



ULRICHSWEB™
GLOBAL SERIALS DIRECTORY

УДК: 33

ISSN 1450-7951

Online ISSN 2334-7570

ЧАСОПИС ЗА ПИТАЊА ЕКОНОМСКЕ ТЕОРИЈЕ И ПРАКСЕ
MAGAZINE FOR ECONOMIC THEORY AND PRACTICE
MATTERS

ЕКОНОМСКИ ПОГЛЕДИ

- ECONOMIC OUTLOOK -

Vol. 20, број 2



Косовска Митровица, 2018.

УДК: 33

ISSN 1450-7951

Online ISSN 2334-7570

ЕКОНОМСКИ ПОГЛЕДИ
ECONOMIC OUTLOOK

ЧАСОПИС ЗА ПИТАЊА ЕКОНОМСКЕ ТЕОРИЈЕ И ПРАКСЕ
MAGAZINE FOR ECONOMIC THEORY AND PRACTICE MATTERS

Vol. 20, број 2

Издавач:

Научно-истраживачки центар Економског факултета Универзитета у
Приштини са привременим седиштем у Косовској Митровици
(Колашинска 156, 38220 Косовска Митровица, Србија)

За издавача:

Проф. др Тања Вујовић, декан

Главни и одговорни уредник:

Проф. др Владан Павловић

Технички уредник:

др Срђан Милосављевић, дипл. инж.

Тираж: 300 примерака

Штампа: Кварк, Краљево

Рукописи на српском, руском, енглеском и француском језику се
достављају електронским путем на: pogledi.eko@pr.ac.rs и подлежу
анонимном рецензирању

Manuscripts should be submitted in Serbian, Russian, English or French

Часопис се налази на листи категоризованих часописа коју
објављује Министарство просвете, науке и технолошког развоја
Владе Републике Србије и тренутно има категорију **M52**

Часопис од броја 1/2017 излази два пута годишње и, осим у папирној
верзији, излази и у електронској верзији
<http://www.ekonomskipogledi.pr.ac.rs>

Publishers' Council

Ana Langović Milićević, Radmila Micić, Srećko Milačić, Ivan Milenković, Vladan Pavlović, Tanja Vujović, Jorgovanka Tabaković, Nenad Kojić.

Editorial Board

Michel Albouey (Professor Emeritus, Grenoble Graduate School of Business/Grenoble Alpes University, France);
Radica Bojčić (University of Priština, Faculty of Economics, Serbia);
Janko Cvijanović (Economics Institute, Belgrade; Serbia);
James Dunn (Pennsylvania State University, USA);
Manuela Epure (Spiru Haret University, Bucharest, Romania);
Olja Ivanović Munitlak (Institute of Economic Sciences, Serbia);
Srećko Milačić (University of Priština, Faculty of Economics, Serbia);
Vladan Pavlović (University of Priština, Faculty of Economics, Serbia);
Simo Stevanović (University of Belgrade, Faculty of Agriculture, Serbia);
Victoria Ivanovna Tinyakova (Voronezh State University, Faculty of Economic, Russia),

Издавачки савет

Ана Ланговић Милићевић, Радмила Мицић, Срећко Милачић, Иван Миленковић, Владан Павловић, Тања Вујовић, Јоргованка Табаковић, Ненад Којић.

Уређивачки одбор

Мишел Албуе (Professor Emeritus, Grenoble École de Management / Université Grenoble Alpes, Francuska);
Радица Бојичић (Универзитет у Приштини, Економски факултет, Србија);
Јанко Цвијановић (Економски институт, Београд, Србија);
Џејмс Дан (Pennsylvania State University, SAD);
Manuela Epure (Universitatea Spiru Haret din Bucuresti, Rumunia);
Оља Ивановић Мунитлак (Институт економских наука, Србија);
Срећко Милачић (Универзитет у Приштини, Економски факултет, Србија);
Владан Павловић (Универзитет у Приштини, Економски факултет, Србија);
Симо Стевановић (Универзитет у Београду, Пољопривредни факултет, Србија);
Викторија Ивановна Тињакова (Воронежский государственный университет, Экономический факультет, Русија).

САДРЖАЈ / CONTENT

Оригинални научни радови / Original scientific papers

Срећко Милачић, Александар Костић ПРОБЛЕМИ ДРУШТВЕНО-ЕКОНОМСКОГ РАЗВОЈА У УСЛОВИМА САВРЕМЕНЕ ГЛОБАЛИЗАЦИЈЕ	1
Srećko Milačić, Aleksandar Kostić PROBLEMS OF SOCIOECONOMIC DEVELOPMENT IN THE CONDITIONS OF CONTEMPORARY GLOBALIZATION	
Ivana Tomašević CONTEMPORARY TRENDS IN OUTSOURCING OF ACCOUNTING AND FINANCIAL SERVICES	17

Прегледни радови / Review articles

Милош Срзентић КРЕТАЊЕ НЕЗАПОСЛЕНОСТИ И ИНФЛАЦИЈЕ У ЕВРОЗОНИ	35
Miloš Srzentić MOVEMENT OF UNEMPLOYMENT AND INFLATION IN THE EUROZONE	
Славица Кулић COSO ИНТЕГРИСАНИ ОКВИР И ПОВЕЗАНОСТ ЕЛЕМЕНАТА ИНТЕРНЕ КОНТРОЛЕ	49
Slavica Kulić COSO INTEGRATED FRAMEWORK AND INTERACTIVE CONNECTION ELEMENTS OF INTERNAL CONTROL	
Марко Крстић ЗНАЧАЈ ПРЕГЛЕДА ЛИТЕРАТУРЕ ЗА НАУЧНО ИСТРАЖИВАЊЕ	71
Marko Krstić THE IMPORTANCE OF THE REVIEW OF LITERATURE FOR SCIENTIFIC RESEARCH	

Стручни радови / Professional articles

Стефан Вржина РЕВИЗИЈА ОДЛОЖЕНОГ ПОРЕЗА НА ДОБИТАК: СТУДИЈА СЛУЧАЈА	87
Stefan Vržina DEFERRED INCOME TAX AUDIT: A CASE STUDY	
УПУТСТВО ЗА ПИСАЊЕ РАДА	101
INSTRUCTIONS FOR AUTHORS	

ПРОБЛЕМИ ДРУШТВЕНО-ЕКОНОМСКОГ РАЗВОЈА У УСЛОВИМА САВРЕМЕНЕ ГЛОБАЛИЗАЦИЈЕ¹

PROBLEMS OF SOCIOECONOMIC DEVELOPMENT IN THE CONDITIONS OF CONTEMPORARY GLOBALIZATION

Срећко Милачић²

Универзитет у Приштини са привременим седиштем у К.
Митровици, Економски факултет, Србија

Александар Костић³

Универзитет у Приштини са привременим седиштем у К.
Митровици, Економски факултет, Србија

Сажетак: Аутори истражују проблем савремене глобализације и управљања друштвено-економским развојем. Они указују на улогу светског новца, односно виртуелног капитала. Посебно су се бавили начином одвајања финансијског система од реалне економије, затим проблемом управљања у условима када корпорације имају сву моћ. Они промовишу потребу развијања свести за стратешку контролу искоришћавања ресурса и њихове обновљивости. Аутори истичу тешкоће које долазе са интеграцијама од протекционизма до аутократског понашања као и нарастање дугова без преседана. Банкроти који се увећавају без опипљивог решења.

Кључне речи: управљање, глобализација, друштвено-економски развој, научно-технолошка револуција, виртуелни новац.

Abstract: The authors explore the problem of contemporary globalization and management of socioeconomic development. They stress the role of world money i.e. virtual capital. In particular, they deal with the method of separating the financial system from the real economy and the problem of the management in the conditions when corporations have all the power. They promote the need to develop awareness for strategic control of resource utilization and their reproducibility. The authors highlight the difficulties that come with integrations, ranging from protectionism to autocratic behavior, as well as unprecedented debt growth. Bankruptcies are increasing without a tangible solution.

Key words: management, globalization, socioeconomic development, scientific and technological revolution, virtual money.

¹ Рад је резултат истраживања у оквиру научно-истраживачког Пројекта III 47023 “Косово и Метохија између националног идентитета и евроинтеграција” који финансира Министарство просвете, науке и технолошког развоја Р. Србије

² srecko.milacic@pr.ac.rs

³ aleksandar.kostic@pr.ac.rs

УВОД

Угрожена животна средина, нестабилна глобална економија, протекционизам и многи други изамаи, само су део проблема који оптерећују савремени свет. У својој чувеној књизи „Домети глобализације“ још давне 1974. године Ричард Барнет и Роналд Мјулер наводе да: „Они који воде глобалне корпорације, први у историји настоје да управљају светом као јединственом привредном целином помоћу одговарајуће организације, технологије, новца и идеологије“ (Barnet&Mueller, 1974, p. 74). Наиме, у „другој половини XX века догодио се преокрет у самој етапи еволуционог процеса: степен и ширина историјских догађаја достигли су такав ниво да је стихијски еволуциони процес уступио место пројектованој еволуцији“ (Зиновьев, 2000, стр. 70). Процес о коме говоримо почео је 70-их година прошлог века, а траје и дан-данас како у економској тако и духовној сфери: идеологији, култури, образовању итд. То је и разлог што једни аутори говоре о глобализацији као перманентном и бесконачном процесу, а други о „таласима глобализације“.

Појавио се велики број нових тенденција као што су: глобално тржиште, светски новац, масовна култура и друштво, Интернет итд. Традиционално је улогу светског новца вршило злато, међутим, 40-их година XX века Бретон-Вудским споразумом укинута је његов монопол пошто је и амерички долар проглашен средством у међународним финансијским обрачунима. Свака је земља по том уговору била дужна да има резерве у доларима. Таман када се учинило да је долар добио конкурента у еврџ економска криза је захватила и Европску заједницу, а са њом су пољуљани и сами темељи ове организације. Са друге стране, стидљиво се помиње потреба за светском обрачунском валутом која ће заменити долар. То се објашњава чињеницом да су свету потребне нове резервне валуте које ће имати „златну подлогу“, а не хибриде којим би се на досадашњи начин могло манипулисати. Другим речима, проглашавање америчког долара за резервну светску валуту многи виде као „игру“ финансијских магната да кроз неку заједничку, а наводно светску валуту, задрже досадашњу контролу светских финансијских токова и наштамpane хиљаде милијарди долара „ставе под капу“ заједничке светске валуте. Очигледно да глобални свет није једнозначан и оваква врста конфронтације са Западом је неизбежна. Зато није искључена могућност да се обрачуни врше у различитим валутама имајући у виду да је злато престало да буде свеопшти еквивалент, мера вредности. Сваки „покушај неразвијених земаља да појачају своју конкурентску позицију, стварајући

трговинске и царинске савезе наилазе на отпор и приговор да то противуречи карактеру процеса глобализације“ (Бабурин и др, 2011, с. 184). Оваква реакција се јавља увек „када се тржишне слободе разилазе са интересима економски јаким држава... У томе се и састоји недостатак тржишних механизма у обезбеђивању одрживости процеса глобализације у економији“ (Бабурин и др, 2011, с. 184). Парадигма да глобализација доноси само користи показало се није тачна. Коришћење поједностављених модела доводило је до искривљене слике, па се сагледало да ни користи ни трошкови нису третирани на одговарајући начин. Често се догађало да у одређеним земљама трошкови превазилазе користи. Ефекти таквог следа ствари данас су добро познати. Зато се, с правом, управљање глобализацијом сматра кључном синтагмом у разрешавању овог проблема. Уколико се то не догоди у већини земаља живеће се горе него до сада. Циљ нашег рада је да укажемо на контроверзе које прате друштвено-економски развој у условима савремене глобализације са посебним акцентом на управљање као и улогу научно-техничког прогреса у томе.

