety of wants (that they may have) through the expenditure of the distributed proceeds.

Another characteristic that strongly favors exit valuation relates to the computation of return ratios from financial statements. The principle adopted for asset valuation impacts both the denominator (directly as the value of the funds employed) and the numerator (in the form of a depreciation charge) of these ratios. Now, at any point in time, the realistically viable options available to an entity's management are either to 'sell' or 'not sell' the assets it possesses (that are the subject matter of the valuation). Thus, it would seem that the appropriate valuation of such assets would be at the amount for which they could be exchanged (i.e. exit value), rather than the current market price of equivalent assets. Exit value represents the implicit current investment in an asset. Return computed on entry valuation is based on the investment that the entity's management refuses to renounce in exchange for receiving the assets. Entry valuation seems redundant on this count because the action of 'not buying' the asset may not be acceptable whence the return calculated on the basis of entry valuation would tantamount to a performance measure that the entity's management has discretion to refuse. The evaluation of the entity's management through benchmarking against such a measure would amount to evaluating them on the premise of an investment that they might now refuse. However, return computed on exit valuation is based on the investment that the entity's management refuses to accept in exchange for the assets, the base that is relatively fair and equitable.

Let us now look at the numerator of return computation. For facilitating consistency, this should reflect the income generated from the deployment of the assets constituting the denominator.

Contemporary theorists prefer to define income (loss) as the surplus (deficit) of the aggregate of the net revenue (before depreciation, but after charging all 'matching' expenses) generated during the relevant accounting period together with the saleable value of the net fixed assets at the end of the said accounting period less the saleable value of the net fixed assets at the beginning of the said accounting period. Equivalently, income (loss) would be the surplus (deficit) of net revenues over the decline in the net saleable (exit) value of the fixed assets over the period. It follows as a corollary that the existence of income is *prima facie* the testimony of the veracity of the management's decision taken at the beginning of the accounting period in order to continue operations for the accounting period by holding on to the assets because the net cash revenues generated from the use of these assets exceeded the decline in their exit value (depreciation). On the other hand, if an entry-based asset valuation is adopted, depreciation reflects the change in the 'cost of acquisition' of the said assets over the relevant accounting period. The corresponding return ratio is, therefore, built on the premise that the entity's management had the option of retaining the market price of the asset in lieu thereof at the beginning of the accounting period, which, in fact, they never did have. It follows that net income as well as depreciation in the return ratios need to be computed on the basis of exit values so as to enable a meaningful interpretation of such ratios.

On the other hand, the entry value of an asset emphasizes the 'going concern' characteristic of an entity. It assumes the survival of an entity as a 'necessity', for the attainment of which it may need to replace an asset that goes out of commissioning. This obligatory replacement would, obviously, involve the acquiring of the equivalent asset at the current market price, i.e. entry value. Thus, in the event that a positive income is returned based on this valuation philosophy, the survival of the entity as a going concern may justifiably be inferred, and vice versa. 'Survival' in this context is also characterized by the entity's ability to replace the used services so that the expense should also be measured by the

current acquisition cost (entry cost) of those services. In this scenario, income is not precisely the surplus of the end of the accounting period balance sheet over the one at the beginning of the accounting period. A significant merit of entry valuation is that it facilitates comparability among entities, thereby enhancing the utility of the statements so prepared. The statements would also be indicative of the nature and context of the resources that the entity expects to use in its projected activities. As mentioned earlier, the cardinal application of financial statements is to help make future projections by investors and creditors. In this context, entry valuation would seem to hold an edge over exit valuation, the choice, basically representing the tradeoff between information on the entity's intention (entry) and the entity's flexibility (exit) for the future. The exit valuation of assets that purports to indicate the cash market value of the relevant assets is largely of current interest only, being reflective of the entity's flexibility. Furthermore, such exit valuation is likely to be relatively much less precise as it represents the valuation of the assets in their second or third best use. Anomalous situations may also arise in instances where the expenses of asset disposal exceed the market value of the asset, resulting in negative exit valuations.

At this point, it is necessary to emphasize the fact that, without understating the importance of the 'survival' aspect of an entity, the primary goal of financial statements is to depict the efficiency of asset utilization by the entity. If an asset does not contribute to the generation of the net revenue exceeding the decline in its exit-based valuation, financial statements should enable the extraction of information on this fact, so that the owners could make a decision on the possible termination of the asset, the management or the entity. Exit value provides information on the option available to the entity of the periodic (yearend) opportunistic calculator that may be exploited by selling the assets. However, using this measure may divert the focus of the entity's management solely to the trading function from production and the creation of value.

Against this backdrop, it needs to be understood that the entity's owners would definitely desire to receive information enabling them to decipher the extent to which the entity's management has availed of appropriate asset replacement opportunities. Thus, the alternative valuation methods could be benchmarked against the management's asset replacement decision.

Let us, now, examine the interplay between the exit and entry valuations of an asset. A decision to replace an asset, presently optimally used by the entity, shall be made only if the entry valuation of the services being provided by the asset is less than the exit valuation of the asset providing such services. For assets providing only one service, this situation is unlikely to arise in perfect markets because, in such instances, entities would immediately replace and sell until the values are realigned. Nevertheless, such a scenario is sustainable for the assets providing more than one type of service, e.g. in the following situations, entry values could fall below the corresponding exit values when desired services are provided by a new asset, now available, more cheaply, and when the existing asset's service(s) become more valuable.

The foregoing analysis does unequivocally emphasize the fact that both valuation bases provide significantly valuable and non-overlapping pieces of information for the users of financial statements. It would, thus, be optimally sound if the management and other stakeholders could continually be made aware of both valuations of each one of the entity's assets. Financial statements may, thus, be prepared for using the measurements based on both valuation bases. This strategy would further the philosophy behind exit valuation viz. the principle of goal congruence in the construction of evaluation systems. The underlying tenet of such systems is that those actions that are most desired by evaluators viz. the entity's owners are the actions which result in the best evaluation.

We illustrate the impact of the mode of valuation on the example of the income statement and the

consequential evaluation of the entity's management, by considering an asset with the following values:

	Time end of the period	
	2	3
Entry value	1,300,000	600,000
Exit value	1,050,000	500,000

Let the income before depreciation in Period 3 be 650,000; then, the net income under exit value works out to $[650,000 - (1,050,000 - 500,000)] = 100,000$ while that under entry valuation is $[650,000 - (1,300,000 - 600,000)] = -50,000$. Thus, although the exit valuation vindicates the decision made by the entity's management to hold the assets at the beginning of Period 3 and continuing operations during this period, the entry valuation indicates a contrary inference. It follows that the management's performance evaluation based on the entry valuations would provide the inference that the management erred in continuing operations for the said period - it ought to have sold the asset at the beginning of the period. This inference would clearly be contraindicated if the exit valuations had been used for the asset, which would provide testimony to the veracity of the management's decision on continuing operations, at least, for the relevant period. This dichotomy in decision making may be traced to the fact that entry valuation carries the option with the management of not purchasing the asset. However, in the case of an asset already held, this option does not exist in reality, whence entry valuation is, as a matter of principle, not justified for performance evaluation because any evaluation system must be based only on the options available to the evaluatee. This problem in evaluation does not arise if exit valuation is adopted.

Nevertheless, there is an intriguing exception to the above strong advocacy of exit valuation. This arises in the case of the first accounting period, when the asset is considered for purchase. At the commencement of the first accounting period, the management does have the option of not buying the asset at the time of the initial purchase. Thus, in the context of the first

accounting period after the asset purchase, income needs to be assessed by comparing the returns from the asset with the reduction in its entry value. If the analysis shows that the latter exceeds the former for the first accounting period, but thereafter the asset returns exceed the decline in the asset's exit valuation, the asset could be acquired (at the entry value) at the end of the first period. Thus, the cost of services in the first period would be the change between the beginning and ending entry values. In summary, then, the following appropriate reporting basis for asset valuations can be stated entry valuations for the first period, and exit valuations thereafter.

The fallout of the above-postulated scheme of valuation that needs addressing is the accounting disposition of possible differences between the entry and exit valuations of an asset at the end of the first period. In this context, the following seems to be logical:

- If exit (entry) valuation is adopted throughout, including the first period, the difference between the entry and exit values should be accounted for at the time of the purchase (disposal) of the asset. This is so because the assets valued on an entry (exit) basis will be given up (received) and the purchased (disposed) asset will be valued on an exit (entry) basis.
- However, If any mix of both exit and entry bases is adopted, the difference needs to be recognized and accounted for whenever a change in the method occurs, e.g. if the aforesaid scheme-of-valuation mix is adopted on an entry basis for the first year and on an exit basis thereafter, the discrepancy has to be accounted for at the end of the first period.

The differences between exit and entry asset valuations, in case a combination of both bases is adopted, may be dealt with either by allocating the difference on the basis of change in exit value or entry value or the equal rate of return, or by ignoring the difference in performance evaluation relating to individual periods.

In summary, the following scheme can be presented:

- Performance evaluation for any period should be done on the valuation basis that reflects the alternatives available to the entity's management in that period;
- The difference, if any, due to the use of a (possible) mix of the valuation bases should be accounted for when the asset's life is evaluated;
- At the point in time the income from the assets shall be determined by comparing the returns generated by the assets with their net cost viz. the excess of the entry value at the time of purchase over the exit value at the time of disposal.

It needs to be emphasized once again, at the cost of being repetitive, that the preceding analysis is premised on the 'asset/liability'-based measure of income, which construes income as the accretion in value between two balance sheets, the philosophy that has regained the favor and confidence of the accounting fraternity in recent years. Nevertheless, if income is determined by the 'matching' concept, entry value tends to camouflage the effects of various external fortuitous events in the expense statement from operating income, whereas exit values tend to highlight such issues (Landsman, 2007; Magnan, 2009; Veron, 2009).

The above debate leads to the unequivocal inference that both bases of valuation have their well-defined and mutually exclusive meritorious features. As such, the financial reporting based on both valuation bases would unquestionably enhance the information content and, therefore, the utility of such statements for stakeholders and users thereof. As an alternative, 'value in use' seems to have the majority of the cardinal attributes required of a value measure. For one thing, value in use encapsulates the value of the asset in the context of the value of the entity. Furthermore, such value in use also harmoniously gels with the 'going concern' convention. Nevertheless, the use of this measure is severely constrained by the problems associated with its reliable ascertainment. Obviously, such determination entails entity-specific

inputs, adding to the subjectivity in such calculation. However, logical considerations imply that: value in use shall be more than entry value at purchase, and value in use shall be less than exit value on disposal (Barth & Landsman, 1995).