1. ВИРТУЕЛНА ЕКОНОМИЈА И ФИНАНСИЈСКА ГЛОБАЛИЗАЦИЈА

Најновија економска криза која је захватила свет избацила је на површину проблем финансијске глобализације и виртуелне економије. „Сан сваког потрошача: купљена роба плаћа се чековима које трговци и комерцијалисти никада неће реализовати. Рачуни се упоређују са инпровизованим комадићима папира са правим потписом, али властити рачун никада неће бити оптерећен. Прича из капиталистичке Земље Дембелије? И да и не. Оно што би некое могло да изгледа незамисливо, већ деценијама је реалност за економију САД. Оне купују робу других народа и увоз плаћају доларима које централна банка Сједињених Америчких Држава, Федералне резерве, штампа по својој вољи. Суспензија везивања долара за злато 1971. године реалнопривредно је омогућила, непокривено ширење количине долара. Већ средином 90-их само свака шеста зелена новчаница која је била у оптицају била је покривена реалном производњом или штедњом.“ (Елзесер, 2009, стр. 33). На тај начин се глобални финансијски систем одвојио од реалне економије „новац почиње да врши нову, пету функцију: средства опслуживања виртуелне економије. Свакодневни обим девизних тржишта за сто пута је већи од обима реалне размене роба и услуга. Техника спровођења послова на финансијским тржиштима доведена

је до савршенства. Финансијски олигарси остварују глобално планирање финансијских токова и контролу за прераспodelу ресурса. Глобална компјутеризација изградила је светску 'глобалну берзанску платформу'. Номинална вредност виртуелних дериватских уговора достигла је ниво 50 трилиона америчких долара, што је два пута више од годишњег светског дохотка. Глобална виртуелна трговина ризицима (игра на берзи) довела је човечанство пред економски крах“ (Лукашевич, 2006, с. 161). Очигледно је да свет финансија постаје самосталан, односно независан је од економске реалности. Укупна новчана маса се не обезбеђује материјалним покрићем. Овде се, пре свега, мисли на златну подлогу. Шта се у ствари догодило? Формирано је глобално финансијско тржиште где се новац претворио у робу, а шпекулација на промени курса валута је најповољнија тржишна операција. У том смислу, суштина нове финансијске филозофије је да су финансије одвојене од репродуктивних циклуса. „Одвија се преливање финансијских средстава у шпекулативни капитал који формира тржиште другоразредних хартија од вредности. Уз ово треба знати да обим светских финансијских трансакција износи половину квадрилиона (24 нуле) америчких долара“ (Лукашевич, 2006, с. 161). За тако нешто најбољи пример је дао Џозеф Е. Стиглиц (2002, стр. 208): „Постојало је претерано одушевљење које је изазвало да тржиште некретнина и тржиште акција у Тајланду постану пренадувана. Ти 'балони' су ојачани, ако не и створени шпекулативним новцем који се уливао у ту земљу. Ово одушевљење је заменио претерани песимизам, када је ток капитала потпуно променио смер и почео да се одлива из земље. У ствари, промена смера кретања шпекулативног капитала била је прави, најдубљи узрок променљивости валутних курсева. Ако се тај феномен може упоредити са болешћу, онда има смисла третирати болест, а не њену манифестацију – променљивост девизних курсева“. Очигледно је да се овде може говорити о аморалности, јер ово није само економски проблем већ и митологизирана слика непогрешивости Запада. Друштвени развој зависи од капитала. Међутим, није све једно да ли је то виртуелни или реални капитал. Пошто знамо да једна болест никада не иде сама, овакав капитал се одражава на све сфере живота. С правом многи истраживачи указују на штету која се одражава на целокупни друштвени развој. То више није само економско питање, већ и филозофско, морално, етичко итд.

2. КОРПОРАЦИЈЕ И ДРУШТВЕНО-ЕКОНОМСКИ РАЗВОЈ

О транснационалним корпорацијама (ТНК) данас можемо да говоримо као основним полугама глобализације (Ђорђевић, 2015, стр. 46). Поједини нови глобални актери у које спадају и ТНК данас се „повезују у једну умрежену глобалну хијерархију моћи која тежи да створи један целовити постдржавни међународни поредак“ (Деспотовић & Гајић, 2017, стр. 299). Свето правило корпорација је да се по сваку цену оствари што већи профит. То је правило које почива на критеријуму да циљ оправдава средство. „Због свега тога људска бића унутар корпорацијског устројства, ма какви да су њихови лични морал и осећања, никако не могу да делују у складу са сопственим вредностима... У том смислу корпорација заправо јесте машина, технолошка структура, организација која следи сопствена начела и сопствени морал. У таквој структури људски морал је поремећен“ (Мандер, 2003, стр. 313). Двоструки стандарди постају потреба, а императив профита је оправдање за све поступке. У ствари у правила корпорацијског понашања спадају: императив профита, императив раста, конкуренција и агресивност, аморалност, хијерархија, сегментација, дехуманизација, експлоатација, ефемерност и покретљивост, несклад с природом, хомогенизација итд. Корпорацијско друштво „снажно настоји да промени схватања и вредности народа у смеру корпорацијских циљева... Технологија сателитске комуникације, која доноси западну телевизију и рекламе, јавља се у спрези са техничком инфраструктуром да би се убрзала стопа развоја. Већину ових делатности финансирају Светска банка и Међународни монетарни фонд, као и агенције попут 'Ју Ес Ејда', Интерамеричке банке и Азијско-америчке банке, које све служе циљевима мултинационалних корпорација“ (Мандер, 2003, стр. 322-323). Јасно је да светске организације основане да би помогле земљама да одрже своју привреду, обезбеде ликвидност и помогну економском расту, данас више брину о транснационалним корпорацијама. „Технократска, неконкурентска природа класичне мултинационалне корпорације постала је још очигледнија како се ова посотепено удаљила од рескирања и креативног развоја. Уместо тога, мултинационалне корпорације купују мање, много креативније компаније; усредсређују се на акумулацију капитала; секу купоне интелектуалне својине; и лобирају изабране званичнике и државне службенике да прилагоде јавно добро на корист приватницима. Упркос свим овим предностима, корпорацијама се често дешава да не могу да поднесу огромне интеграције које спроводе, нити да отплаћују своје дугове без преседана“ (Ралстон Сол, 2011, стр. 232-

233). Пример за неуспеле интеграције је банкрот авиоиндустрије, који је уследио и поред огромних милијарди које су нетрагом испариле. Поставља се питање да ли су корпорације моћније од држава? Имамо у виду да савремена технократија све више залази у сиву зону пословања. Протекционизам је један од начина да се увећа профит (Рогановић и др, 2017.). Они купују деонице по повлашћеним ценама. Јавне су оптужбе на њихов рачун да се самоуграђују. Мултинационалне компаније просто нису агенти друштвене промене. Напротив, оне се самозаштићују аутократским понашањем. „Заједно са тим не само у оваквом поретку ствари, него и у целини тенденција развоја односа природе и друштва не могу се вредновати као задовољавајући у низу принципијелних разлога... За већину остатка од пет милијарди становника планете еколошка ситуација има тенденцију погоршања из сасвим конкретних разлога“ (Чумаков, 2009, с. 154). Наиме, мултинационалне корпорације, посебно када се не ради о матичној земљи, руковођене профитом немилице уништавају животну средину. За осуду је што се не чује глас угрожених. Нешто слично се догађа и са банкама. „Прецват глобалних финансијских тржишта све више отежава државним владама да доносе економску политику, а још више да је спроводе. У исто време банкарци тврде да прописи, уколико се поштују, осујећују компанију у међународној конкуренцији. Ипак, историја дерегулације препуна је скандала и финансијских несмотрености за које су неколицина банкара, али и милион пореских обвезника и клијената, платили превисоку цену“ (Барнет & Кавана, 2003, стр. 377-378). Свему овоме доприноси настанак „казино економије“ где је хазард у ствари начин за остварење енормног профита, па је тако „у глобализованој привреди, повезаној технологијом која омогућава тренутно пребацивање незамисливих износа по читавом свету на заповест шпекуланата, а која је имуна на било какве прописе, катастрофе ће се дешавати далеко чешће“ (Барнет & Кавана, 2003, стр. 382). Дакле „казино економија“ је допринела да се банкарство и морални хазард у многим радовима познатих економиста синтагматски употребљавају. Талас банкротства и начин на који Међународни монетарни фонд у тим случајевима делује упозоравају на огромне недоследности.

3. НАУЧНО-ТЕХНИЧКА РЕВОЛУЦИЈА И КОНТРОВЕРЗЕ КОЈЕ ОПОМИЊУ

Научно-техничка револуција доприноси „компресији времена и простора“ (Печујлић, 2005, стр. 55). Наиме, модерна технологија

сабија време и простор. „Смањивање дистанце која раздваја земље и људе прва је и најопипљивија последица модерне технологије... Преко 3000 комерцијалних сателита и милијарду телевизора претвара свет у једну велику позорницу на којој милијарде људи посматрају исти спектакл. Пуким притиском на дугме интернета отвара се трезор светског духовног блага. Непојмљиву брзину емитовања илуструје податак да целокупна Encyclopaedia Britannica, са својих 25 томова, може да се емитује преко Атлантика за само један минут“ (Печујлић, 2005, стр. 55).

Мирослав Печујлић о информатичкој револуцији и глобализацији говори као о близанцима, и сматра да својом интервенцијом преобликује, „продире у најскривеније тајне човековог генетског кода, открива генетску мапу. Дах застаје пред репертоаром њених интервенција које су већ на дохвату руке: хибернација људског организма, продужетак живота, ефикасне терапије низа болести, клонирање људске врсте и лоботомске промене индивидуалних особина. Истовремено, створен је човек двојник – робот са способношћу саморепродукције и самоуништења, способан да створи нову генерацију робота без човековог учешћа“ (Печујлић, 2005, стр. 58).

Овакав закључак долази пре из великог страха да човечанство, односно научно-технички прогрес, не крене путем без самоконтроле, што се наравно може преобратити у своју супротност, да уколико човечанство не буде обазриво, а посебно научно-техничка елита, једнога дана машине могу завладати људима.

Узлет технологије у први план ставља *комуникацију* јер су, пре свега, компаније заинтересоване за брз и делотворан начин пословања. Успостављање заједничких стандарда је норма коју прихватају сви који желе успех у послу. Прихватање стандарда и норми не сме се схватати као атак на традицију, напротив. Неспособне домаће компаније које имају монопол на тржишту често платформе за које су важни стандарди и норме манипулацијом проглашавају „страним телом“, односно моделом који ће уништити национални идентитет. Ми, наравно, нисмо случајно употребили термин „манипулација“ и ту треба јасно разграничити шта је шта. У одређеним околностима она може постати реалан ризик „ако нови њу-дил не наступи, ако фаталистички однос постмодернизма и неолибералног глобализма постане самоиспуњавајуће пророчанство, тада кошмарни сценарио постаје реална могућност. Замислимо како би изгледала бразилијанизација Европе... Неолиберализам је победио, национална држава је укинута, социјална држава се претворила у рушевине на место државних норми, права и моћи,

наступа безброј међусобно супротстављених актера који се налазе у међусобном рату свих против свију. У опасним централним деловима града службеници раде у канцеларијама које су претворене у затворене тврђаве транснационалних компанија. У њиховој близини налазе се паркови које су окупирали милитантни 'Зелени' (тзв. 'терористичка језгра') и које бране оружјем. Наоружани пензионери патролирају границама својих квартова. Брзе траке за суперлимузине и трошни, пропадајући диносауруси социјалне државе – возила јавног превоза – међусобно се укрштају. Они који се одлучују у још увек постојећу железницу, чине то на велики сопствени ризик... На место Уједињених нација ступа организација која се назива Уједињеном Кока–Колом. Остаци националних држава захтевају плаћање такси које конкуришу осталим облицима рекета“ (Beck, 1999, p. 161).

Овакав орвеловски сценарио свакако је претња и као такав се треба узимати у обзир код управљања друштвеним развојем. Ми бисмо пре навели Печујлићева запажања која се тичу светског друштва и тзв. *великог двојства*. Наиме, он каже: „Светски ток још увек представља 'двоструко књиговодство' историје са својом демократском/хуманијом и ауторитарном/дехуманизирајућом страном... 'Велико двојство' које као сенка прати модерно друштво од његовог рађања не мора, међутим, да остане и његово трајно својство, да буде овековечено. Непредвидива катаклизма или трајно погоршавање осетљиве равнотеже између стваралачких и деструктивних сила које је човек освојио, између хуманијег и нехуманијег лика светског друштва, може такође да буде његова судбина. Фаза репресивније глобализације наговештај је о опасној промени равнотеже нагоре“ (Печујлић, 2001, стр. 54).

Печујлић је добро приметио да глобализација сама по себи не подразумева дехуманизацију која долази са савременом технологијом, већ оптимистичку верзију постмодерног друштва. Међутим, и он показује дозу уздржаности пошто има у виду проблем постојања тзв. *великог двојства*. Свестан је да се треба борити за превагу стваралачких над деструктивним силама. Репресивна глобализација на чију се страну у овом времену помера клатно равнотеже може довести до нежељеног сценарија, односно до катаклизме светских размера: „Глобализацији није потребно насиље, на које се некада ослањала вестернизација; Она је заснована на привлачности слика... и на стохастичком деловању милијарде људи који и одређују тенденције, непознате и њеним 'архитектами' . Баш зато дати процес се не може описивати строгом теоријом... Није случајно да зато епоху глобализације одавно називају 'периодом

неодређености' и 'друштвом ризика'. Ти епитети прецизније и дубље одражавају суштину нашег времена“ (Иноземцев, 2008, с. 37). Очигледно, проблеми модерног света се преплићу и мултидисциплинарни су. Зато истраживачи данас и наилазе на тешкоће које су формулисали „неодређеношћу“.

Аутори попут R. Robertson-a, R. Findlay и K. O'Rourke говоре о „три таласа глобализације“ (Robertson, 2003, р. 7-11) и да се последња два таласа могу назвати „реглобализацијом“ (Findlay, & O'Rourke, 2007, р. 473). Наравно, да су они супериорни у односу на први талас јер се, пре свега, тичу информационе и технолошке области. Те технолошке промене су се практично догодиле у целом свету. Технолошке иновације су доприносиле повећању конкурентности (Rodrigues&DaCosta, 2018). Промет у међународној трговини растао је веома брзо у односу на глобални укупни производ: „Неопходно је обратити пажњу на правце робног кретања. Од 1950. до 1993. године укупни производ свих држава света је порастао са 3,8 до 18,9 трилиона долара (или 5 пута), а обим промета у трговини са 0,3 на 3,5 трилиона долара (или 11,7 пута)“ (Krugman, 1995, р.117). Тако се догађа да: „Од 1996. до 2006. године темпо раста обима извоза у свим земљама света износио је 6,3%, а темпо раста укупног производа – око 3,5%“ (World Trade Organization, 2007, р. 2). Са друге стране, „Индија и Кина, две земље у којима живи приближно 45% светског становништва, а чији удео у глобалном БДП-у претходно износио испод 10%, сада доживљавају препород. С много већим стопама раста од развијених земаља“ (Стиглиц, 2015, стр. 84-85). Доба савременог привредног раста подразумева комбинацију повећања аутпута по становнику с брзим укупним растом становништва. Већи доходак по становнику и већи број становника је довео до огромног повећања укупне привредне активности. Светски аутпут, који се од 1800. до данас повећао 240 пута је дао огроман допринос просечном благостању, индустријализацији, урбанизацији, али и еколошким опасностима (Сакс, 2014, стр. 20-21). „Не треба занемарити чињеницу да квалитетан привредни раст представља дугорочан и спор процес, што значи да је брз раст једино могуће постићи на уштрб његовог квалитета, што наравно није пожељно јер само квалитетан привредни раст може бити одржив“ (Дајић, Којић, 2018, стр. 56).

Данас је тешко раздвојити технолошки развој од *друштва ризика*: „Гигантске размере савременог ризика извиру из његове особне природе. Ризици не представљају нешто спољашње, попут природних катастрофа, библијских поплава или земљотреса, већ су људско дело, плод ограничене контроле над властитим акцијама,

њиховим последицама. Ризици не представљају случајне или узгредне последице и одступања, већ управо логичне последице владајућег типа технолошко-економског развоја. Они нису резултат недостатка технологије; њеним развитком они, стога, не нестају већ се драстично увећавају“ (Печујлић, 2005, стр. 188).

Поставља се питање могу ли земље које имају развијену технологију саме себе да обуздају и уз помоћ исте не користе без ограничења природне ресурсе малих и незаштићених земаља? Децидиран одговор на ово питање је тешко дати, иако постојећу драстичну технолошку неравнотежу треба што пре уравнотежити. За тако нешто мора да постоји и међународна правна регулатива која омогућава Уједињеним нацијама и њеним органима да реагују. Ово подразумева и оснивање суда где ће се искључиво решавати такви проблеми. Постојећа регулатива није довољна. Данас Атлантиком плови ђубриште величине САД које се сваким даном увећава. То се само констатује али још нико није ни пред којим судом одговарао. О надокнади штете и да не говоримо.

Данас је више него евидентна потреба за правилним и ефикасним *управљањем друштвеним развојем*. Зато многи аутори (HaustedandSousa-Filho, 2017; KangandHwang, 2017; Niestenetal., 2017; Ramosetal., 2015; Zhuetal., 2017) наглашавају важност управљања и указују на различитост заинтересованих страна за управљање технолошким иновацијама у служби одрживог развоја. Иновације на свим нивоима су од суштинског значаја када се разматра прелазак на одрживије форме производње, смањење потрошње енергије и квалитетно управљање (Cancinoetal., 2018,р. 33). Управљање подразумева институционализацију као и предузимање мера како би научно-технички прогрес био у служби одрживог развоја. Поред институција потребно је развијати свест о томе да ефикасно управљање подразумева стратешку контролу искоришћавања ресурса и њихове обновљивости. Затим, проналажење механизма којим ће менаџери ТНК у планирању акција увек имати на уму докле смеју да иду у њима, да не би долазило до еколошких катастрофа, климатских поремећаја, уништавања извора кисеоника, неконтролисаног генетског инжењеринга. Очигледно да је и у овом случају ефикасно управљање зависно од нивоа свести оних који се баве корпоративним управљањем, али и од међународног законодавства које би морало да предвиди могућност контроле рада ТНК и ригорозних казни уколико се не придржавају прописаних стандарда. „Али проблеми управљања су дубљи. Позиција коју заузимају рецимо САД одражава посебне интересе и одређену идеологију само малог дела

земље, односно финансијске и корпоративне интересе. Зато су глобализацију предводиле, у превеликој мери, велике мултинационалне корпорације и финансијске институције из великих развијених земаља. Иако су САД у целини биле међу добитницима глобализације, многе групе америчких радника и радника у другим развијеним земљама могле би се наћи међу губитницима“ (Стиглиц, 2018, 22)

Увећавање сиромаштва доводи до милитаризације света, рађања тероризма и на крају до могућег сукоба цивилизација. Зато не треба заборавити на социјалну димензију која је директно везана за технолошки развој и управљање друштвеним развојем (Крупа, 2017). Наиме, технологија би морала да буде доступна свим земљама. Управљање у том случају подразумева проналажење начина да се у сиромашне земље изведе технологија по прихватљивим условима и да у тим околностима њихов друштвени развој зависи од доброг управљања, а не од добре воље великих корпорација. У ствари у савременом бизнису се и не може говорити о „вољи“ већ, пре свега, о интересима. Доктрина управљања коју предлагемо морала би да подразумева друштвени развој у коме постоји равнотежа између интереса ТНК и одрживог развоја. Технолошки развијене земље и њихове корпорације морају да предвиде којим ће темпом ићи скраћивање тзв. „технолошких интервала“ у којима се лансирају нове технологије. Ефикасно управљање без такве прогнозе је у савременим условима незамисливо. Очигледно је да високософистицирана технологија има и нека своја ограничења, када је у питању време, и зато је *предвиђање*, или како то неки формулишу, прогноза битна карика у управљању друштвеним развојем. Наравно, треба знати да са напретком технологије напредује и све остало, па и прогноза нема досадашње значење. Напросто, то су више егзактна предвиђања као последица проучавања различитих параметара. Они се научно упоређују и уз помоћ нових информационих технологија доводе до прецизних резултата које они који управљају друштвеним развојем могу делотворно да користе.

ЗАКЉУЧАК

Научно-технички прогрес и друштвени развој не можемо посматрати одвојено, као што и не можемо заобићи мултидисциплинарни димензију проблема. Наиме, културолошка страна друштвеног развоја је повезана са информатичким развојем, а информација је опет, један од ослонаца научно-техничког прогреса и

суштинска карактеристика управљања. Другим речима, у информацијском друштву сви процеси су међузависни. Више није питање хоће ли неко бити информисан, него којом ће брзином то остварити. Транснационалне корпорације уз помоћ акумулираног новца и модерне технологије шире свој утицај и настоје да управљају светом. То показује да је глобализација процес пројектоване еволуције готово у свим сферама живота. Она се одвија у таласима, што не значи да у исто време није перманентан и бесконачан процес.

У глобализацији новац игра важну улогу. Без обзира на чињеницу да „златну подлогу“ мало ко помиње све је већи број земаља које подижу глас против манипулације и проглашања долара за резервну светску валуту. Они то виде као тежњу САД да задрже досадашњу контролу светских финансијских токова. Другим речима тржишне слободе често се разилазе са интересима економски јаким држава. Зато се и истиче проблем одрживости процеса глобализације у економији. Наиме, најновија економска криза која је захватила свет осветлила је сеновиту страну проблема финансијске глобализације и виртуелне економије. Суспензија везивања долаза за злато омогућила је виртуелизацију економије у којој је могуће непокривено ширење огромне количине долара. Глобални финансијски систем се тако одвојио од реалне економије. Финансијски олигарси остварују глобално планирање финансијских токова, што значи и прераспodelу ресурса. Технолошки прогрес у оквиру комуникација је омогућио у спрези са техничком инфраструктуром покушавају да одрже раст у привреди. Светска банка, Међународни монетарни фонд, различите агенције данас, на жалост, више брину о интересима транснационалних корпорација него о земљама у развоју. На тај начин привид постојања конкуренције постепено удаљава и саме транснационалне корпорације од креативног развоја.