INCOME: HICKSIAN INCOME *versus* FISHERIAN INCOME

The contemporary financial accounting and reporting framework has Hicksian income as its income measure in contradistinction to Fisherian income (Rayman, 2007). We illustrate these two contrasting methodologies underlying income measurement to facilitate the understanding and appreciation of the implications thereof for financial statements by the following example:

A Ltd. is a company having a life span of n years, projected to generate the free cash flows of C_i in the year i over this life span. On the basis of an assessment of the risk profile of this company and the prevalent market return rates, the appropriate risk-adjusted discount rate for A Ltd. is determined as k whence its fair value is calculated as:

$$V = \sum_{i=1}^n C_i (1+k)^{-i} \quad (1)$$

Let A Ltd., now, be impacted by an economic event whence its free cash flow projections are modified to C'_i in the year i together with a change in the risk profile of these cash flows, captured by the revised risk-adjusted discount rate k' whence its fair value becomes:

$$V' = \sum_{i=1}^n C'_i (1+k')^{-i} \quad (2)$$

Now, if V' exceeds V , there occurs an accretion in the entity's fair value. This will find its way into financial statements as a gain under the provisions of ASC 820 (FASB, 2001) or the corresponding IFRS 13 (IASB, 2012). This is in line with the Hicksian concept of income. However, the recognition of this gain may

strongly violate the convention of 'conservatism', for the income so recognized may not actually have been realized at that point in time. In fact, the income may be construed to have actually been realized if, and only if, the investors of A Ltd. liquidate their investments in the entity forthwith to realize the market value of their holdings and then spend it immediately. In the event that such investors reinvest the proceeds of the sale of their holdings or equivalently, defer consumption for $m < n$ years, the market realizations of their holdings at the end of m years would now be $V'(1+k')^m$, rather than $V(1+k)^m$, due to the impact of the economic event. If $V' > V$ and $k' < k$, then $V'(1+k')^m$ need not necessarily exceed $V(1+k)^m$.

There is the cutoff point:

$$m = \frac{\log V' - \log V}{\log(1+k) - \log(1+k')} \quad (3)$$

at which $V'(1+k')^m = V(1+k)^m$. For consumption periods shorter than this cutoff, the investor would benefit more by deferring consumption, and vice versa.

The recognition of any unrealized increase in fair value is fundamentally erroneous. This is so because any accretion in fair value that is not realized forthwith may not necessarily be translated into increased consumption power if realized at a later date. Thus, the reporting on accretion in fair value as a gain in the income statement is 'true and fair' only if all investors intend to instantly consume such accretion - a scenario grossly unrepresentative of the ground realities. In fact, this is where the merit of the Fisherian concept of income sets in.

This Hicksian concept of income (Hicks, 1946; Solomons, 1961) is not necessarily compatible with the asset/liability perspective now being advocated by the FASB and IASB. There are several reasons for this. To start with, the FASB and IASB have claimed objectivity in measurement as cardinal for shifting to the 'asset/liability' approach to income measurement. However, this claim seems implausible. There is

unequivocal evidence that an entity's assets, other than its identifiable net assets, contribute significantly to its earning capacity. These assets, including human capital, may not be tradeable; hence, the estimation of their market values may be beset with imprecision. Thus, the incompleteness of markets, even if they are in competitive equilibrium, may generate internal goodwill, whose measurement is largely subjective, to say the least (Van Cauwenberge & DeBeelde, 2007).

Another impediment to the adoption of the Hicksian concept of income also relates to its measurement. Hicksian income is measured not by a change in the value of the net assets of the entity, but by a change in the value of the entity itself instead. Precisely speaking, the latter represents the income of the owners of the entity, rather than that of the entity's business. Such change in the entity's value, even ex post, is primarily caused by the changed expectations of the entity's future cash flows. The change is not substantively brought about by the realized cash flows of the relevant period (Benston *et al*, 2006; Bromwich, 2007; Hitz, 2007; Dean, 2008; Sunder, 2008).

The adoption of the Hicksian concept of income for financial reporting also seems fallible on the grounds of making reporting fundamentally inefficacious. J. Hicks himself accepted that any practical ex post measure of income is largely irrelevant for decision making. It is conceded that reporting on such a basis can, at best, have predictive value only to the extent of providing relevant statistics. However, this may imply that decision makers, as users of such statements, may be the best persons to make, on their own, necessary adjustments in the data of past transactions so as to provide for changes in future expectations. However, if this is to be so, the option in the hands of such users of using decision support systems from within or outwith the entity, such as outputs provided by analysts, the press and academia for ancillary and supporting inputs in lieu of adjusting financial statements may turn out to be superior on the premise that the unsubstantiated and estimated inputs of the future would not find their way into audited financial statements and reports.

The issue relating to the suitability of or otherwise to Hicksian income in the financial reporting system subsists in perfect markets as well. This is unlike several other characteristics of FVA that emanate from market imperfections.

CONCLUSION

In this paper, an attempt has made to examine several issues occupying center stage in the contemporary accounting environment viz. transition to the 'asset/liability' conceptual framework for income determination, the use of exit-based valuation in measuring the 'fair value' of assets and liabilities, and the adoption of the Hicksian measure of income. Various implications of these aspects have been assessed and reported. The antagonists of the current accounting paradigm are likely to strongly espouse their concerns on these lines. The incumbent analysis highlights the cardinal issues that warrant serious discussion and debate among the accounting fraternity. It is universally accepted that accounting information needs to be significantly relevant for use in the user's decision making processes. The contentions raised herein tend to dilute this relevance of financial reporting for end users.

The analysis of the pronouncements of the regulatory bodies together with the review of the relevant literature presented in this work unequivocally reject the null hypotheses set up, leading to the acceptance of the 'alternative' hypotheses viz.

- H1: The 'asset/liability' conceptual framework recommended by the FASB and IASB does not invariably correctly report the financial affairs of an entity.
- H2: The exit-based valuation adopted by the FASB and IASB in the definition of the 'fair value' of assets and liabilities is not the appropriate accounting measure of 'fair value' in all circumstances.

H3: The 'Hicksian' concept of income adopted by the FASB and IASB, in conjunction with the 'asset/liability' framework, is not essentially the appropriate accounting measure of income.

It must, however, be emphatically underscored that this is purely a theoretical study. Although the findings seem to be unequivocal, the study carries the author's perceptions, views, skill and understanding and interpretations as its main limitation. There is, therefore, a possibility that the inferences of the study could be influenced by such perceptions, biases and interpretations. This observation opens up vistas for future research. Empirical studies may be undertaken to corroborate and validate these findings. Ideally, conceptual inferences should invariably be validated by empirical studies for trustworthy inference. However, the inferences obtained through statistical analysis may also need to be accepted with caution, howsoever sophisticated these tools may be. Besides, the studies that explore the various issues relating to human decision making have certain intrinsic limitations. There is no mathematical framework that can model such decision making processes quantitatively in all their degrees of freedom. Any quantitative model invariably involves the truncation of the system space by a reduction in the number of the degrees of freedom that can be tracked. This causes fuzziness in system modeling with a loss of information. Consequently, it becomes impossible to frame the set of the evolution equations that could possibly lead to an exact mathematical solution to such problems.

In addition to the possibility of taking up empirical studies in order to validate the findings herein, research programs need to be taken up by professional accounting bodies and practitioners' forums so as to identify, develop and formulate a conceptually superior accounting framework that cuts through the ambiguities created by the issues presented herein. Medium-term research that explores further shortcomings/limitations of the contemporary framework in its current applications or identifies further sectors/areas which could be targeted in order

to improve the quality of financial reporting could also be contemplated.

However, it does seem that the conceptual framework presently propounded by the FASB and IASB may not be able to dispense with either of the two issues highlighted in this article viz. the use of exit valuation together with the Hicksian concept of income forthwith, although the shift of emphasis to the 'asset/liability'-based conceptual framework is clearly discernible except, possibly, in a few cases where the revenue/expense model is retained for the reason of its being more representative of the maintainable earnings concept. There is some indication of a review of this movement by the FASB and IASB in their Revenue Recognition and Fair Value Projects. It is important to emphasize at this point that the issues raised herein can also be sourced to the well-entrenched conventions that form the backbone of business performance appraisal. Although these conventions may lack scientific and/or rational underpinnings, yet their existence and role in accounting practice cannot be disputed. Thus, for a cohesive accounting framework/model, the interrelationships between concepts and conventions need to be embedded therein. Merely the adoption of Hicksian income as a measure neither implies nor is implied by an exclusive asset/liability-based income determination, nor does it facilitate the use of ex post financial reporting for assessing business performance. The 'objectivity' and 'unambiguity' of Hicksian income for financial reporting, so claimed by the FASB and IASB, seems to be substantively overstated. However, notwithstanding the flaws embedded in the conceptual underpinnings of FVA, as espoused hereinbefore, its gradual, but rapid, acceptability and adoption among standard setters is unequivocally welcome - it represents a paradigm shift in emphasis among the accounting fraternity towards the 'relevance' of financial reporting to the users thereof. An encouraging start to ushering in the era of 'fair value accounting' has been made. Understandably, some critical aspects need addressing, but these represent evolutionary glitches, rather than catastrophic mis-endavors. FVA is

widely being viewed as an integral constituent of the regulator's toolbox for ushering in an efficacious suite of upgradations for user-friendly financial reporting. There seems to be little doubt that the philosophy of fair value accounting is here to stay and should be fostered by all its votaries.

REFERENCES

- American Accounting Association's Financial Accounting Standards Committee. (2007). The FASB's conceptual framework for financial reporting: A critical analysis. *Accounting Horizons*, 21(2), 229-238. doi.org/10.2308/acch.2007.21.2.229
- American Accounting Association's Financial Accounting Standards Committee. Ohlson, J. A., Penman, S., Bloomfield, R., Christensen, T. E., Colson, R., Jamal, K., Moehle, St., Previts, G., Stober, T., Sunder, S., & Watts, R. L. (2010). A framework for financial reporting standards: Issues and a suggested model. *Accounting Horizons*, 24(3), 471-485. doi.org/10.2308/acch.2010.24.3.471
- Barth, M. E. (2007). Standard setting measurement issues and the relevance of research. *Accounting and Business Research*, Special Issue, 7(1), doi.org/10.1080/00014788.2007.9730079
- Barth, M. E., & Landsman, W. R. (1995). Fundamental issues relating to using fair value accounting for financial reporting. *Accounting Horizons*, 9(4), 97-107.
- Benston, G. J. (2006). Fair-value accounting: A cautionary tale from Enron. *Journal of Accounting and Public Policy*, 25(4), 465-484. doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2006.05.003
- Benston, G. J. (2008). The shortcomings of fair value accounting described in SFAS 157. *Journal of Accounting and Public Policy*, 27(2), 101-114. doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2008.01.001
- Benston, G. J., Bromwich, M., & Wagenhofer, A. (2006). Principles- versus rules based accounting standards: The FASB's standard setting strategy. *ABACUS*, 42(2), 165-188. doi: 10.1111/j.1467-6281.2006.00196.x
- Boulton, R. E. S., Libert, B. D., & Samek, S. M. (2000). *Cracking the Value Code: How Successful Businesses are Creating Wealth in the New Economy*. New York, NY: HarperBusiness.
- Bromwich, M. (1992). *Financial Reporting, Information and Capital Markets*. London, UK: Pitman.
- Bromwich, M. (2001). The ACCA/BAA distinguished academic 1999 lecture- angels and trolls: The ASB's statement of principles for financial reporting. *The British Accounting Review*, 33(1), 47-72. doi.org/10.1006/bare.2000.0150
- Bromwich, M. (2007). Fair values: imaginary prices and mystical markets. In P. J. Walton (Ed.). *The Routledge Companion to Fair Value and Financial Reporting*. London, UK: Routledge.
- Chabrow, E., & Colkin, E. (2002). *Information Week*.
- Christensen, J. A. (2010). How do conceptual frameworks contribute to the quality of corporate reporting regulation? *Accounting and Business Research Special Issue: International Accounting Policy Forum*.
- Christensen, J. A., & Demski, J. S. (2003). *Accounting Theory. An Information Content Perspective*. New York, NY: McGraw-Hill.
- Dean, G. W., & Clarke, F. L. (2003). An Evolving Conceptual Framework. *ABACUS*, 39(3), 279-297. doi: 10.1111/j.1467-6281.2003.00133.x
- Dean, G. W. (2008). Editorial: Conceptual Frameworks, Fair Value Measurement and Decision Making. *ABACUS*, 44(3), I-VII. doi: 10.1111/j.1467-6281.2008.00260.x
- Dennis, I. (2006). Here We Go Again ..., Oxford Brookes University Working Paper, available as Comment Letter #50 on the IASB/FASB project website: <http://www.iasb.org/NR/rdonlyres/2D4D6717-557F-47AA-8BB2-A22E6FCCADF0/0/CL50.pdf>
- Dennis, I. (2008). A conceptual enquiry into the concept of a „principles-based“ accounting standard. *The British Accounting Review*, 40(3), 260-271. doi.org/10.1016/j.bar.2008.05.005
- Eccles, R. G., Herz, R. H., Keegan, E. M., & Philips, D. M. H. (2001). *The Value Reporting Revolution: Moving Beyond the Earnings Game*. New York, NY: John Wiley.
- Eckstein, C. (2004). The measurement and recognition of intangible assets: Then and now. *Accounting Forum*, 28(2), 139-158. doi.org/10.1016/j.accfor.2004.02.001
- Financial Accounting Standards Board. (2000). *Financial Accounting Standard 133. Accounting for Derivatives and Hedging Activities*, USA.