Показало се да тренд који влада у глобализацији подразумева дехуманизацију уместо да савремена технологија омогући оптимистичку верзију постмодерног друштва. Процес савремене глобализације зато и није могуће описати строгом теоријом, па се назива „периодом неодређености“ и „друштвеном ризика“. Ризици су у овом случају људско дело, плод ограничене контроле над властитим акцијама. Они се увећавају похлепом за профитом, а развој технологије уместо да их смањи драстично их увећава. Излаз из зачараног круга се може наћи само квалитетним управљањем. Тако ће се стати на пут неконтролисаном експлоатисању природних ресурса и генетског инжењеринга. Без ефикасног и квалитетног

међународног законодавства то није могуће остварити. Доктрина управљања коју предлагемо подразумева друштвени развој у коме постоји равнотежа између интереса ТНК и одрживог развоја.

Наука је уз квалитетно управљање друштвеним развојем у моћи да разреши проблеме човечанства. Ипак, да би до тога дошло треба преовладати јаз између технолошког развоја и друштвене заосталости. Веома је важно да се управљање друштвеним развојем врши на начин да људи буду добро обавештени, да пословање подразумева друштвену одговорност и солидарност. При свему томе оно ће бити лоше уколико не нађе модел који ће ускладити потребе човека са потребама природе, односно њеног очувања. Зато је важно да информације буду доступне свима, да се одлуке доносе консензусом. Једино ће тако научно-технички прогрес и друштвени развој бити покретачи новог и бољег света.

ЛИТЕРАТУРА

1. Barnett R. & Mueller R. E. (1974). *Global Reach: The Power of the Multinational Corporations.*, New York: Simon and Shuster.
2. Beck, U.(1999). *World Risk Society*. Cambridge: Polity Press.
3. Cancino, C. A., La Paz, A. I., Ramaprasad, A. & Syn, T. (2018). Technological innovation for sustainable growth: An ontological perspective. *Journal of Cleaner Production*, 179, 31-41.
4. Findlay R, & O'Rourke, K. (2007). *Power and Plenty: Trade, War, and the World Economy in the Second Millennium*. Princeton: Princeton University Press.
5. Husted, B.W. & Sousa-Filho, J.M.d. (2017). The impact of sustainability governance, country stakeholder orientation, and country risk on environmental, social, and governance performance. *Journal of Cleaner Production*, 155, 93-102.
6. Kang, M.J. & Hwang, J. (2017). Interactions among inter-organizational measures for Green supply chain management. *Procedia Manufacturing*, 8, 691-698.
7. Krugman, P. (1995). *Does Third World Growth Hurt First World Prosperity? The Evolving Global Economy: Making Sense of the New World Order*. Boston: Harvard Business School Press.
8. Krypa, N. (2017). Social Economic Development and the Human Resources Management. *Academic Journal of Interdisciplinary Studies*, 6(1), 73-76.
9. Niesten, E., Jolink, A., Lopes de Sousa Jabbour, A.B., Chappin, M., Lozano, R., (2017). Sustainable collaboration: the impact of

- governance and institutions on sustainable performance. *Journal of Cleaner Production*, 155, 1-6.
10. Ohmae, K.(2007). *Nova globalna pozornica, izazovi i prilike u svijetu bez granica*. Zagreb: MATEd.o.o.
 11. Ramos, T.B., Caeiro, S., van Hoof, B., Lozano, R., Huisingh, D., Ceulemans, K. (2015). Experiences from the implementation of sustainable development in higher education institutions: environmental Management for Sustainable Universities. *Journal of Cleaner Production*, 106, 3-10.
 12. Robertson, R. (2003). *The Three Waves of Globalization. A History of a Developing Global Consciousness*. Nova Scotia: Fernwood Publishing. London: Zed Books.
 13. Rodrigues, M. G. & Da Costa, F. J. P. (2018). Technology and Competitiveness: Technological Innovation for Developing Economies Growth. *International Journal of Advances in Management and Economics*, 4(4), 57-65.
 14. World Trade Report (2007). Geneva: World Trade Organization.
 15. Zhu, Q., Feng, Y., Choi, S.-B., (2017). The role of customer relational governance in environmental and economic performance improvement through green supply chain management. *Journal of Cleaner Production*, 155, 46-53.
 16. Бабурин, С. Н, Мунтян М. А, Урсул А. Д. (2011). *Глобализация в перспективе устойчивого развития*. Москва: Магистр, ИНФРА-М.
 17. Барнет, Р. & Кавана, Ц. (2003). Електронски новац и казино економија. У: *Глобализација: аргументи против, приредили Џери Мандер и Едвард Голдсмит*, Београд: Слио, стр. 364-383.
 18. Дајић, М. & Којић, Н. (2018). Фактори који детерминишу привредни раст. *Економски погледи*, 20(1), 41-61.
 19. Деспотовић, Љ. & Гајић, А. (2017). Перспективе модерне државе у поствестфалском поретку. *Култураполиса*, 14(32), 293-307.
 20. Ђорђевић, С. (2015). Улога транснационалних корпорација водећих држава света у борби за енергетске ресурсе. *Војно дело*, 67(2), 40-59.
 21. Елзесер, Ј. (2009). *Национална држава и феномен глобализације*. Београд: Јасен.
 22. Зиновьев А. А. (2000). *Глобальное сверхобщество и Россия*. Москва: АСТ.
 23. Иноземцев В. Л. (2008). Современная глобализация и ее восприятие в мире, *Век глобализации (журнал)*, 25(1), 31-44.

24. Лукашевич В. М. (2006). *Глобалистика*. Львов: Новий Світ-2000.
25. Мандер, Ц. (2003). Правила корпорацијског понашања. У: *Глобализација: аргументи против, приредили Цери Мандер и Едвард Голдсмит*. Београд: Сlio, стр. 306-325.
26. Печујлић М. (2001). Планетарни кентаур, два лика глобализације. *Нова српска политичка мисао*, 7(3-4), 21-59.
27. Печујлић М. (2005). *Глобализација (два лика света)*. Београд: Гутенбергова галаксија.
28. Ралстон Сол, Ц. (2011). *Пропаст глобализма и преобликовање света*. Београд: Архипелаг.
29. Рогановић, М, Поповић, Ј. & Гавриловић, М. (2017). Експанзија протекционистичких мера као последица светске економске кризе. *Пословна економија*, 11(1), 30-46.
30. Сакс, Ц. (2014). *Доба одрживог развоја*. Београд: Службени гласник.
31. Стиглиц Џозеф Е. (2002). *Противречности глобализације*. Београд: SBM-х.
32. Стиглиц, Ц. (2015). *Велика подела: друштвена неједнакост и шта да радимо са њима*. Нови Сад: Академска књига.
33. Стиглиц, Ц. (2018). *Глобализација и њене противречности: антиглобализација у Трамповој ери*. Београд: MibaBooks.
34. Чумаков А. Н. (2009). *Глобализација. Контури целостног мира: монографија, –2-е изд, перераб. и доп.* Москва: Проспект.
35. Шишков Ю. В. (2003). *Мировое хозяйство. В: Глобалистика: энциклопедия. Гл. ред. И.И. Мазур, А.Н. Чумаков. Москва: Радуга, 613-616.*

*Рад је примљен: 15.09.2018.
Рад је прихваћен за штампу: 10.10.2018.*

CONTEMPORARY TRENDS IN OUTSOURCING OF ACCOUNTING AND FINANCIAL SERVICES

Ivana Tomašević¹

Adriatic University, Faculty of Business Economics – Bar, Montenegro

Abstract: Existing researches on business indicates that companies in order to survive on the modern market must: constantly develop their own capacities, make constant effort to reduce costs and to optimize the use of their own resources. Shortcomings in knowledge and skills, key competencies, and resources are highlighted as main causes of company decay. One way to overcome existing shortcomings is to get into the outsourcing process. Outsourcing can be applied to basic business functions, specialized business functions and business support functions. The subject of this paper is to present the factors that influence the outsourcing of accounting services as well as contemporary trends in the field of accounting and financial services outsourcing. The paper presents theoretical considerations on the topic, the specifics of the accounting services that are to be taken into account when making the decision about entering into outsourcing process, as well as the trends in the outsourcing business.

Key words: accounting, accounting services outsourcing, transaction costs economics, resource based view, trends in accounting outsourcing

1. INTRODUCTION

In order to develop and survive in the modern market, in accordance with the Theory of Resource Optimization companies have to reduce costs and to optimize the use of their own resources (Plenert, 1993, p.132). In other words, with the optimal utilization of the company's own resources companies can achieve a competitive advantage.

Research on this topic shows that the root causes of enterprise decay are: lack of planning, lack of knowledge and skills, lack of management skills and lack of key competences (Dyer & Ros, 2008, p.135). The question that we need to answer is: how companies can overcome shortcomings in resources, knowledge and skills?

One approach is to rely on outsourcing. With reliance on outsourcing, which means engaging external service providers, companies can come up with some knowledge and skills that they are lacking.

From entering the outsourcing process, especially micro, small and medium enterprises are getting the opportunity to improve their own capacities through:

1. Cost reduction and
2. Better utilization of resources

¹i.tomasevic@bscbar.org

However, outsourcing is not always related only to small and medium sized companies, often large companies enter into outsourcing process. Their reason for entering this process is to: get the missing specialized skills, reduce costs and improve competitiveness on global market and similar. In recent years, outsourcing has developed significantly in all areas, so there are situations in which companies use outsourcing and as their strategic direction that enables them to specialize, grow and to develop (McIvor, 2009, p.46).

In researching outsourcing most studies are focusing on:

1. Production outsourcing (backward integration) or
2. Outsourcing marketing and distribution (forward integration) (Soberman & Gatigon 2005, p.170).

A smaller number of studies is dedicated to outsourcing of support services such as: finance and accounting services.

Outsourcing of financial and accounting services has certain specificities in the outsourcing process and in relations between the actors. This paper presents the main factors that influence the decision on outsourcing, theoretical considerations, as well as the the results coming from the research that was carried out in the topic of outsourcing in accounting conducted in Montenegro.

2. FACTORS THAT INFLUENCE OUTSORSING OF ACCOUNTING SERVICES

Efficient financial management of the company is the key to the company's success. In order for the management to make effective decisions the information that they receive from the accounting on which those decisions are based must be accurate. Accounting information is important for making decisions, and therefore the company must properly organize the accounting process.

The most common problems linked to accounting for the company are (Kamyabi & Devi, 2011, p. 90):

1. Lack of expertise and resources (Evaraert, Sarens & Rommel, 2006; Marriott & Marriott, 2000; Dibbern & Heinzl, 2001; Ismail, 2002).
2. Lack of accounting knowledge and accounting support (Ismail, 2002).
3. Lack of accurate and adequate accounting data used as inputs in the decision-making process

The emergence of outsourcing as a practice has also contributed to the development of the company's success because it enabled them to provide (through outsourcing) the missing resources, knowledge and

competencies in the field of accounting. In the last period, accounting outsourcing has developed so much that now we have a situation where companies are strategically opting for outsourcing accounting and especially when operating on the international market. Their decision is not affected so much by the lack of resources like lack of knowledge and competencies in accounting field, as it is affected by the fact that outsourcing a professional and experienced agency significantly reduces their own costs of acquiring accounting knowledge and experience.