- Financial Accounting Standards Board. (2001). Financial Accounting Standard 141. Business Combinations, USA.
- Financial Accounting Standards Board. (2001). Financial Accounting Standard 142. Goodwill and Other Intangible Assets, USA.
- Financial Accounting Standards Board. (2001). Financial Accounting Standard 157. Fair Value Measurements. USA.
- Financial Accounting Standards Board. (2009). Accounting Standards Code 820. Fair Value Measurements. USA.
- Gwilliam, D., & Jackson, R. H. G. (2008). Fair value in financial reporting: problems and pitfalls in practice. *Accounting Forum*, 32(3), 240-259. doi.org/10.1016/j.acfor.2008.01.003
- Hicks, J. R. (1946). *Value and Capital*. Oxford, Clarendon Press.
- Hitz, J. M. (2007). The decision usefulness of fair value accounting - A theoretical perspective. *European Accounting Review*, 16(2), 323-362. doi.org/10.1080/09638180701390974
- International Accounting Standards Board. (2012). International Financial Reporting Standard 13, Fair Value Measurements.
- Landsman, W. R. (2007). Is fair value accounting information relevant and reliable? Evidence from capital markets. *Accounting and Business Research*, 37(1), 19-30. doi.org/10.1080/00014788.2007.9730081
- Lev, B. (2001). *Intangibles: Management, Measurement and Reporting*. Brookings Institution Press.
- Magnan, M. (2009). Fair value accounting and the financial crisis: Messenger og contributor? *Accounting Perspectives*, 8(3), 189-213. doi: 10.1506/ap.8.3.1
- Nissin, D., & Penman, S. (2008). Principles for the application of fair value accounting. White Paper No. 2, Columbia Business School.
- Penno, M. C. (2008). Rules and accounting: Vagueness in conceptual frameworks. *Accounting Horizons*, 22(3), 339-351. doi.org/10.2308/acch.2008.22.3.339
- Potter, B. (2005). Accounting as a social and institutional practice: Perspectives to enrich our understanding of accounting change. *ABACUS*, 41(3), 265-289. doi: 10.1111/j.1467-6281.2005.00182.x
- Rayman, R. A. (2006). *Accounting Standards: True or False?* Routledge.
- Raymen, R. A. (2007). Fair value accounting and the present value fallacy: the need for an alternative conceptual framework. *The British Accounting Review*, 39(3), 211-225. doi.org/10.1016/j.bar.2007.03.006
- Solomons, D. (1961). Economic and accounting concepts of income. *The Accounting Review*, 36(3), 374-383.
- Sundem, G. L. (2007). A Note on the Information Perspective and the Conceptual Framework. In R. Antle, F. Gjesdal, & P. J. Liang (Eds.), *Essays in Accounting Theory in Honour of Joel S. Demski* (pp. 285-293). New York, NY: Springer.
- Sunder, S. (1997). *Theory of Accounting and Control*. Cincinnati, OH: South-Western.
- Sunder, S. (2008). Econometrics of Fair Values. *Accounting Horizons*, 22(1), 111-125. doi: doi.org/10.2308/acch.2008.22.1.111
- Uzma, S. H., & Singh, J. P. (2009a). Intangibles accounting - Issues & dimensions. *The Accounting World*, 19.
- Uzma, S. H., & Singh, J. P. (2009b). *Brand Recognition: The Contemporary Scenario*. Chartered Secretary.
- Veron, N. (2009). Fair value accounting is the wrong scapegoat for the crisis. *European Accounting Review*, 5(2), 63-69. doi.org/10.1080/17449480802510542
- Van Cauwenberge, P., & DeBeelde, I. (2007). On the IASB comprehensive income project: an analysis of the case for dual income display. *ABACUS*, 43(1), 1-26. doi: 10.1111/j.1467-6281.2007.00215.x
- Watts, R. (2003a). Conservatism in accounting Part I: Explanations and implications. *Accounting Horizons*, 17(3), 207-221. doi.org/10.2308/acch.2003.17.3.207
- Watts, R. (2003b). Conservatism in accounting Part II: Evidence and research opportunities. *Accounting Horizons*, 17(4), 287-301. doi.org/10.2308/acch.2003.17.4.287
- Wells, M. (2003). Forum: The Accounting Conceptual Framework. Introduction. *ABACUS*, 39(3), 273-278. doi: 10.1111/j.1467-6281.2003.00132.x
- Whittington, G. (2008). Fair Value and the IASB/FASB Conceptual Framework Project: An Alternative View. *ABACUS*, 44(2), 139-168. doi: 10.1111/j.1467-6281.2008.00255.x

*Received on 20th December 2016,
after one revision,
accepted for publication on 24th April 2017.
Published online on 28th April 2017.*

Jatinder Pal Singh, PhD, is a Professor at the Indian Institute of Technology Roorkee and a professional member of the Institute of Chartered Accountants of India, Institute of Cost Accountants of India, Institute of Company Secretaries of India and Institution of Engineers (India). His research interests are in econophysics, mathematical finance, financial risk management, international finance and corporate governance.

O KONCEPTUALNIM TEMELJIMA RAČUNOVODSTVA ZASNOVANOG NA PRAVIČNOJ VREDNOSTI

Jatinder P. Singh

Department of Management Studies, Indian Institute of Technology Roorkee, Uttarakhand, India

Poslovni procesi i korporativne strategije se na globalnom nivou brzo preobražavaju. Kritičnoj ulozi nematerijalne imovine u poslovanju privrednih društava posvećuje se odgovarajuća pažnja. Složeni finansijski proizvodi kojima se može trgovati preplavljaju finansijska tržišta. U nastojanjima da se pripreme za suočavanje sa izazovom koji pred njih stavlja finansijsko izveštavanje u okruženju, donosioci standarda su izvršili suštinsko restrukturiranje sistema za izveštavanje, sa „pravičnom vrednošću“ kao temeljom tih sistema. U objavama i tekućim projektima američkog Odbora za standarde finansijskog računovodstva (FASB) i Odbora za međunarodne računovodstvene standarde (IASB) uočavaju se distanciranje od tradicionalnog načina merenja prihoda, koje počiva na uparivanju „prihoda i troškova“, i okretanje ka merenju odnosa „aktive i pasive“, uz istovremeno usvajanje Hиковog koncepta prihoda. U radu su analizirana kontroverzna pitanja koja zahtevaju jasniju formulaciju, u meri u kojoj se ta pitanja odnose na računovodstvo zasnovano na pravičnoj vrednosti.

Ključne reči: pravična vrednost, finansijsko računovodstvo, „izlazna“ i „ulazna“ vrednost, prihod, konceptualni okvir, FASB, IASB, merenje odnosa aktive i pasive

JEL Classification: G30, M41, N30

Preliminary communication

UDC: 364-7

doi:10.5937/ekonhor1701061B

SOCIAL AND ECONOMIC ASPECTS OF THE HUMAN SECURITY CONCEPT

Meri Boshkoska*

*Faculty of Economics, Prilep, University St. Kliment Ohridski, Bitola,
The Former Yugoslav Republic of Macedonia*

The objective of this work is to analyze the real state in the field of the Macedonian Health and Social Policy, the pension system and human security at work. This type of analysis will make it possible to deduce certain conclusions and recommendations about accomplishing a higher level of general human security in the Former Yugoslav Republic of Macedonia. The results of this study enable us to conclude that, in the Former Yugoslav Republic of Macedonia, living expenses have been permanently increased, the unemployment rate is high and the average minimum wages paid in the region are the lowest, which all contributes to profound poverty in the country. It is also necessary to revise the laws and regulations in the field of workers' health and security, make urgent changes in order to ensure the sustainability of the pension system and also start the reforms that will provide a sustainable and efficient health care system.

Keywords: pension system, social security, poverty rate, health care system

JEL Classification: I31, I32, H55

INTRODUCTION

In order to make our contribution to a better understanding of the human security concept and its successful introduction and practical use in the Former Yugoslav Republic of Macedonia (FYR Macedonia), the limelight of this work is to study the real state of social living as well as the legislation

and the institutions of the FYR Macedonia whose subjects of work are: health and social insurance, pension insurance and human security at work. The analysis of the achieved results will help to offer recommendations for the improvement of the conditions in the previously mentioned fields, which are quite important if we want to reach general human security.

Having in mind the objective of the study, the main hypotheses of our research are as follows: It is essential to implement profound reforms in the Macedonian Health and Social Sectors, the Pension

* Correspondence to: M. Boshkoska, Faculty of Economics, Prilep, University St. Kliment Ohridski, Bitola, Marksova bb, 7500 Prilep, The Former Yugoslav Republic of Macedonia; e-mail: meribb@yahoo.com

System and in the field of human security at work in order to achieve a higher level of general human security in the FYR Macedonia.

The research methodology consists of a combination of different methodological aspects based on:

- a content analysis of various institutional documents and research papers dealing with human security, a pension system analysis, social and health safety and health and safety at work;
- using administrative databases and numerical data for the purpose of explaining the research issues;
- a deduction approach will be applied through the content analysis.

The rest of the paper is structured as follows: in the second section, a literature review is presented, focusing on understanding the meaning of the human security concept. In the third section, the results of the current situation and the legislative framework in the areas of security and health at work, social and health protection and the state and the problems in the pension system of the FYR Macedonia are presented. In the fourth section, the research results are subjected to discussion. The last section of the paper presents the conclusion of the study.

LITERATURE REVIEW

There are various definitions of the human security concept, depending on the starting point of their explanation. S. Stanarević (2014, 10) emphasizes the fact that, first of all, a distinction between national and human security should be made. Human security is the concept that refers to people and the community, not to countries and their territories. This author points out the explanation of the United Nations Organization (UNDP) from 1994, according to which human security is a concept oriented towards humans, the basic element of which is our becoming free from fear and poverty. According to R. Thakur (1997, 53-54), social and political empowerment, economic

growth and improved access to resources are among the factors that can influence the improvement of human security. K. Anan (UNESCO, 1999, 15) points out that human security could no longer be explained by military terms. In itself, it includes economic development, social justice, environment protection, democratization, disarmament, respecting human rights and the rule of law. According to S. Ogata (1998), human security consists of several key elements, namely:

- an opportunity for all citizens to live in peace and securely within the state borders;
- people should enjoy their rights and obligations (human, political, social, economic and cultural rights) with no discrimination;
- social inclusion or the same approach to political, social and economic politics;
- rule of law and an independent legal system.

In the 1994 Human Development Report (UNDP, 1994, 22-23), the UNDP points out the two main aspects of human security:

- security against famine, diseases and repression, and
- protection from sudden, harmful disorders in a human's everyday life.

The said report emphasizes the fact that human security could be analyzed from the seven categories (UNDP, 1994, 24-25): economic security, health security, food security, environmental security, personal security, political security and community security.

A. Devon (2014) sums up that human security concept also includes challenges people face on a daily basis, such as job security, education opportunities, social and cultural freedoms.

P. Veselinovic (2014) states that in order to improve the quality of life in the Republic of Serbia, it is necessary that structural reforms in the pension, social security and healthcare systems be undertaken.

Various definitions of the human security concept indicate the necessity of having an integral perception of human security in order to prevent it from disseminating in different directions (Sokov, 2012).

Opinions similar to these suggest that the human security concept includes the important elements of social living that allow a high level of citizens' quality and secure life.

AN ANALYSIS OF THE STATE OF AND THE LEGAL REGULATION IN THE PENSION, SOCIAL AND HEALTH FIELDS, AS WELL AS THE WORK RELATIONSHIPS

Security and Health at Work

Security and health at work is an interdisciplinary concept dealing with prevention from professional risks connected to every work activity. The main objective of this concept is to induce and maintain the highest level of security and health at work, that is to say providing conditions to prevent and protect workers from occupational risks (Alli, 2008, 20).

In the FYR Macedonia, workers' security and health are regulated by the following laws (Grozdanovski *et al*, 2015, 7): Security and Health at Work Law; Working Relationships Law; Health Protection Law; Pension and Disablement Insurance Law; Law on Protection from Disturbance at Work; Labor Evidence Law; Health Insurance Law; Labor Inspection Law.

From the aspect of regulating Security and Health at Work Conditions, the existence of the above-mentioned law, as well as numerous subordinate legislation acts, a picture has been created in which the security and health of employers in the FYR Macedonia has been provided. However, in the FYR Macedonia, there is an insufficient provision of workers' security and health of at work (Grozdanovski *et al*, 2015, 8-9). It is confirmed by the data in the annual reports of the State Inspectorate, according to which a remarkable and continuous increase in

body injuries is noticeable in 2010, 2011 and 2012. In 2010, 625 injuries at work were recorded; in 2011, their number was 786, whereas in 2012, the total number of the registered injuries at work was amounted to 1446 (State Labor Inspectorate - SLI, 2016). These data confirm the ranking of the countries in this field, done by the European Foundation for the Improvement of the Life and Work Conditions (EUROFOUND).

In the EUROFOUND research, the FYR Macedonia is the country with the highest level of exposure to physical risks. This research included 34 countries and 44,000 workers in the period from January to June 2010. The research is conducted every five years and the results are estimated on the basis of a representative sample of European workers, not on the basis of the whole of the population. The data show that a great number of injuries which often end with fatal consequences upon a human life and inappropriate conditions and carelessness with respect to workers' health cause long-term social problems that affect workers' ability. This conclusion leads to a need for measures and activities of the institutions responsible for doing so, by which the existing risks at work will be decreased. This will provide higher security for the employed and better working conditions.

In the recommendations part, the measures and activities that could contribute to an improvement of the state in the field of security and health at work in our country will be pointed out.

Social and Health Protection

The social and health protection of citizens have been an important segment of the rule of the Government. The social policy term has been used in order to mark governmental policies for the realization of welfare and social protection, as well as the ways in which welfare in a society is achieved (Spicker, 2000, 111-112).

„Social safety refers to the services provided by the social state in many kinds and forms designed for the protection of citizens“ (Pejkovski & Majovski, n.d, 113).

Social protection is a system of measures, activities and policies for preventing and overcoming the basic social risks citizens are exposed to during their lives, for decreasing poverty and social exclusion, and for strengthening the citizen's capacity for his/her own protection (Law on Social Protection, Article 2, 2009, 1).

The Ministry of Labor and Social Politics is the central institution that creates policies, strategic planning, administration and monitoring of the realization and application of laws and regulations in the field of social protection in the FYR Macedonia. The Government of the FYR Macedonia hands down the National Program for Social Protection Development, which defines the objectives, priorities and directions of the development of social protection for citizens (MLSP, 2010, 8).

The Social Protection System in the FYR Macedonia is the system of measures, activities and policies for the prevention of and exceeding the basic social risks citizens are faced with during their lives. The basic social risks include: health risks, the risk of aging and becoming old, the single parent risk, the unemployment risk, the poverty risk and other kinds of social exclusions (PWC, 2014, 211).

The Social Security Law settles the system and organization of social protection, social protection rights, financing and the procedure of the realization of social protection rights ("Social Protection Law", Article 2, 2009, 1).

Among other laws falling within the field of social protection in the FYR Macedonia, there are the following ones as well: The Family Law; The Asylum and Temporary Protection Law; The Disability Organizations Law and other laws.

The existence of an appropriate legal regulation and reform processes in the field of social protection is not sufficient to improve the social state of almost one-half of citizens in our country. This has been

confirmed by numerous inland and foreign studies as well as by the State Statistical Office (SSO) of the FYR Macedonia. The Income and Living Conditions Poll is an annual research study carried out by the State Statistical Office and a source of data on poverty and social exclusion. According to the data about income and living conditions obtained from this poll, the State Statistical Office estimates the so-called Laeken indicator of the poverty rate. In 2015, the rate of poverty-stricken individuals in the FYR Macedonia was 21.5% of the total population, i.e. 457,000 individuals (State Statistical Office, 2016, 35). This means that these individuals can be categorized into at least one of the following situations:

- a poverty risk, after social transfers;
- socially and materially deprived individuals;
- individuals who live in households with very low work intensity.

The fact that the greatest number of citizens who live in the FYR Macedonia are faced with poverty is shown in Figure 1, where a comparison between the poverty rate, i.e. social exclusion in the FYR Macedonia, on the one hand, and that of the European Union (EU), on the other, is presented. According to the diagram data, in 2014, the FYR Macedonia was at the top of the list of the citizens who have faced poverty.

Living expenses have a great impact on an increase in the poverty rate. According to the COICOP Classification, the Cost of Living Index was annually increased by 2.8% in 2013. Table 1 accounts for the costs of living index of some important groups.

According to the data demonstrated in this chart, an increase in prices is noticed in the groups of: health, education, alcoholic drinks, clothes and footwear, soft drinks, other goods and services, furniture, household goods and maintenance of the household goods and housekeeping, water, electricity, gas and

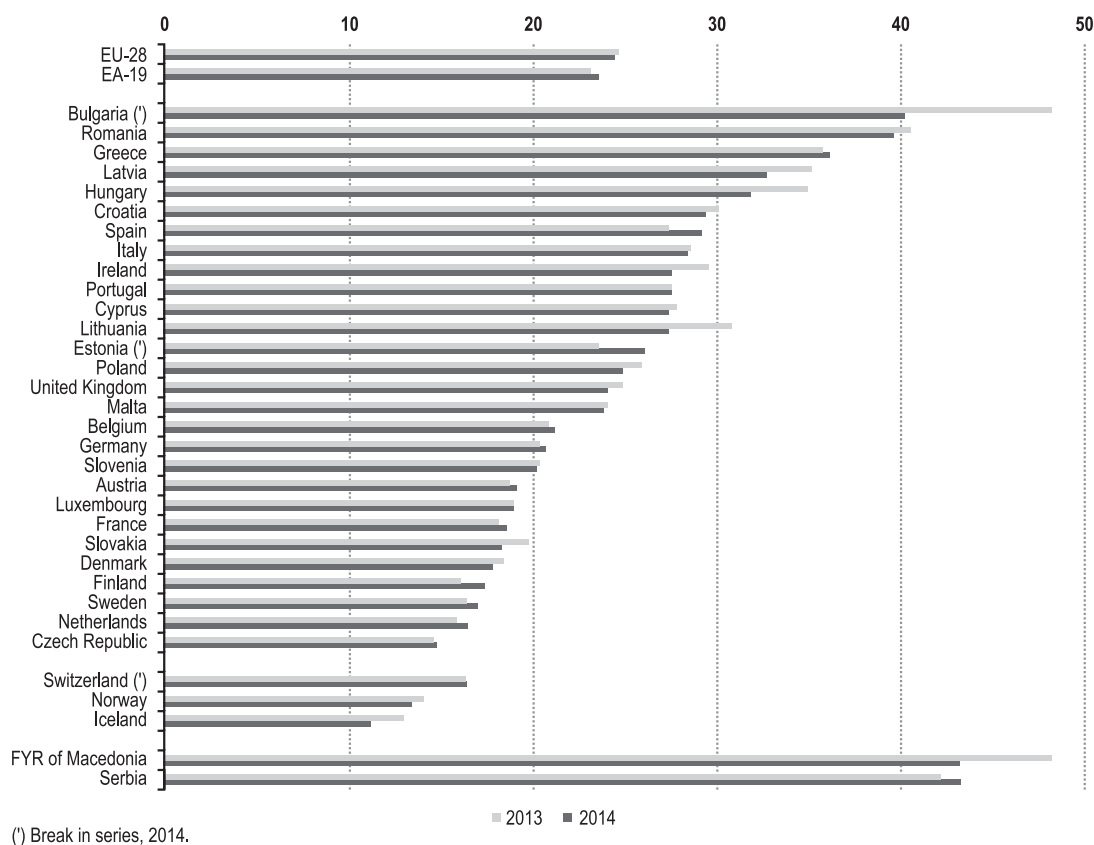


Figure 1 Poverty or Social Exclusion Rate, 2013 and 2014

Source: Eurostat statistics, 2016a

other fuels. A decrease in prices is noticed in the Communication and Transport Sector, Recreation and Culture (State Statistical Office, 2014, 31).

The Cost of Living Index in the FYR Macedonia is presented in Figure 2. It could be noticed that, in the period from 2004 to 2013, the Cost of Living Index permanently increased, which had an impact on the poverty rate in that the same made it increase.

The employed also have problems with poverty and they mainly have financial means to only satisfy their elementary needs for food and pay their bills. It is due to the fact that, beside the fact that living costs have permanently been increasing, the salaries paid out

in the FYR Macedonia are the lowest average and the lowest minimum throughout the region. In May 2016, the average net salary per worker was 362 Euros (State Statistical Office - SSO, 2016). Since 1st January 2016, the paid out net amount of the minimum salary has been 164 Euros, whereas the net salary in the amount of 146 Euros has been paid out in the sectors for the production of textile, clothes and leather products (Minimum Wage Legislation Act, 2012; 2015). In the FYR Macedonia, about 70% of the employed receive a net salary lower than the average salary. Only 7.5% of the employed receive a net salary in the amount exceeding 571 Euros.