Factors that influence the outsourcing of accounting in literature can generally be classified into the following groups (Jayabalan, Raman & Kaliannan, 2009, p.98):

Cost factor

One of the most commonly investigated factors when discussing outsourcing is the cost. Companies can reduce costs through economy of scale by outsourcing accounting functions to an external accountant (Everaert, Sarens & Rommel, 2006; Kakabadse & Kakabadse, 2002), in such a way that the external service provider will pay only the costs of the specific work. In other words, the fixed costs (hiring additional workers for a larger workload, additional administrative expenses) will turn into variable ones. Such arrangements greatly enhance flexibility and facilitate management (Burkholder, 2006, p.80).

In the empirical research carried out, it has been proven that enterprises managed to reduce costs by as much as 20% without reducing the quality of the service itself (Sedon, Cullen, & Wilcocks, 2002)

Resource factor

The outsourcing process also depends on resources. Some companies have better infrastructure and accumulated experience and that is why it is a better option for the company to outsource services from them, than to invest in developing its own resources. In this way, company through outsourcing releases a part of its own resources and can use them for alternative purpose making the usage of resources are more efficient (Ya Ni & Bretschneider, 2007).

Competence factor

Rikardo (1817) suggests that firms need to focus on an area in which they can gain a competitive advantage and outsource other relevant activities to other companies (subcontractors) that have different relative comparative advantages. Expertise required to perform a particular function often has a high impact on the decision to outsource this function. For example. For the field of accounting it is very important not only to know the basic principles but also to have the knowledge and experience on how to apply these principles to a specific enterprise in carrying out concrete task. That's why accounting outsourcing gains

importance. With the development of technology and internet communications as well as social networks companies are often in situation that they don't have adequate inside resources to efficiently exploit new possibilities. In that case companies need to apply corrective measures to more efficiently exploit new possibilities. Primarily those measures relate to additionally engage specialized companies, agencies or consulting firms that have knowledge and experience in the intricacies or in certain segments. If organizations for certain reasons nevertheless decide not to hire an external specialized company, in that case it is almost necessary to select a specific person or to form a specific team that would be in charge, but also responsible for making decisions. In the concrete case, in addition to the aforementioned activities, it is necessary to additionally train staff and again for part of activities engage experts from the field. (Ilić & Marković, 2016 p.55) In this case, sometimes when we look at the competences outsourcing might be the only option.

Operational management factor

Companies can achieve a comparative advantage by focusing their business on key activities such as, for example, production or sale and transfer support activities (i.e., which are not key activities) to other providers (Burkholder, 2006, p.82). In key activities, the company will improve its business through more efficient management, better dedication and better decision-making. It will also internally improve control and reduce administrative costs (Domberger, et. al., 2000, p. 110).

Risk factor

Risks involved in the outsourcing of accounting functions are, in any case, related to the public disclosure of various accounting information. Before the outsourcing decision is taken, decision makers are aware of the various risks that can arise. The risks are the following (Bragg, 2006):

- Changes in the supplier's business - e.g. the financial difficulties of the provider of accounting service can affect the efficiency of its performance.
- Failure of the service provider - e.g. If the provider does not deliver the report on time due to its own failure, the company will not have the information necessary for making important decisions.
- Loss of confidential information

In any case, if there is a high risk for accounting outsourcing, management will not outsource this function.

Company size

Opinions about the influence of the size of the company on the decision of outsourcing accounting are divided because more and more companies in the world use outsourcing as a strategic decision and

especially when operating on an international market where procedures and regulations are different in different countries - spending resources on developing their own capacity in the field of accounting it is not practical. However, numerous studies on this topic prove that the size of the company has an impact on the decision of outsourcing the basic accounting functions, since smaller firms have fewer capacities, and so often because of costs, they opt for outsourcing to an external provider (Domberger, et. al., 2000, p. 112). This is especially important for micro companies that do not have their own capacity and need to outsource accounting. Very often, micro companies are excluded from an outsourcing accounting surveys to control the impact of company size on outsourcing (Everaert, et al., 2010, p.95).

Resource Based View (RBV) and Transaction cost economics (TCE) are most commonly used for the analysis of the factors that influence the outsourcing of the literature.

3. ANALYSIS OF THE FACTORS SUPPORTING THE DECISION OF OUTSORSING ACCOUNTING- RESOURCE MODEL

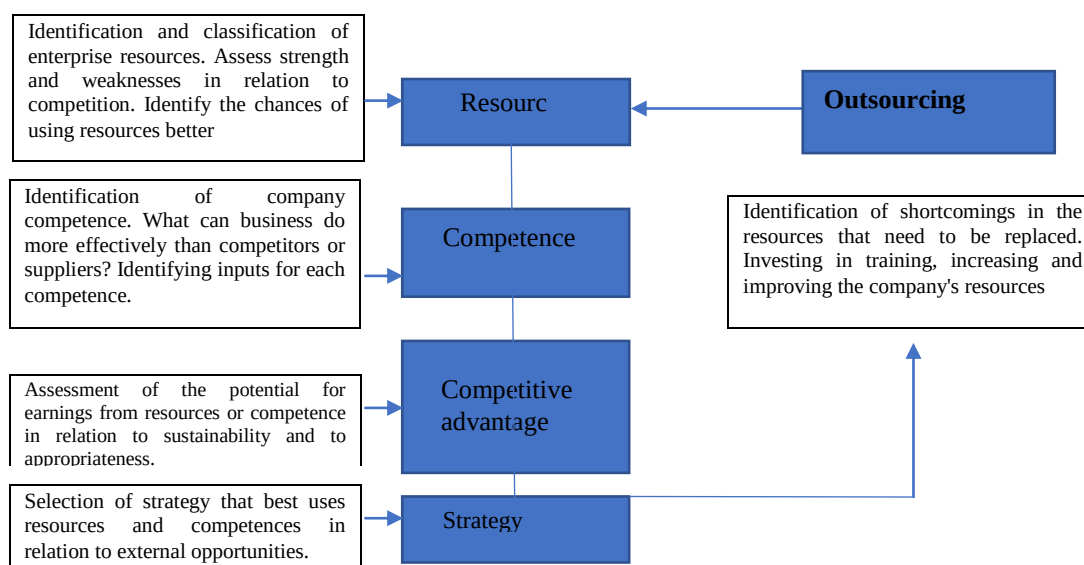
A resource-based approach or RBV is typical of small and medium-sized enterprises that base their decision on outsourcing based on resource constraints. A resource approach was developed in 1959 by Penrose, who provided a comprehensive explanation of the relationship between the company's resources and the company's performance. In other words, resource choices leading to optimal growth will have a direct impact on economic rents (profits): "There is a close relationship between the various resources the company has at its disposal and the development of ideas, experiences and knowledge by managers and entrepreneurs in the firm; and we can clearly see that changes in experience and knowledge affect not only productive services that are available from the resources themselves, but also on demand from the perspective of the company's observation. Unused productive services represent a challenge for innovation, an incentive for growth and a source of comparative advantage. These services make it easier to introduce new combinations of resource-innovation-within the company. (Penrose, 1959)

The RBV method was significantly developed in the 1980s and 1990s in works published by Wernerfelt (1984), Prahalad and Hamel (2006) and Barney. (1991). The essence of the approach is reflected in their view towards the achievement of a comparative advantage - with the companies turning to *internal resources* for achieving the benefits through the RBV method.

All companies have both *physical* and *human* resources associated

with its organizational structure. Due to its touchable nature, physical property is easily identified (equipment, construction objects, etc.), while on the other hand intellectual property is a set of all untouchable aspects of human resources such as knowledge of employees, skills and their individual competence.

Scheme 1: RBV approach for outsourcing strategy



Source: Espino-Rodríguez & Padrón-Robaina, V., 2006.

Basically RBV addresses two key conclusions:

1. That **resources should have economic value**, must be limited, rare, difficult to copy or imitate, unsustainable and inaccessible on the market of production factors in order to create a comparative advantage (McIvor, 2009, p.49).

2. **Resources determine the performance in the business** of the firm (McIvor, 2009, p.49) in the context of accounting; in this context resources mainly relates to knowledge, skills and competences of the company (Jayabalan, et al, 2009, p.110). For example. explicit knowledge of the accounting function is the knowledge of generally accepted principles and rules. However, applying these rules in a business environment requires practical and tacit knowledge. (Everaert, et al., 2010, p.90). Professional accountants gain tangible knowledge through practice, making this knowledge impossible to transfer. Small and medium enterprises have a lack of quality staff or knowledge to meet accounting requirements and organize all accounting functions.

Therefore, RBV explains that SMEs use professional accounting services to support their business and advisory services (those gained through experience) in order to supplement their own resources shortcomings (Kamyabi & Devi, 2011, p. 95).

Numerous studies of small and medium-sized enterprises use RBV in the analysis of factors that influence the outsourcing. Competition and strategy that a limited resource company has formed to respond to competitive pressures play an important role in the outsourcing decision. RBV focuses on developing skills and competencies in order to respond to competition and in order to achieve competitive advantage in the market (Barney, 1991; Gottschalk & Solli-Søther, 2006; McIvor, 2009; Kamyabi & Devi, 2011, p. 90), due to that competition becomes the basic factor influencing the decision to outsource accounting (Gooderham et al., 2004; Kamyabi & Devi, 2011, p 95).

Unlike the RBV theory that the decision on outsourcing is based on the effects of external factors (competitive pressures), there is also a theory of transaction cost economics that primarily relies on internal factors, i.e., on management (McIvor, 2009). From the above, we can conclude that these two theories are complementary, however, RBV is more appropriate for the analysis of small and medium-sized enterprises (especially micro-enterprises) because, due to the size and flexibility to adopt to market needs, external factors have a significant impact. The TCE includes external factors, but in a much more detailed way includes management and internal factors as arguments for the outsourcing decision. In the next section, we will look at the theory of transaction costs.

4. ANALYSIS OF THE FACTORS SUPPORTING THE DECISION OF OUTSORSING ACCOUNTING- TRANSACTION COSTS ECONOMICS (TCE)

The transaction cost economics (TCE) in the literature is used for the analysis of various types of outsourcing, e.g. in production (Walker & Weber 1984 p. 375).

In economic theory, transaction costs are all costs that businesses must bear in order to carry out an economic transaction. There are many different transaction costs, for example, costs of searching and obtaining information on the market; cost estimation alternatives; research costs - whether a particular product is available on the market, who has the best price, etc.

As mentioned above, there are 2 types of costs for businesses - transaction costs and production costs. Transaction costs in this sense are

"all costs that an enterprise must bear to process the information necessary to coordinate all human and capital resources involved in the production or delivery of a service."

The term transaction costs for the first time in the literature was used by R.H. Coase (1970), a British economist who used it to develop a theoretical model for predicting when certain economic tasks are more convenient to be performed within an enterprise and when it is better to perform them on the market. In his earlier work, this term appears earlier as "costs of market transactions".

The use of transaction costs in economic theory has been greatly enhanced by the American economist and winner of the Nobel Prize in Economics (2009) O.E. Williamson, who is considered to be the creator of the *Transaction Cost Economics*.

Transaction Cost Economics suggests that the costs and difficulties associated with market transactions sometimes favor the internal establishment of services (internal services or production), and sometimes outsourcing (the provision of services or products on the market under market conditions). Between these two extremes there are also other forms, for example, when a part of the services (or production) is performed within the company and part is supplied from other companies on the free market.

Based on the stated theory the decision whether certain tasks are performed within the company or whether the company will outsource them depends on the amount of transaction costs of both alternatives.