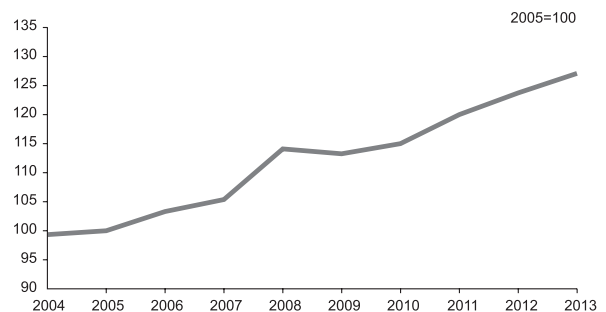
Table 1 The Cost of Living Index Classification according to COICOP

	2011	2012	2013
Total	103.9	103.3	102.8
Food and non-alcoholic beverages	106.2	102.3	103.4
Alcoholic beverages, tobacco	101.0	100.2	104.0
Clothes and shoes	101.4	105.4	107.0
Housing, water, electricity, gas and other fuels	105.0	109.2	101.0
Furnishings, household equipment, maintenance of the house	100.9	100.6	101.9
Health	103.8	103.0	108.4
Transport	105.3	106.3	99.3
Communication (PTT services)	98.3	95.8	99.0
Recreation and culture	99.1	98.6	97.9
Education	94.3	103.6	106.6
Restorants and hotels	101.9	103.1	104.1
Other goods and services	102.4	103.4	102.7

Source: State Statistical Office, 2014, 31

Figure 3 shows the amount of the minimum salary in the European countries. The data have been grouped into three groups. The countries with the lowest salaries are in the first group, and the FYR Macedonia is one of them. The countries from the Western Balkans and Southeast Europe and Turkey belong to this group as well. Compared to the countries of the region, the citizens of the FYR Macedonia and Albania had the lowest minimum salary in January 2016, while the citizens of Slovenia received the highest.

Health protection is an essential segment for human security. The Ministry of Health is responsible for preparing the Health Policy in the FYR Macedonia and for monitoring the implementation of the same, for defining priorities in health protection and monitoring the functioning of the Health Protection System (Pavlovski, Antik, Friscik, Gelevska, Misev & Kasapinov, 2014, 22). The Health Insurance Fund of the FYR Macedonia has the responsibility to collect

**Figure 2** The Cost of Living Index in the Former Yugoslav Republic of Macedonia

Source: State Statistical Office, 2014, 32

and deliver financial means for obligatory health insurance. The two fundamental laws formulate the health system: Health Protection Law and Social Insurance Law. The Health Protection Law regulates citizens' rights to health protection, relationships and health insurance rights, the procedure of applying health protection as well as the system and organization of health protection. The Health Insurance Law regulates citizens' health insurance, rights to and obligations of the implementation of health insurance (Health Insurance Fund of Macedonia - HIFM, 2016).

According to the World Health Organization's data, the percentage put aside in the FYR Macedonia from the GDP for the purpose of covering healthcare costs is the lowest in comparison to the neighboring and the rest of the European countries. In the FYR Macedonia, 6.5% of the GDP is allocated for this purpose, whereas 10.4% is allocated in the Republic of Serbia, 7.8% in Croatia, 9.2% in Slovenia, 9.6% in Bosnia and Herzegovina and 8.1% in Greece. France is the only European country with the highest allocated percentage of 11.5% of its GDP.

The European Health Consumer Index (EHCI) is a report prepared by the Health Consumer Powerhouse to evaluate the European Health Protection systems on the basis of the 48 indicators, according to which the ranking of the 35 countries included in the HCP research is defined. According to this index, the

FYR Macedonia was ranked the 18th (the eighteenth) out of the 35 countries in 2015. The improvement of the FYR Macedonia from the 28th position in 2013 to the 18th in 2015 is, first of all, the result of the access indicator (the time of waiting). Macedonia is the lowest-ranked country in respect of apoplexy decrease cases (35th), newborn baby mortality (33rd), high blood pressure (22nd), kidney transplantation (29th), dialysis treatments done at the time and in the place suitable to patients (35th), etc. These data lead us to conclude that, according to the European Health Consumer Index, the FYR Macedonia is a middle-ranked country, which is indicative of the fact that additional comprehensive reforms are necessary in financing, organizing and defining personnel affairs in order to improve the conditions and the quality of

the Macedonian Health Services (Health Consumer Power House - HCPH, 2016).

The Pension System of the FYR Macedonia - the State and the Problems

Pension insurance is a part of social insurance. The Pension and Disability Insurance System and the disability insurance are implemented through the Pension and Disability Insurance Fund of the FYR Macedonia. The Pension and Disability Insurance Law regulates the rights to pension and disability insurance for the insured in the FYR Macedonia (Pension and Disability Insurance Fund of Macedonia - PDIFM, 2016).

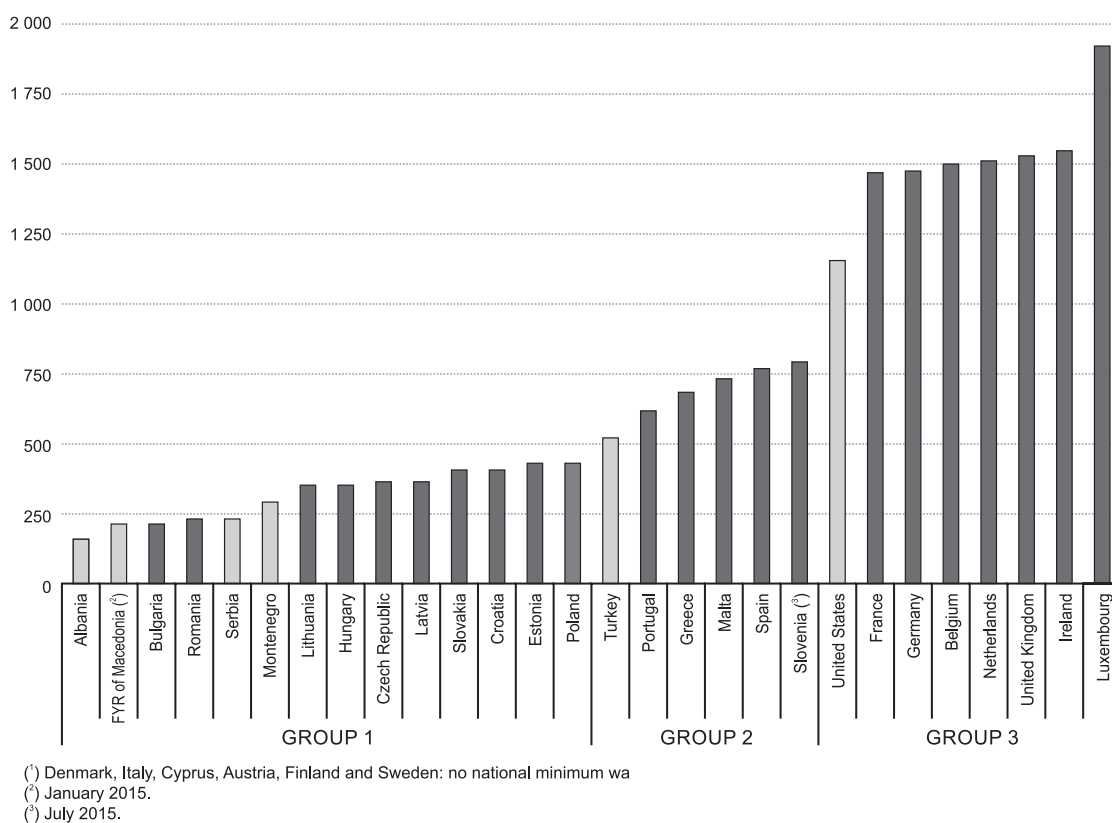


Figure 3 The minimum salary, January 2016 (the monthly amount in Euros)

Source: Eurostat Statistics, 2016b

The Pension and Disability Insurance System consists of:

- The First Pillar: Obligatory Pension and Disability Insurance on the basis of the generation solidarity;
- The Second Pillar: Obligatory and Capitally Financed Pension Insurance;
- The Third Pillar: Voluntarily and Capitally Financed Pension Insurance.

According to the PDIFM Report for 2015, the number of the insured for whom tax was paid account for 509.844, i.e. 91.23% of the total number of the insured. The ratio of the insured that pay tax to pension users is 1.7 of an employed person for one user. (PDIFM, 2016, 8). If the trend of increasing the number of new age pension users in the period from 2008 to 2015 (Figure 4) is added to this ratio, as well as the population structure in the direction of an enlarged number of old persons in the total population, the situation is expected to be worsening. It will result in a further decrease in the ratio between the insured who pay tax and pension users (PDIFM, 2016). This change is, in fact, an indicator of the unsustainability of the existing pension system, which is operated on the basis of the age solidarity principle, in which those employed pay the present pensioners. The trend of new age pension is shown in Figure 4.

The income structure is an important segment of the pension system, which is presented in Figure 5.

It could be noticed that, out of the total income, the participation of 41.7% is the one that follows. The data about the income in the period from 1996 to 2015 suggest a permanent rise in transfers from the Budget of the FYR Macedonia, which overloads the budget, on the one hand, and is not a solution to the PDIFM Fund problems, on the other. The fact that the Fund remains dependent of Budget Transfers (Figure 6) is highlighted. The data express the income sources: the greatest inflow of funds originates from the Employment Agency, which is followed by the income attributable to different categories and then succeeds the State Budget income. A permanent growth of the previously mentioned income is noticeable in the period taken into consideration. In 2015, the participation of expenditures for the pension and disability insurance in the GDP was 10.1%.

In the World Bank Report (World Bank - WB, 2015, 119), the Macedonian Pension System is fiscally unsustainable in the mid-term and, in relation to the EU countries, the FYR Macedonia is a country with high pension costs. The contribution to the second private pension pillar is small to make a contribution to the compensation for decreased benefits of the first

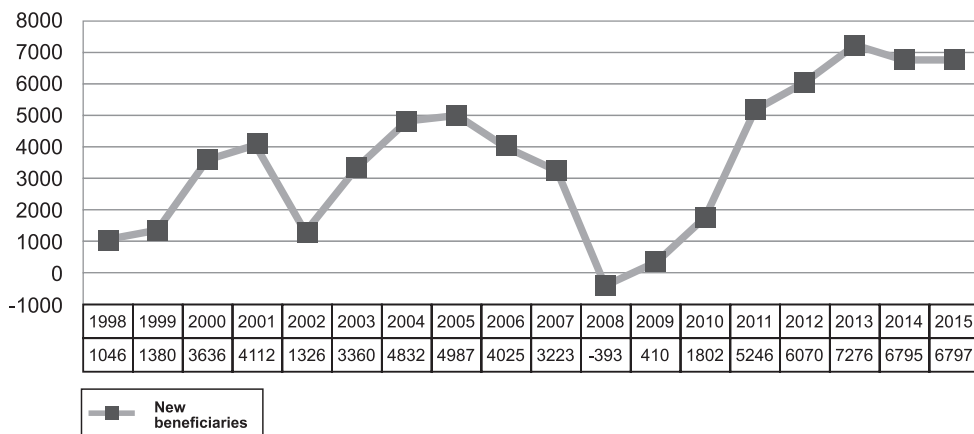


Figure 4 The influx of new age pension users in the period from 1998 to 2015

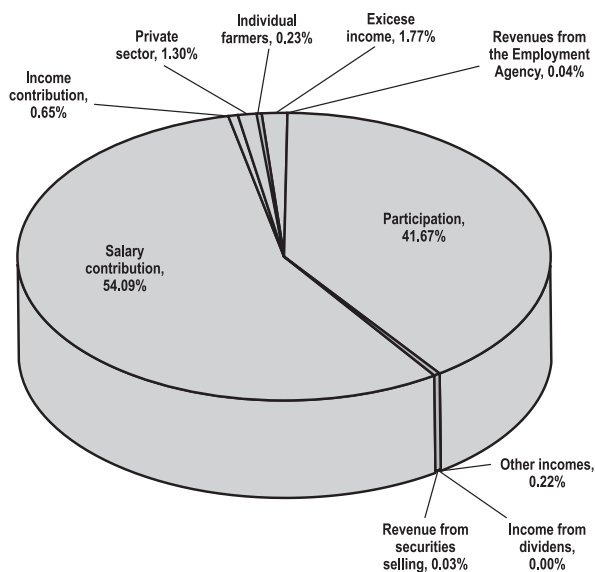


Figure 5 The income Structure

Source: PDIFM, 2016, 33

public pension pillar. According to a conservative scenario, pension deficiency will have been 10.5% of the GDP by 2030. An implicit pension debt is projected to be over 400% of the GDP, which is much higher than the European standard. The obligations created by the non-financed pension diagram for

future pensions to be paid are called an implicit pension debt. These future promises are demands from a future GDP of a country (van Kamiel, 2014, 9). A high implicit pension debt (IPD) could have serious consequences for the macroeconomic stability and it is a fiscal burden that must not be ignored, especially not so by the countries with high and medium income. The Government could reduce the IPD by increasing the retirement age (Palacios & Kane, 1996, 38). A permanent increase in budget transfers towards the Fund of the PDIFM, a high implicit pension debt and the fiscal unsustainability of the Fund in the medium and long term point out a need for additional pension reforms. The recommendations for overcoming this problem are given in the following chapter.