TCE represents a good framework for analyzing why individual companies prefer to organize accounting within a company, while other companies prefer engaging external accountants for the same type of service and thus reduce transaction costs. (Kamiabi & Devi, 2011; Everaert, 2010; Klein, 2005). Costs of outsourcing accounting transactions must include all transaction costs that are: cost of contracting and of preparing contract with an accounting agency (*ex-ante costs*) as well as the cost of monitoring and providing feedback (*ex-post costs*) (Williamson 1985).

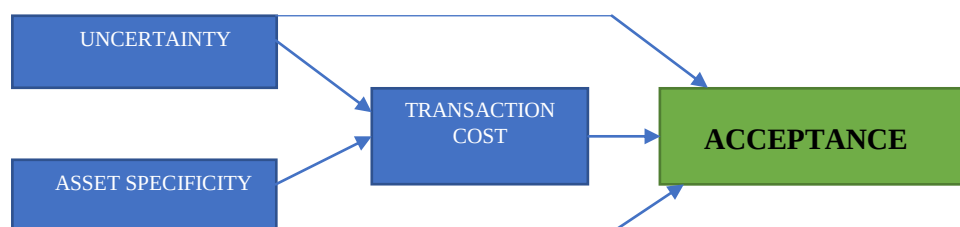
In accordance with the above, we can conclude that outsourcing accounting is preferable in situations where there is open market, i.e., when there is an open market game in which we have many potential suppliers (accounting agencies). Market mechanisms of open market minimize the need to monitor the quality of the service, i.e., supplier behavior (Hennart, 1989, p.211).

In cases where we do not have an open market, the number of providers of accounting services is small and they can behave opportunistically (i.e., the quality of accounting services provided by

them is reduced). In order to reduce their opportunism, their work must be further monitored and checked, strengthened by a contractual relationship, which automatically increases transaction costs (Dwyer & Oh, 1988). In such situations, the company will significantly reduce transaction costs by replacing external agencies that perform accounting services (suppliers) with their own employees because their behavior can be more effectively monitored, controlled, the quality monitoring business performance through accounting will be improved through reduced possibilities for error. The specific situation is when there are no adequate knowledge or quality staff in the company (Kamyabi & Devi, 2011, p. 92) for carrying out certain accounting tasks; then companies are forced to acquire them from professional accountancy agencies because that is the only way to improve their own resources (Kamyabi & Devi, 2011, p. 94). In this situation, the transaction costs of outsourcing are lower than the transaction costs of in-house development.

TCE assumes that the *specificity of the assets* and certainty i.e. the *uncertainty* that exists on the market are the two basic components that will affect the decision on outsourcing (Everaert et al., 2010, p.95; Lammirmiaki, 2005; Spekle et al., 2007).

Figure 2.: Components that affect transaction costs



Source: Liang, J.- Hunag S.- decision support systems 24 (1998) 29-43

Apart from the above two components, it is also necessary to observe the *trust in the external accountant* and the *frequency of services*, because for some routine services that need to be performed frequently it is more likely to be able to reduce costs due to outsourcing (Everaert et al., 2010, p.95).

5. TRENDS IN OUTSOURCING

Today, outsourcing involves the creation of strategic partnerships. Earlier, for example, it was not possible to imagine that some corporation accepts to outsource key competencies - functions that give that

corporation strategic advantage or uniqueness on the market. One of the most important functions in the company is, for example, *relationship with clients* because this function deals with direct contact with customers - and precisely because it is so important this function is very much outsourced today.

Baumont and Khan (2005) define several forms or types of outsourcing today:

- *Out-Tasking* - The outsourcing user takes over services or tasks that are precisely defined by the company as a client;
- *In sourcing* - Formalizing a supplier relationship between two sections within an organization;
- *Back sourcing or repatriation* - Restoring a job that was once officially outsourced, to be done internally;
- *Co-Sourcing* - an outsourcing arrangement based on co-operation between different parties (partners in relationship);
- *Strategic outsourcing* - Outsourcing in a strategic context, i.e. when the company is opting for outsourcing as a strategy;
- *Offshoring* - When the work that is outsourced is done in another, foreign country;
- *Business process outsourcing* - Delegating business processes to an external provider.

As we see, in many languages, there are no suitable terms for the new forms of outsourcing and there is necessity to use English words.

Third generation of outsourcing goes far beyond the outsourcing of production and services or information technology outsourcing; Outsourcing is now growing in the field of professional services such as: legal, accounting, financial services.

The modern business arena is characterized by the great turbulence and complexity of the environment, due to the development of technology, technology and information systems. The changed environment has led to a dilemma where to produce - the constant advancement of technological capabilities and global communications, and the ever-expanding standardization of jobs provide conditions for creating even more favorable circumstances for offshore service (Stevanović & Đurđević, 2017, p.83)

Muller and Wood (Strambach, 2008, p.152) recognize three basic types of outsourcing that are:

1. Outsourcing of basic (key) business functions – In this case what gets outsourced are key business activities and this outsourcing is characteristic for companies that have high intellectual capital, such as accounting and law firms. The decision on the outsourcing of these functions happens very rarely and when it happens outsourcing is based

on a partnership relationship; contract between partners is created that specifies exactly that the company retains control of its key resources-their intellectual base. Of all types of outsourcing, this one is least used because businesses still refrain from outsourcing their key business function (but sometimes it is the only solution for growing).

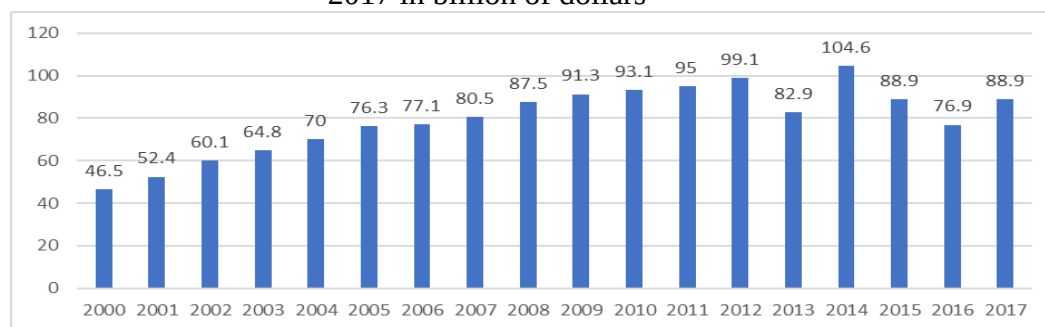
2. **Outsourcing of specialized business functions** that are not part of the company's basic function - these are special services that cannot be found internally, but are not the main activities of the company. Examples include information technology services or human resources management. The decision to outsource these activities is mainly based on the lack of adequate resources within the firm.

3. **Outsourcing the support functions** – those functions are described as non-essential functions that are often helpful for the main activities of the company and that contribute to the realization of main functions. The decision to outsource these activities is mainly based on cost factors. Namely, if the cost of outsourcing is lower than the costs of organizing the support activities internally, the company will decide on outsourcing. Outsourcing support function can also be considered as the first generation of outsourcing.

Today, services at the market are largely outsourced. Namely, companies are increasingly involved in such relationships, while the market of outsourcing of specialized services and of support functions is growing more and more.

From the table in Figure 3, we can see that the market for service outsourcing in 2014 amounted to as much as 104.6 billion dollars, then it reached the highest level (the cause for that was the large application of information technologies in the company's operations). According to figures in 2017, the size of the outsourcing market was 88.9 billion euros.

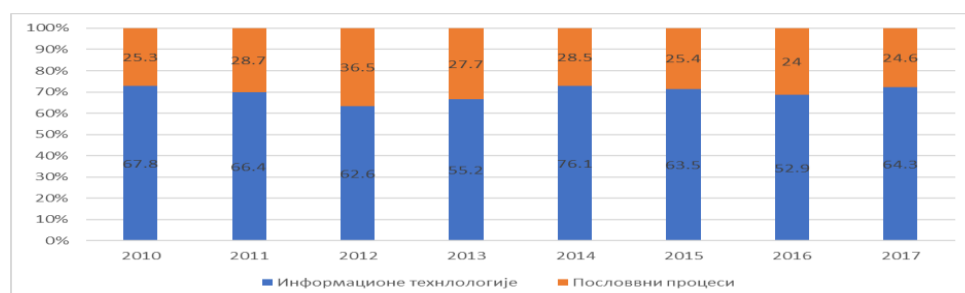
Figure 3.: Outsourcing market size in service outsourcing from 2000 to 2017 in billion of dollars



Statistical portal Statista: <https://www.statista.com/statistics/189788/global-outsourcing-market-size/>, accessed on 12.02.2018

In the following table, we see that outsourcing in the field of specialized services is still the highest form of outsourcing – to be precise information technology outsourcing.

Figure 5.: Total revenue from outsourcing of services based in the type of service (information technology outsourcing or outsourcing of business processes) in percent



Statistical portal Statista: <https://www.statista.com/statistics/189800/global-outsourcing-industry-revenue-by-service-type/> accessed on 12.02.2018

6. CONCLUSION

Outsourcing of accounting services has been researched in many countries and research provided various information that improved the understanding of this area and contributed to identifying the specifics of accounting outsourcing.

Furthermore, research conducted by Stroyhal, Bonaci, Deacony, Myller and Pasekova, 2010 pointed to the need for users of accounting reports of small and medium-sized enterprises to implement and improve accounting regulations. The response to these problems was the creation of *International Accounting Standards for Small and Medium Enterprises* (Lindberg, & Seifert, 2010, p.29), which significantly reduced disclosure requirements and financial and organizational burden on SMEs that existed as result from the SME's reporting needs.

On the one hand, the companies through outsourcing of accounting services have improved their own capacities and compensated for the scarce resources, while on the other hand, many companies engaged in the provision of accounting services acquired a lot of knowledge and experience not only in the field of basic accounting tasks and procedures, but also in: knowledge management, human resources, cash management, client management, budget - knowledge that can later be offered to other companies on the market for adequate compensation. Through outsourcing relationship, the market for professional accounting services has developed.

A number of research on the outsourcing of the accounting function has been conducted, however, the research on this topic, for the countries that access to the European Union are still lacking. It is important to research this as in this environment there are additional factors that influence the decision on outsourcing like: introduction and compliance with the international accounting standards (accounting legislative changes), market uncertainty, quality of external accounting agency, and still underdeveloped capacities of the company for the application of international financial reporting standards.

Significant scientific contribution would come also from research of the influence of global trends (like social networks) and the way in which the development of modern technologies influenced the outsourcing of accounting, because there is also a trend of growth of outsourcing of accounting services.

LITERATURE

1. Awino, Z. B., & Mutua, J. M. (2014). Business process outsourcing strategy and performance of Kenyan state corporations. *Journal of emerging trends in economics and management sciences*, 5(7), 37-43.
2. Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of management*, 17(1), 99-120.
3. Beaumont, N., & Khan, Z. (2005). *A taxonomy of refereed outsourcing literature*. Melbourne/Australia: Monash University, Department of Management
4. Bengtsson, M., Eriksson, J., Wincent, J. (2010). Coopetition: new ideas for a new paradigm. In: Yami, S., Castaldo, S., Dagnino, G.B., Le Roy, F. (Eds.). *Coopetition: Winning Strategies for the 21st Century*. Edward Elgar, Northampton, MA, pp. 19–39.
5. Bengtsson, M., Kock, S. (2000). Coopetition” in business networks—to cooperate and compete simultaneously. *Industrial Marketing Management*, 29(5), 411–426.
6. Bhamra, R. (2012). Sustainable outsourcing: a practice survey and research opportunities. *International Journal of Sustainable Engineering*, 5(4), 304-311.
7. Bragg, S. M. (2006). *Outsourcing: A guide to... Selecting the correct business unit... Negotiating the contract... Maintaining control of the process*. John Wiley & Sons.
8. Burkholder, N. C. (2006). *Outsourcing: The definitive view, applications, and implications*. John Wiley & Sons.