DISCUSSION OF THE RESULTS

The low level of conditions provided for security and health at work points out the fact that the existing legal regulation is not fully applied. The absence of responsibility and care for companies' security and health in the FYR Macedonia is one of the reasons that pose a threat to the health and life of the employed. The unfavorable state in the field of security and health at work could be overcome by

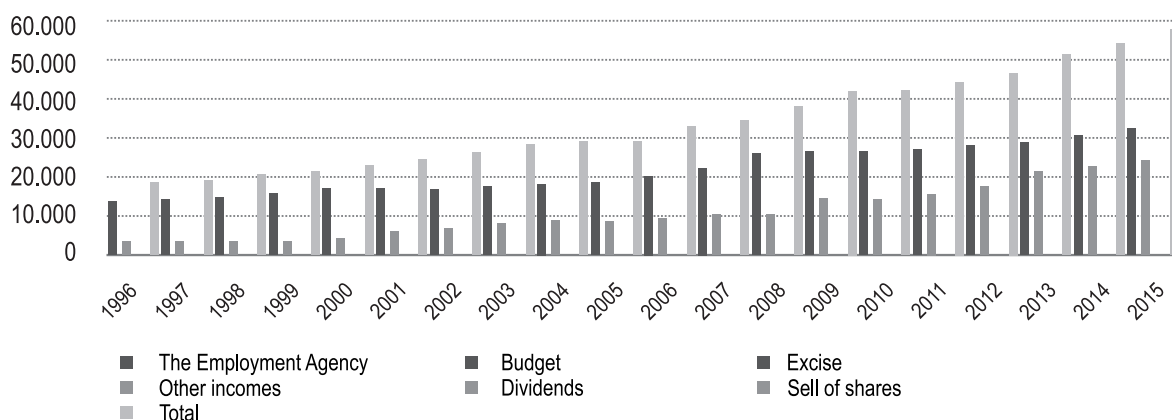


Figure 6 Income fluctuations per years (expressed in Denars - 1 Euro = 61.69 Macedonian denar)

Source: PDIFM, 2016, 38

improving and efficiently applying the regulations in the field of security and health at work and through the promotion of the security and health standards at work. In this context, we would mention the conclusion drawn by the European Commission with respect to the improvement of the FYR Macedonia in this field. That is to say, it was alleged in the Report on the FYR Macedonia for 2015 related to security and health at work that change in the Security and Health at Work Law had to be made and two new books of rules passed, which was not done in consultation with the National Security and Health Council at work, but rather without any previous evaluation of their reconciliation with the European Union Law. The Report also emphasizes that the administrative capacity to provide an appropriate application of the regulations is not sufficient. So, additional reforms are necessary in order to comply with the European Union's Law in this field. Taking into consideration the stated conclusions, it is necessary to revise the regulations in this field by including appropriate institutions competent for the issues of security at work as well as experts from the EU countries, which will enable reconciliation between these regulations and those of the EU. The effective and efficient application of the laws is impossible without the existence of a certain capacity of the administrative services, including inspection supervision over the application of the laws. It implies taking measures and activities so as to increase the capacity in this field. It is also necessary to find ways how to raise owners' and companies' management's awareness of the benefit the workers could be obtain if they were satisfied and healthy. Organizing workshops and training courses, as well as certain stimulation measures regarding business, could have an impact on the betterment of conditions in this field.

An efficient social policy, social protection and a decrease in unemployment are the fundamental components of decreasing poverty, providing a minimum living standard and a possibility for an active participation of all citizens in a society. The low employment rate, the low income of the employed and enlarged living costs point out that so far the social

policy has not been solving a greater part of the social problems that the citizens of the FYR Macedonia are faced with. The European Commission (EC, 2015, 59) recommends that some measures and activities are necessary to take and carry out, respectively, in the field of the social policy and employment in order to raise the employment rate of the young and those who have been unemployed for a long time and provide appropriate institutions and financial resources in order to reduce poverty in the country. To reduce poverty and improve the living standard in the country, it is necessary to increase the minimum and the average net salary of the employed. The sustainability and competition of the domestic and foreign companies should be the Government's priority. This could be achieved by converting a part of the funds from the state budget, from unproductive to capital investments, which would allow a rise in the economic growth of the country, the creation of new jobs and unemployment reduction.

The EU and other countries' experiences in the world indicate the existence of a long-term process of the pension system adaption depending on the changes of the influential factors on their functioning. Modern economic research studies suggested the using of a gradual transfer from the pension system operated on the basis of the generation solidarity principle to and towards the modern private pillars, i.e. relying on the second and the third pension pillars instead of relying on the first public pension pillar. This transfer could be facilitated by providing a simple entry in the private pension plans under such circumstances in which the entry is not conditioned by funding and employment. Future pensioners would have to decide whether they are going to choose the so-called Individual Pension Plans (e.g. the Individual Retirement Account, in the USA, or the Individual Savings Account, in GB) or the so-called Profession or Training Pension Schedules, in which the funds paid in such an account are managed through Trade Unions, Unions, Clusters or Trade Organizations. Some additional activities should also be carried out for the purpose of the development of life insurance as an alternative kind of savings in order to provide

additional funds to supplement pension income. With the latest changes in the Labor Relations Act in the FYR Macedonia, the retirement age limits are 64 years of age for men and 62 years of age for women, with the opportunity for the employed to decide whether they will have their employment agreement prolonged for yet another three years or not. So, in contrast to other countries, according to our legal changes, the extension of the employment agreement is not a legal obligation, but rather a choice made by an employee. In order to secure the sustainability of the Macedonian Pension System, it is necessary to make changes in relation to an increase in the retirement age limit following the example of the rest of the European countries. This measure could be supplemented with the application of appropriate stimulations in a sort of a monthly pension raise for those who will retire later on or penalties for each month of early retirement. By prolonging the work age, as well as by eliminating a decision on freeing foreign investors from paying tax, pressure on the PDIF of the FYR Macedonia and pressure on the Budget of the FYR Macedonia will both be reduced (Gruevski & Gaber, 2014).

An efficient health system is essential for achieving general welfare in every country. As directions given with respect to the improvement of the conditions in the Macedonian Health System, the recommendations of the World Bank will be mentioned, according to which, in order to improve their health systems, countries should focus on:

- the improvement of health results;
- better financing, in order to provide sustainable health; and
- the strengthening of the institutional positioning.

The unsatisfactory conditions in Macedonian health point out a need for the urgent diagnosing of the reasons for such bad results in the health system in order to overcome the existing problems. That is why a detailed analysis of the conditions in the health system is necessary, together with their comparing with the regulations and positive practice in European countries.

Only with this kind of a comprehensive approach could reconciliation be achieved in compliance with citizens' real needs and conditions for general human security in the FYR Macedonia created because they are interconnected with each other in a domino effect. It means that any disruption of the conditions in the analyzed segments leads to the deterioration of general human security.

CONCLUSION

Human security is an important concept referring to the citizens of a society. The concept contains a few key elements referring to the social and political environment, economic development, social and health protection and workplace security, which has a direct impact on the quality of life in a society.

The analysis that has been carried out regarding the conditions in the above-mentioned segments of the public sector in the FYR Macedonia has indicated the fact that the human security concept is very little talked about. Simultaneously, there is no devotion and no political will on institutions' part to implement the European principles of human security that would be used as a guide for a clear formulation of the human security concept in accordance with the Macedonian conditions and the needs of the citizens of the FYR Macedonia.

The FYR Macedonia has been making economic, political, social and other efforts in order to fulfil the obligations for its membership to the EU. In this sense, it is necessary that reforms should be implemented in the Pension System, the Health System and the Social Protection System and that the conditions for the protection and security of workers at their workplaces should be improved, too. From the analysis of the conditions in the focused segments of the public sector, it could be concluded that the reforms which have been implemented have not given the desired effects. The offered measures and the suggested activities with respect to the application of the human security concept in this paper offer opportunities

to highlight the issues referring to this particular concept. The further ignoring and postponement of a debate over changes in the conditions in the public sector from the aspect of human security could be surpassed by the contribution that could be made by research papers of this kind so that administration could gain know how in order to solve the open issues referring to the clear understanding of human security.

Writing about and debating over the surpassing of the problems in the public sector, however, require transparency and cooperation with public institutions, which, in this case, is missing. Actually, this is the limiting factor of our research.

Our research has confirmed the hypothesis that it is essential to implement profound reforms in the Macedonian Health and Social Sectors, the Pension System and in the field of human security at work in order to achieve a higher level of general human security in the FYR Macedonia.

The research results presented in this work are a motivation factor for conducting future research studies in this field. Our future research studies will give an opportunity to close up numerous open questions, such as: Which strategy should be applied in the FYR Macedonia in order to achieve a general level of human security? Which way should the chosen strategy be used in? Which effects are going to be achieved with the application of the human security concept? Our future research will help to have this concept successfully implemented in the FYR Macedonia.

REFERENCES

- Alli, B. (2008). *Fundamentals principles of occupational health and safety*. International Labour Office. Geneva.
- Devon, A. (2014). Human security concept in political and academic circles. *Tehnički glasnik*, 8(3), 309-313.
- EUROFOUND. (2012). *Fifth European Working Conditions Survey*. Publications Office of the European Union. Luxembourg.
- European Commission. (2015). *Report on the Republic of Macedonia for 2015*. Brussel.
- Eurostat Statistics. (2016a). Retrieved from http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:At-risk-of_poverty_or_social_exclusion_rate_2013_and_2014.png
- Eurostat Statistics. (2016b). Retrieved from [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Minimum_wages_January_2016_\(%C2%B9\)_\(EUR_per_month\)_YB16-II.png](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Minimum_wages_January_2016_(%C2%B9)_(EUR_per_month)_YB16-II.png)
- Grozdanovski, A. et al. (2015). *Strategies for improving the safety and health at work Republic of Macedonia through the active participation of civil society organizations, Macedonian association for protection at work*. Skopje. Retrieved from http://www.cso-osh.org/images/dok/STRATEGIJA_BZR.pdf
- Grujevski, I., & Gaber, S. (2014, September 11-13). *Pension reform globally (general trends and directions)*. Paper presented at the International scientific conference Social change in the global world, Stip, Macedonia. Retrieved from <http://eprints.ugd.edu.mk/11561/>
- Health Consumer Power House. (2016). Retrieved from <http://indicators.healthpowerhouse.com/ehci2015-indicators>
- Mayor, F. (1999). *Letters to future generation*. France: UNESCO. Retrieved from <http://unesdoc.unesco.org/images/0011/001185/118573E.pdf>
- Ministry of Labor and Social Policy (2010). *National Program for Development of Social Protection: 2011-2020*. Skopje.
- Ogata, S. (1998). *Inclusion or exclusion: Social development challenges for Asia and Europe*. Statement of Mrs. S. Ogata, United Nations High Commissioner for Refugees at the Asian Development Bank Seminar. Retrieved from <http://www.unhcr.org/admin/hcspeeches/3ae68fcd54/statement-mrs-sadako-ogata-united-nations-high-commissioner-refugees-asian.html>
- Palacios, R., & Kane, C. (1996, June). The Implicit Pension Debt. *Finance & Development*, 36-38. Retrieved from <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/1996/06/pdf/kane.pdf>
- Pavlovski, B., Antik, D., Friscik, J., Gelevska M., Misev, S., & Kasapinov, B., (2014). *We are all human: Health care for all people regardless of their ethnicity*. Health status, health care and the right to health among Roma people in the Republic of Macedonia. Foundation Open Society. Skopje, The Former Yugoslav Republic of Macedonia.

- Pejkovski, J., & Majovski, I. (n.d.) *Reform process and challenges of social policy in Macedonia*. Framing a new social policy: actors, dimensions and reforms Friedrich Ebert Foundation, Office of Skopje, The Former Yugoslav Republic of Macedonia.
- Pension and Disability Insurance Fund of Macedonia. (2016). Retrieved from <http://www.piom.com.mk>
- PWC. (2014). *Social security systems around the globe*. Retrieved from <https://www.pwc.com/socialsecurity>
- Social Protection Act, Official Gazette of the Republic of Macedonia. (2009). Retrieved from http://mtsp.gov.mk/WBStorage/Files/zakon_so_zastita_osnoven.pdf
- Sokov, I. (2012). Human security as the universal value. *The Journal of Human Security*. 8(1), 68-79.
- Spicker, P. (2000). *The Welfare State: a general theory*. London, UK: Sage.
- Stanarević, S. (2014). State/national security and human security. *Small Guide through the Human Security*. Novi Pazar, The Republic of Serbia: Cultural center DamaD.
- State Labor Inspectorate. (2016). Retrieved from <http://www.dit.gov.mk/godisniIzvestai.php>
- State Statistical Office. (2014). Macedonia in numbers.
- State Statistical Office. (2016). Survey on Income and Living Conditions - 2015.
- State Statistical Office. (2016). Wages: News release. Retrieved from <http://www.stat.gov.mk/pdf/2016/4.1.16.57.pdf>
- Thakur, R. (1997). From National to Human Security, In S. Harris, & A. Mack (Eds.), *Asia-Pacific Security: The Economics, Politics Nexus* (pp. 52-80). Sydney, Australia: Allen & Unwin.
- UNESCO. (1999). *Letters to Future Generations*. United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization. Paris, France.
- United Nations Development Programme (UNDP). (1994). *Human Development Report*. New York, NY: Oxford University Press.
- van Kamiel, L. (2014). *Implicit Pension Debt and Credit Rating: International comparison of implicit pension debts with particular focus on the Netherlands*. (Master thesis, Tilburg School of Economics and Management), Retrieved from <http://arno.uvt.nl/show.cgi?fid=136220>.
- Veselinovic, P. (2014). The reforms of the public sector as the key determinant of the transition economy of the Republic of Serbia. *Economic Horizons*, 16(2), 137-155. doi: 10.5937/ekonhor1402141V.

Received on 23rd March 2017,
after one revision,
accepted for publication on 24th April 2017.
Published online on 28th April 2017.

Meri Boshkoska is an Associate Professor at the Faculty of Economics in Prilep, St. Kliment Ohridski, University of Bitola, the Former Yugoslav Republic of Macedonia. She received her PhD in Economics, at the Institute of Economics in Skopje, Ss. Cyril and Methodius, University of Skopje, the Former Yugoslav Republic of Macedonia. Her scientific research interest is focused on international finance and bussines, and financial management.

SOCIJALNI I EKONOMSKI ASPEKTI LJUDSKE SIGURNOSTI

Meri Boshkoska

*Faculty of Economics, Prilep, University St. Kliment Ohridski, Bitola,
The Former Yugoslav Republic of Macedonia*

Cilj ovog rada je analiza stvarnog stanja u oblasti politike zdravlja i socijalne politike Bivše Jugoslovenske (BJ) Republike Makedonije, penzionog sistema i bezbednosti ljudi na radnom mestu. Ovakva analiza će omogućiti donošenje izvesnih zaključaka i preporuka u vezi sa ostvarivanjem višeg nivoa opšte bezbednosti ljudi u BJ Republici Makedoniji. Na osnovu rezultata istraživanja može se zaključiti da su u BJ Republici Makedoniji troškovi života u stalnom porastu, da je stopa nezaposlnosti visoka, da su prosečne isplaćene plate najniže u Regionu, što doprinosi dubokom siromaštvu u zemlji. Neophodno je sprovesti reviziju zakona i regulativa u oblasti zdravlja i bezbednosti zaposlenih, izvršiti hitne izmene u cilju obezbeđivanja održivosti penzionog sistema, i otpočeti sa sprovođenjem reformi koje će omogućiti uspostavljanje održivog i efikasnog sistema zdravstvene zaštite.

Ključne reči: penzioni sistem, socijalna zaštita, stopa siromaštva, sistem zdravstvene zaštite

JEL Classification: I31, I32, H55

Prikaz naučnog skupa

UDK: 338.1

doi:10.5937/ekonhor1701075L

XVI - TI NAUČNI SKUP: INSTITUCIONALNE PROMENE KAO DETERMINANTA PRIVREDNOG RAZVOJA REPUBLIKE SRBIJE

06. april 2017, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Kragujevac, Republika Srbija

Vlastimir Leković*

Ostvarivanjem funkcije kreiranja poslovnog ambijenta u kojem funkcionišu privredni subjekti, i opredeljenja načina upotrebe ograničenih resursa, institucije determinišu uspešnost poslovanja svih ekonomskih aktera i razvojne performanse ekonomije. Njihova uloga potvrđena je kako na konkretnim primerima funkcionisanja nacionalnih ekonomija, tako i u brojnim ekonomskim istraživanjima u kojima je utvrđeno da kvalitet institucija, njihova konzistentnost, pouzdanost i efikasnost opredeljuju kvalitet ekonomskog rasta i održivost razvoja, kao i prosperitet društva u materijalnom, duhovnom, kulturološkom i drugom pogledu. Shodno tome, logično je očekivati da će svaka država, koja posredstvom svog političkog sistema kreira ekonomske institucije, nastojati da uspostavi takav institucionalni ambijent koji će biti podsticajan za ekonomske aktivnosti i koji će rezultirati dinamičnijim

stopama ekonomskog rasta i stvaranjem uslova za održivost razvoja.

Međutim, uprkos njihovom relevantnom i nesumnjivom doprinosu, ovakav odnos države prema institucijama nije karakterističan za svaku zemlju, već mnoge ekonomije funkcionišu u uslovima nerazvijenih i neefikasnih institucija. Realnost pokazuje da se institucije, po svom karakteru, bitno razlikuju od zemlje do zemlje, zbog čega se i zemlje razlikuju po nivou ekonomske i društvene razvijenosti. To je razlog što su u teorijskim i empirijskim ekonomskim istraživanjima prezentirani brojni dokazi o karakteristikama i dometima različitih institucionalnih aranžmana, ukazujući na postojanje, svojstva i efekte inkluzivnih i ekstraktivnih institucija.

Ključni kriterijum za vrednovanje karaktera i efikasnosti institucija, jeste način na koji se one potvrđuju kao neprikosnoveni garant ostvarivanja i zaštite potreba i preferencija društva kao celine. Osnovni indikator kvaliteta, efikasnosti i pouzdanosti

* Korespondencija: V. Leković, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Đ. Pucara 3, 34000 Kragujevac, Republika Srbija; e-mail: lekovic@kg.ac.rs

institucija jeste vladavina prava, što podrazumeva primenu zakona ravnopravno za sve pojedince i ekonomske subjekte, čime se onemogućava da bilo koja grupa ili pojedinac može da koristi zakone na način kojim se ugrožavaju prava drugih. Jedino se u uslovima takvih institucija uspostavlja i razvija dinamična privreda i ograničava mogućnost ostvarivanja ekonomske koristi putem uzurpiranja političke moći i drugih dominantnih pozicija od strane uticajnih grupa ili pojedinaca. Shodno nespornom interesu ekonomije i društva da se njihove aktivnosti odvijaju u uslovima inkluzivnih političkih i ekonomskih institucija, potrebno je, da bi takve institucije bile uspostavljene, da institucionalna infrastruktura bude predmet neprestanog kritičkog preispitivanja, što je jedini ispravan pristup kontinuiranom unapređivanju institucija.

Imajući u vidu potrebu da domaća ekonomska nauka, na osnovu primerenih teorijsko-metodoloških i empirijskih istraživanja, ukazuje kreatorima političkih i ekonomskih institucija na ključne aspekte uspostavljanja i razvijanja kvalitetnih, pouzdanih i efikasnih institucija u Republici Srbiji (RS), Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, u saradnji sa Savezom ekonomista Srbije, organizovao je, 6. aprila 2017, XVI-ti Naučni skup nacionalnog karaktera Institucionalne promene kao deteminanta privrednog razvoja Republike Srbije. Na Skupu su podneta četiri uvodna referata, a od strane tridesetsedam učesnika saopšten je dvadesetjedan referat.

U uvodnim referatima, koje su podneli E. Jakopin (Ministarstvo privrede RS), M. Labus (Pravni fakultet Univerziteta u Beogradu), V. Vučković (Fiskalni savet RS) i V. Leković (Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu), razmatrana su, pre svega, neka od najznačajnijih pitanja privrednog rasta i održivog razvoja u RS. Naglašeno je da je za prevazilaženje postojećeg stanja ekonomije neophodan novi model ekonomskog rasta i održivog razvoja, koji bi rezultirao intenziviranjem proizvodnih aktivnosti i povećanjem konkurentnosti na domaćem i inostranom tržištu. Shodno tome, ukazano je na potrebu povećanja investicija u prerađivačku industriju, s obzirom na to

da su njeni proizvodi, kao rezultat više faze prerade, konkurentniji, zbog čega je pokretač privrednog rasta i razvoja. Takođe, imajući u vidu da je fiskalna konsolidacija bitan faktor održive ekonomske stabilnosti, istaknuta je potreba daljeg unapređivanja fiskalnog institucionalnog okvira.

Poseban akcenat stavljen je na neophodnost značajnijeg poboljšanja institucija kao i odgovornijeg odnosa prema njima od strane svih političkih i ekonomskih aktera, uz poštovanje principa vladavine prava. Naglašeno je da je neizgrađenost institucionalnog ambijenta, u okviru kojeg se odvijaju ekonomske aktivnosti, jedan od ključnih uzročnika ekonomskog zaostajanja RS u odnosu na ostale zemlje u tranziciji. Naime, dosadašnje institucionalne promene su vremenski, strukturno, kvalitativno, kvantitativno i funkcionalno bitno zaostajale za drugim tranzicionim promenama, umesto da budu njihov oslonac, stimulans i garant. Zanimljivo je strategijski značaj institucionalnih promena i njihova prioritetna uloga u odnosu na ekonomsku politiku, a posebno u odnosu na ekonomsku politiku neoliberalnog karaktera koja se dominantno sprovodi. Na osnovu ključnih performansi institucija i pokazatelja stanja ekonomije, konstatovano je da su institucije u RS ekstraktivne, odnosno, kreirane su i funkcionišu u skladu sa interesima vladajućih ekonomskih i političkih elita, i u funkciji zaštite interesa stranog kapitala. Na taj način, ekonomska realnost je potvrdila stav da neadekvatne institucije i politike vode privrednom rastu koji je ispod njegovog potencijala.