9. Butler, M. G., & Callahan, C. M. (2014). Human resource outsourcing: Market and operating performance effects of administrative HR functions. *Journal of Business Research*, 67(2), 218-224.
10. Chen, M.J. (2008). Reconceptualizing the competition-cooperation relationship: a transparadox perspective. *Journal of Management Inquiry* 17 (4), 288–305.
11. Coase, Ronald H. (1970). The theory of public utility pricing and its application. *The Bell Journal of Economics and Management Science*, 113-128.
12. Domberger, S., Fernandez, P., & Fiebig, D. G. (2000). Modelling the price, performance and contract characteristics of IT outsourcing. *Journal of Information Technology*, 15(2), 107-118.
13. Dwyer, F. R., & Oh, S. (1988). A transaction cost perspective on vertical contractual structure and interchannel competitive strategies. *The Journal of Marketing*, 21-34.
14. Dyer, L. M., & Ross, C. A. (2008). Seeking advice in a dynamic and complex business environment: Impact on the success of small firms. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 13(02), 133-149.
15. Espino-Rodríguez, T. F., & Padrón-Robaina, V. (2006). A review of outsourcing from the resource-based view of the firm. *International journal of management reviews*, 8(1), 49-70.
16. Everaert, P., Sarens, G., & Rommel, J. (2010). Using Transaction Cost Economics to explain outsourcing of accounting. *Small Bus Econ*, 35(1), 93–112.
17. Gooderham, P. N., Tobiassen, A., Døving, E., & Nordhaug, O. (2004). Accountants as sources of business advice for small firms. *International small business journal*, 22(1), 5-22.
18. Gunasekaran, A., Irani, Z., Choy, K. L., Filippi, L., & Papadopoulos, T. (2015). Performance measures and metrics in outsourcing decisions: A review for research and applications. *International Journal of Production Economics*, 161, 153-166.
19. Hennart, J. F. (1989). Can the “new forms of investment” substitute for the “old forms?” A transaction costs perspective. *Journal of International Business Studies*, 20(2), 211-234.
20. Ilić, D., & Marković, B. (2016). Analysis of the usage of social networks in business, *Ekonomski pogledi*, 18(3), 53-67

21. Iqbal, Z., & Dad, A. M. (2013). Outsourcing: A review of trends, winners & losers and future directions. *International Journal of Business and Social Science*, 4(8).
22. Ismail, N. A. (2002). A framework for the study of accounting information systems in small businesses. *Akauntan Nasional*, 15(5), 32-33.
23. Jayabalan, J., Raman, M., Dorasamy, M., & Ching, N. K. C. (2009). Outsourcing of Accounting Functions amongst SME Companies in Malaysia: An Exploratory Study. *Accountancy Business and the Public Interest*, 8(2), 96–114.
24. Kakabadse, A., & Kakabadse, N. (2002). Trends in outsourcing: Contrasting USA and Europe. *European management journal*, 20(2), 189-198.
25. Kamyabi, Y., & Devi, S. (2011d). Using Transaction Cost Economics and Resource-Based views in Management Accounting Outsourcing: An empirical study of Iranian SMEs. *Middle East Journal of Scientific Research*, 10(1), 87–98.
26. Kang, M., Wu, X., Hong, P., & Park, Y. (2012). Aligning organizational control practices with competitive outsourcing performance. *Journal of Business Research*, 65(8), 1195-1201.
27. Klein, P. G. (2005). The make-or-buy decision: Lessons from empirical studies. In *Handbook of new institutional economics* (pp. 435-464). Springer, Boston, MA.
28. Lai, F., Tian, Y., & Hou, B. (2012). Relational governance and opportunism in logistics outsourcing relationships: empirical evidence from China. *International Journal of Production Research*, 50(9), 2501–2514
29. Lindberg, D. L., & Seifert, D. L. (2010). A New Paradigm of Reporting on the Horizon: International Financial Reporting Standards (IFRS) and Implications for the Insurance Industry. *Journal of Insurance Regulation*, 29(2)..
30. Marriott, N., & Marriott, P. (2000). Professional accountants and the development of a management accounting service for the small firm: barriers and possibilities. *Management accounting research*, 11(4), 475-492.
31. Marttonen, S., & Kärri, T. (2012). A conceptual model for assessing the profitability of a maintenance outsourcing decision. In: Proceedings of the 17th International Working Seminar on Production Economics.
32. McIvor, R. (2009). How the transaction cost and resource-based theories of the firm inform outsourcing evaluation. *Journal of operations management*, 27(1), 45-63.

33. Mohiuddin, M., & Su, Z. (2013). Offshore outsourcing of core and non-core activities and integrated firm-level performance: An empirical analysis of Québec manufacturing SMEs. *Management*, 16(4), 454-478.
34. Penrose, E. T. (1959). The theory of the growth of the firm. New York: Sharpe.
35. Perunović, Z., Christoffersen, M., & Mefford, R. N. (2012). Deployment of vendor capabilities and competences throughout the outsourcing process. *International Journal of Operations & Production Management*, 32(3), 351-374.
36. Plenert, G. (1993). Optimizing theory of constraints when multiple constrained resources exist. *European Journal of Operational Research*, 70(1), 126-133.
37. Prahalad, C. K., & Hamel, G. (2006). The core competence of the corporation. In *Strategische unternehmungsplanung—strategische unternehmensführung* (pp. 275-292). Springer, Berlin, Heidelberg.
38. Seddon, P., Cullen, S., & Willcocks, L. (2002). *Does Dombergers Theory of the Contracting Organization Explain Satisfaction with IT Outsourcing?*. ICIS 2002 Proceedings, 55.
39. Soberman, D., & Gatignon, H. (2005). Research issues at the boundary of competitive dynamics and market evolution. *Marketing Science*, 24(1), 165-174.
40. Stevanović M., Đurđević D. (2017) Offshoring as potential financial instrument in international relations, *Ekonomski pogledi*, 19(1), 81-97
41. Strambach, S. (2008). Knowledge-Intensive Business Services (KIBS) as drivers of multilevel knowledge dynamics. *International journal of services technology and management*, 10(2-4), 152-174.
42. Walker, G., & Weber, D. (1984). A transaction cost approach to make-or-buy decisions. *Administrative science quarterly*, 373-391.
43. Wernerfelt, B. (1984). A Resource-based View of the Firm, *Strategic Management Journal*, 5(2), 171-180
44. Westphal, P., & Sohal, A. S. (2013). Taxonomy of outsourcing decision models. *Production Planning & Control*, 24(4-5), 347-358.
45. Ya Ni, A., & Bretschneider, S. (2007). The Decision to Contract Out: A Study of Contracting for E-Government Services in State Governments. *Public Administration Review*, 67(3), 531-544.

46. Zailani, S., Shaharudin, M. R., Razmi, K., & Iranmanesh, M. (2017). Influential factors and performance of logistics outsourcing practices: an evidence of Malaysian companies. *Review of Managerial Science*, 11(1), 53-93.

Рад је примљен: 25.06.2018.

Коригована верзија рада је примљена: 19.11.2018.

Рад је прихваћен за штампу: 21.11.2018.

КРЕТАЊЕ НЕЗАПОСЛЕНОСТИ И ИНФЛАЦИЈЕ У ЕВРОЗОНИ

MOVEMENT OF UNEMPLOYMENT AND INFLATION IN THE EUROZONE

Милош Срзентић¹

Сажетак: Анализа кретања незапослености и инфлације у посматраном периоду чини основни предмет овог рада. Добијени резултати су груписани тако да се могу користити приликом формирања будућих мера макроекономске политике. Циљ овог рада је да се утврди да ли се и до које мере кретања незапослености и инфлације могу представити разматраним облицима Филипсове криве. Да би се то и извршило, основна хипотеза, која ће у овом раду бити испитивана, је формулисана на следећи начин: што је однос незапослености и инфлације у еврозони ближи свом инверзном облику то се њихово истовремено кретање може директније представити традиционалном Филипсовом кривом. За прикупљање и класификацију емпиријских података о кретању посматраних макроекономских величина у овом раду је коришћен метод квантитативне анализе. Методи научног истраживања који су коришћени за разматрање теоријских концепата Филипсове криве су метод квалитативне анализе и компаративни метод.

Кључне речи: концепти Филипсове криве, макроекономске мере, дефлација у еврозони.

Summary: Analysis of movement of unemployment and inflation in the observed period makes the basic object of this paper. Received results are grouped on the way that they can be used during the forming of future measures of macroeconomic policy. The aim of this paper is to be determined whether and up to which measure movements of unemployment and inflation can be represented with analyzed shapes of the Phillips curve. In order to accomplish that, the basic hypothesis, which will be examined in this paper, is formulated on the following way: as the relation of unemployment and inflation in the Eurozone is closer to its inverse shape that their simultaneous movement can be more directly represented with the traditional Phillips curve. For collecting and classification of empirical data of movement of observed macroeconomic magnitudes in this paper is used a method of quantitative analysis. Methods of scientific research which were used for analyzing of theoretical concepts of the Phillips curve are a method of qualitative analysis and a comparative method.

Keywords: concepts of the Phillips curve, macroeconomic measures, deflation in the Eurozone.

1. УВОД

О феномену Филипсове криве, односно о инверзном односу незапослености и инфлације, писано је још од периода њеног прихватања као макроекономског инструмента и увођења у економске анализе. Од 70-тих година двадесетог века и појаве

¹ srzenticmil@sezampro.rs

стагфлације у светској привреди Филипсова крива је губила на свом значају. Међутим, са доласком Светске економске кризе кретања незапослености и инфлације су у одређеним периодима почела да поново одражавају облик традиционалне Филипсове криве.

Основни проблем разматран у овом раду је био везан за непостојање адекватног одговора на питање да ли се Филипсова крива може користити и за даља објашњења кретања незапослености и инфлације у наредним периодима.

Услед недостатка одговарајућих анализа односа ових основних макроекономских величина није увек могуће наћи праве смернице за даље примене макроекономских политика.

Инверзан однос незапослености и инфлације јесте био карактеристичан за укупан посматрани период у земљама еврозоне. Међутим, размере и облици тог односа су варирали у посматраном периоду у зависности од кретања пре свега саме незапослености и инфлације. Такође, на њега су утицале и друге макроекономске величине, као што су производња и тражња. Увођењем у анализу трошкова рада, као и продуктивности рада, однос незапослености и инфлације би се могао, током неколико посматраних година и уз прихватање одређених претпоставки, представити новокензијанском Филипсовом кривом. Директан екстерни утицај на кретања незапослености и инфлације имала је и примена фискалних и монетарних стимуланаса, а коју су спровеле Европска централна банка (ЕЦБ) и владе земаља чланица еврозоне, у циљу превазилажења последица Светске економске кризе.