U referatima učesnika naučnog Skupa, razmatrana su relevantna pitanja strukturnih promena u privredi RS, kao jednog od prioritetnih reformskih zadataka. Naime, održiv ekonomski razvoj podrazumeva rešavanje problema strukturnih promena, kao jedno od najkompleksnijih pitanja svake ekonomije. Ovaj segment ekonomskih aktivnosti, koji ima strateški značaj za dugoročni rast i održivi razvoj zemlje, tržište ne može da generiše na efikasan način. Zbog toga je odgovornost države da interveniše u sektorima koji su od ključne važnosti za razvoj zemlje, što implicira

i neophodnost novog modela ekonomskog rasta baziranog na reindustrijalizaciji, što omogućava da se ostvaruju značajne prednosti u vidu ekonomije obima, sinergijskih efekata koji se razvijaju između privrednih delatnosti, i novih znanja čiji su rezultat inovacije i tehnološke promene. Navedeno je značajno jer uspešnost sprovođenja strukturnih promena i reindustrijalizacije zemlje determiniše mogućnosti pokretanja dinamičnijeg ekonomskog rasta i održivog razvoja.

Pored navedenih institucionalnih aspekata privrede, učesnici Skupa su razmatrali pitanja odnosa ekonomskog populizma, glasača i institucija u sklopu savremenih društveno-ekonomskih dešavanja, ekonomskih i socijalnih efekata kartelizacije i, shodno tome, značaja politike zaštite konkurencije kao pokretača ekonomskog rasta i razvoja.

Relevantna pitanja funkcionisanja i razvoja finansijskog sistema, čije je tržište segment integralnog tržišta, a koje je nezaobilazan faktor od čije uspešnosti zavisi u kojoj meri i pod kojim uslovima će slobodna novčana sredstva biti plasirana u najproduktivnije svrhe, kao i alokacija rizika ka onim subjektima koji na najbolji način mogu da upravljaju njime, bila su predmet istraživanja u više radova. Ukazano je

na potrebu definisanja i sprovođenja odgovarajuće regulative, kako bi se minimizirali potresi u finansijskom sistemu i bili stvoreni institucionalni uslovi za dugoročniju finansijsku, a samim tim i ukupnu ekonomsku stabilnost u zemlji, što je od odlučujuće važnosti za uspešno funkcionisanje realnog sektora i za održivost rasta i razvoja.

Iz referata prezentiranih na naučnom Skupu i diskusija koje su vođene, proizilaze relevantne kako naučne, tako i praktične implikacije za buduća institucionalna rešenja u RS. Kritičkim razmatranjem kompleksnih pitanja institucionalizacije privrede i društva, čije uspešno rešavanje predstavlja pretpostavku prevazilaženja postojećeg ekonomskog i društvenog stanja i stvaranje uslova za dinamičan ekonomski rast i razvoj, Skup Institucionalne promene kao determinanta privrednog razvoja Republike Srbije je potvrdio opravdanost održavanja, a potreba ekonomije i društva za kontinuiranim unapređivanjem političkih i ekonomskih institucija nesporni su razlog neophodnosti budućeg organizovanja ovog Skupa. Radovi koji su prezentirani na Skupu biće publikovani u Zborniku radova i stavljeni na uvid naučnoj i stručnoj javnosti i na raspolaganje kreatorima institucija i ekonomskih politika u Republici Srbiji.

Primljeno 10. aprila 2017,

nakon revizije,

prihvaćeno za publikovanje 24. aprila 2017.

Elektronska verzija objavljena 28. aprila 2017.

Vlastimir Leković je redovni profesor na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Kragujevcu. Doktorirao je na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Kragujevcu, iz naučne oblasti opšta ekonomija i privredni razvoj. Izvodi nastavu iz nastavnih disciplina Komparativni ekonomski sistemi, Ekonomija javnog sektora, Institucionalna ekonomija i Politike tržišne regulative, na osnovnim, diplomskim i doktorskim akademskim studijama. Ključne oblasti njegovog naučno-istraživačkog interesovanja su ekonomski sistem, ekonomska politika i institucionalna ekonomija.

CIP - Каталогизacija y publikaciji
Народна библиотека Србије, Београд
33

EKONOMSKI horizonti / glavni i odgovorni
urednik Slavica P. Petrović. - God. 1, br.
1/2 (1999) - . - Kragujevac (Đure Pucara 3)
: Ekonomski fakultet Univerziteta u
Kragujevcu, 1999 - (Kragujevac: Inter Print) .
- 26 cm

Tri puta godišnje. - Drugo izdanje na drugom
medijumu : Ekonomski horizonti (Online) = ISSN
2217-9232
ISSN 1450-863X = Ekonomski horizonti
(Štampano izd.)
COBISS.SR-ID 158022663

UPUTSTVA AUTORIMA

Uvod: Rukopisi, koji se podnose Glavnom i odgovornom uredniku Časopisa, trebaju biti originalni, neobjavljeni, i ne smeju biti u postupku recenziranja bilo kog drugog časopisa. Rukopisi trebaju biti napisani na stilski i gramatički standardnom **srpskom i engleskom**, odnosno, samo na **engleskom** jeziku, autora čiji maternji jezik nije srpski. Autorima se sugeriše da rukopise striktno usaglase u svim elementima sa zahtevima ovog Uputstva. Svi rukopisi podležu procesu dvostruko anonimnog recenziranja.

Podnošenje rukopisa: Rukopisi se podnose elektronski. Autori treba da podnesu tri fajla: fajl sa informacijama o: naslovu rada, imenima autora, njihovim godištim, institucijama i adresama (e-mail, poštanska adresa, broj telefona), fajl sa rukopisom: naslov rada, apstrakt, ključne reči, JEL klasifikacija rukopisa, središnji deo rada, slike, tabele, grafikoni ugrađeni u rad, zahvalnica (ukoliko postoji), reference, priloge (ukoliko postoje), endnote (ukoliko postoje), i fajl sa potpisanim i skeniranom Izjavom autora o originalnosti rukopisa.

Dužina podnesaka: Rukopisi bi trebali da sadrže od 5000 do 7000 reči.

Naslov rukopisa: Naslov rukopisa treba biti napisan najviše u dva reda.

Apstrakt i Ključne reči: Apstrakt treba biti od 100 do 150 reči. Autori treba da izdvoje 3-6 ključnih reči.

JEL klasifikacija: Prema: *Journal of Economic Literature (JEL) Classification System*: http://www.aeaweb.org/journal/jel_class_system.php, autori treba da klasifikuju svoj rukopis.

Slike i Tabele: Slike mogu biti u TIFF, GIF, JPG, PDF, CDR formatu, u rezoluciji najmanje 300dpi. Tabele trebaju biti urađene u Word, Excel, Corel, Visio, SPSS formatu. Slike i tabele treba numerisati uzastopno; svaka Slika treba biti potpisana svojim naslovom, i izvorom, a svaka Tabela treba imati svoje zaglavlje, i biti potpisana izvorom.

Zahvalnica: Naziv i broj projekta u okviru koga je rukopis nastao, i naziv institucije koja finansira projekat, odnosno, zahvalnost recenzentima, itd. navode se nakon Zaključka, tj. ispred Referencata.

Endnote: Endnote treba smestiti na kraju rukopisa, nakon Referenci. Fusnote se ne prihvataju.

Reference: Reference bi trebale biti iz svih odgovarajućih izvora, i trebale bi biti lako dostupne čitaocima. Broj referencata na koje se autori pozivaju u svom rukopisu bi trebao biti od 20 do 30. U **tekstu:** u slučaju jedne reference, izvor se navodi na sledeći način: (Rosenhead, 2005); u slučaju više referencata, izvore treba poredati hronološki, na primer: (Midgley, 2000; Mingers, 2006). U **listi** referencata: treba navesti samo one izvore na koje se autori pozivaju u rukopisu; radovi se navode bez numerisanja, prema prezimenima autora, u abecednom redosledu; ukoliko više od jedne reference ima isto autorstvo

i datum koristi se a, b, ... nakon datuma, na primer: Jackson, M. C. (2006a); ukoliko neka referenca poseduje DOI broj, treba ga napisati na kraju reference. Reference u tekstu i listu referenci treba uraditi prema (APA- Publication Manual of American Psychological Association (<http://www.apastyle.org/pubmanual.html>)): **Knjiga s jednim autorom:** Morgan, G. (1997). *Images of Organization*. London, UK: SAGE Publications. **Knjiga sa dva autora:** Flood, R. L., & Romm, N. R. A. (1996). *Diversity Management: Triple Loop Learning*. Chichester, England: John Wiley. **Knjiga sa više od dva autora:** van Marrewijk, C., Ottens, D., & Schueller, S. (2006). *International Economics: Theory, Application, and Policy*. Oxford, UK: Oxford University Press. **Članak u časopisu:** Zhu, Z. (2011). After paradigm: why mixing-methodology theorising fails and how to make it work again. *Journal of the Operational Research Society*, 62(4), 784-798. **Poglavlje u redigovanoj knjizi:** Brocklesby, J. (1997). Becoming multimethodology literate: An assessment of the cognitive difficulties of working across paradigms. In J. Mingers, & A. Gill (Eds.). *Multimethodology: The Theory and Practice of Combining Management Science Methodologies* (pp. 189-216). Chichester, England: John Wiley. **Saopštenje - u zborniku sa naučne konferencije - štampano u celini:** Feret, K. (2011). Serbia and Poland on map of the global air cargo shipment. In V. Babić (Ed.). *Contemporary Issues in Economics, Business and Management* (pp. 3-16). Kragujevac: Faculty of Economics in Kragujevac. **Rad prezentiran na naučnoj konferenciji/simpozijumu, skupu:** Prochniak, M. (2008, April). *Real Economic Convergence between Central and Eastern Europe and the European Union*. Paper presented at the conference of the Chinese Economic Association, Cambridge, UK. **Web site:** Waugh, M. E. (2010). International Trade and Income Differences. *American Economic Review*, 5, 2093-2124. Retrieved March 11, 2012, from <http://www.aeaweb.org/aer/contents/index.php>.

Biografska skica autora: Na kraju rukopisa treba - u ne više od 50-tak reči - navesti osnovne podatke iz profesionalne biografije autora.

Prikazi knjiga i Najava i prikazi naučnih konferencija: podležu procesu recenziranja, i ne bi trebalo da sadrže više od 1000 reči. Prikaz knjige treba da obuhvati naslov knjige, ime autora i izdavača, godinu publikovanja, broj strana i ISBN broj. Prikaz knjige treba da sadrži kritičko i konstruktivno vrednovanje njene relevantnosti u teorijsko-metodološkom i praktičnom smislu.

Etika publikovanja: S ciljem predupređivanja objavljivanja plagijata, neverodostojnih podataka i rezultata, itd, autori uz Rukopis treba da - kao attachment - dostave potpisanu i skeniranu Izjavu o originalnosti rukopisa, koja se može preuzeti sa sajta Časopisa.

Sekretar Uredništva: Sve relevantne informacije, autori rukopisa mogu dobiti od sekretara Uredništva:

e-mail: horizonti@kg.ac.rs