2. ДЕФИНИСАЊЕ ОСНОВНИХ ТЕОРИЈСКИХ ПОЈМОВА

Праћењем утицаја промена укупне потрошње на незапосленост и инфлацију дошло се до закључка да што је већа агрегатна тражња за производима, а самим тиме и за радом, то је веће смањење незапослености. То су уочили Роберт Солоу и Пол Семјуелсон. Истовремено, долази такође до већег пораста цене рада и општег нивоа цена. То се дешава тако што услед пораста тражње за радом долази до пораста цене рада. Ово је посебно уочљиво у Великој Британији где се цена рада формира релативно слободно на тржишту. На ову правилност је први указао Албан Вилијам Филипс, посматрајући кретање номиналних надница и незапослености у Енглеској од друге половине XIX века до 1957 године. У остатку ЕУ где се цена рада формира колективним преговарањем наднице и незапосленост показују корелисано кретање тек после временског периода предвиђеног трајањем колективног уговора.

Осим тога, запажено је да све док агрегатна тражња превазилази економске капацитете, стопа незапослености ће наставити да опада и обрнуто. Слично томе, вишак тражње над понудом ће наставити да гура и наднице и цене, тако да ће растуће цене бити корелисане са опадајућом незапосленošћу.

Ово запажање је проширено и уопштено као корелација стопе инфлације и стопе незапослености. Крива којом је приказан овај инверзан однос незапослености и инфлације је названа Филипсовом кривом (Roberts, 2017, р. 37). То је било могуће због чињенице да, ако се претпостави константна продуктивност рада, повећање надница доводи до пораста трошкова производње, а тиме и до пораста цена финалних производа, а последично и општег нивоа цена. Овако дефинисана Филипсова крива у кратком року се у литератури назива и традиционална Филипсова крива.

Међутим, када долази до слабљења инверзног односа инфлације и незапослености Филипсова крива добија блажи нагиб. То значи да ће иста промена инфлације довести до мање промене незапослености у односу на традиционалну Филипсову криву. Филипсова крива више неће зависити само од инфлације посматране у текућем периоду, већ и од очекиване инфлације која је у овом случају виша од текуће инфлације, што се може видети и на Сlici 1. Посматрано са микроекономског нивоа, очекиване цене ће расти када маргинални трошкови буду расли због смањења приноса од обима продаје (Razin & Vinyamini, 2007, р. 3). Овакав облик Филипсове криве се назива новокензијанска Филипсова крива (Lagoa, 2017, р. 81). Очекивања привредних субјеката о већој инфлацији доводе до преласка са традиционалне на новокензијанску Филипсову криву.

Представљено на други начин, према новокензијанском моделу, поред ригидности номиналних надница, постоји могућност истовременог постојања ригидности номиналних цена у привреди. Из тог разлога, а за разлику од традиционалне Филипсове криве, са применом монетарне политике долази и до промене у нагибу Филипсове криве. Уколико нпр. дође до повећања стопе обавезних резерви, путем трансмисионог механизма монетарне политике, пословним банкама остаће мање слободних новчаних средстава за кредитирање. То ће довести до повећања каматних стопа на кредите. Због тога долази до пада тражње потрошних и инвестиционих добара која се купују на кредит, а последично и до пада агрегатне тражње. Према новокензијанском моделу, последице утицаја ригидности надница на промене у агрегатној тражњи више није могуће у потпуности надокнадити са одговарајућом променом у

разлог посматрања земаља чланица еврозоне у овом раду, а не и осталих земаља чланица ЕУ.

3. УТИЦАЈ ПРИМЕНЕ МАКРОЕКОНОМСКИХ МЕРА У ЕВРОЗОНИ

Негативни ефекти Светске економске кризе на кретање производње су директно почели да се осећају још почетком 2008 године. Не само да је дошло до успоравања стопе раста БДП-а, већ је крајем 2008 дошло до њеног опадања. Почетком 2009 БДП је опадао по стопи која се спустила на чак -5.2% у земљама еврозоне. Као последица тога незапосленост је такође почела убрзано да расте.

С друге стране, у земљама еврозоне, још од марта 2008 стопа инфлације је убрзано расла да би у јуну 2008 достигла свој највећи ниво од преко 4%, незабележен још од 1992 године. Ова инфлација је била проузрокована великим порастом цена хране и нафте на светским тржиштима. Цене хране су порасле за 50%, док је цена нафте била већа за две трећине у односу на 2007 годину.

Због страха од те инфлације ЕЦБ тада још увек није применила мере монетарне политике у облику снижења каматних стопа, за разлику од ФЕД-а. У истом периоду, од средине 2007 до средине 2008, централна банка САД-а је снижавала своју основну каматну стопу неколико пута, са 5.25% на 2.25%.

Насупрот томе, суочена са инфлаторним притисцима средином 2008, ЕЦБ је одржала своју основну каматну стопу на 4%, без обзира што је тако била смањена њена могућност да утиче, преко трасмисионог механизма монетарне политике, на спречавање даљег пораста незапослености (Martins et al, 2017, p. 304).

Управо из тог разлога може се констатовати да се приликом креирања макроекономске политике у оваквим ситуацијама бира унапред између инфлације и незапослености. Услед немогућности да се обе посматране величине оптимизирају у складу са жељеним циљевима, унапред се свесно врши опредељење за такву макроекономску политику која ће, прихватањем више незапослености, држати инфлацију под контролом. То је управо теоријски основ макроекономских политика заснованих на традиционалној Филипсовој кривој.

Паралелно са тиме, почетком 2009 године је почела примена фискалних стимуланаса (Raes & Pontusson, 2015, p. 7). Са препоруком да висина тих стимуланаса не износи више од 1.5% БДП-а сваке од земаља чланица еврозоне, а у циљу одржања односа дефицита и јавног дуга под контролом, њихове владе су почеле да

примењују фискалне стимулансе (McCausland & Theodossiou, 2016, p. 1110). Они су били усмерени на јавну потрошњу добара и услуга, пре свега у облику повећања трансфера и смањења пореза. Најобимнија помоћ је била у облику фискалних стимуланаса усмерених на предузећа, као и на директно субвенционисање банкарског сектора који је и најозбиљније био угрожен на почетку те кризе.

Због смиривања цена хране и енергената на светским тржиштима инфлација почиње да опада већ од јесени 2008 (Mazumder, 2018, p. 204). Такође, пад робних цена и слаба тражња као последица кризе су додатно успориле инфлацију.

4. НЕУСПЕХ У ЗАУСТАВЉАЊУ ТРЕНДА ОПАДАЊА ИНФЛАЦИЈЕ ТОКОМ 2009 ГОДИНЕ

Крајем 2008 године, суочавајући се са великим падом привредне активности и са растом незапослености, али са друге стране задовољна са овим успоравањем инфлације, ЕЦБ је смањила своје каматне стопе (Creel et al, 2016, p. 4482). С обзиром да смањење каматних стопа погодује инвеститорима у реалном сектору, ова мера монетарних власти чланица еврозоне и ЕЦБ је била придодата мерама фискалних стимуланаса у циљу пораста БДП-а и изласка из Кризе. Међутим, на финансијском тржишту, смањење каматних стопа током посматраног периода је имало негативни ефекат на понуду зајмова. Такође, у различитим земљама ЕУ дошло је до различитих ефеката неконвенционалне монетарне политике ЕЦБ. У те мере спадају: прекомерна ликвидност, дугорочне рефинансирајуће операције и обвезнице које се чувају због потреба такве монетарне политике.

Као резултат примене посматраних макроекономских мера, крајем 2009 је дошло до значајног опоравка привредног раста у еврозони.

Међутим, незапосленост је у октобру 2009 прешла ниво од 10% и наставила је да расте све до краја 2013 године. Претходни пад БДП-а је био ипак толико велики да ове мере нису одмах успеле да затворе негативни производни јаз који је он био проузроковао. Самим тиме, оне нису успеле ни посредно да делују на повећање стопе инфлације, која је услед великог пада агрегатне тражње, наставила даље да опада. Из тог разлога није дошло ни до затварања негативног инфлационог јаза (Leith & Liu, 2016, p. 288).

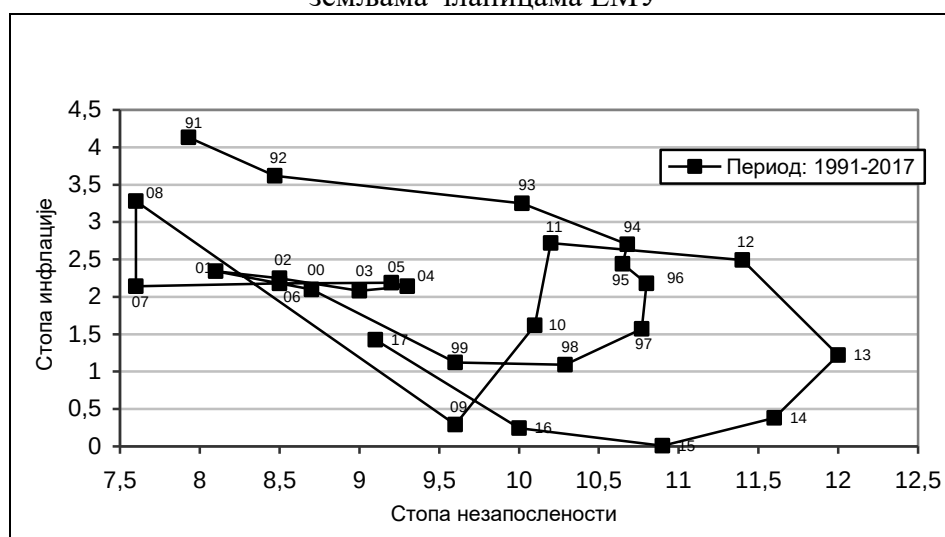
Остале примењене мере ЕЦБ, поред смањења каматних стопа, а као део монетарних стимуланаса, су биле усмерене на смањивање ризика и спречавање даљег преливања Кризе (Bernal et al, 2016, p.

32) У њих спадају следеће мере: 1) помоћ приликом прилагођавања ликвидности трговинских и инвестиционих банака, 2) проширење листе активе која сме да се користи као залог за узимање кредита, 3) продужење рокова отплате код дугорочних операција рефинансирања раније узетих кредита, 4) побољшање ликвидности банака кроз њихово снабдевање са страним валутама и 5) подршка финансијском тржишту кроз куповине гарантованих обвезница (Gibson et al, 2016, p. 48).

Међутим, с обзиром да су биле контролисане, спровођене постепено, управо да би био испуњен основни циљ ЕЦБ, а то је очување стабилности цена, ове мере нису дале потребне резултате у посматраном периоду. Због овакве примене неконвенционалних мера монетарне политике у условима Кризе дошло је до одступања Филипсове криве од њеног основног концепта. Оне нису успеле да доведу до потребног раста тражње и производње тако да је, с друге стране, инфлација по том основу наставила да опада.

Као последица тога, средином 2009 је у многим земљама чланицама еврозоне, први пут од њеног оснивања, дошло до појаве дефлације. То су биле Француска, Шпанија, Ирска, Португалија, Литванија и друге.

Графикон 1.: Корелација стопа инфлације и незапослености у земљама чланицама ЕМУ



Извор: Аутор, према подацима ЕЦБ и Еуростата

С обзиром да су стопе незапослености у многим земљама еврозоне до тада већ износиле преко 9.5%, до овог периода се за кретање инфлације и незапослености може рећи да је одговарало

облику традиционалне Филипсове криве, што се може видети и на Графикону 1. Овај период обухвата 2007 и 2008 годину, све до средине 2009 године. У наредном периоду, са променом очекивања, дошло је и до промене у облику Филипсове криве, у складу са новокензијанским моделом.

5. ПРЕСТАНАК ДЕФЛАЦИЈЕ И ДАЉА КРЕТАЊА НЕЗАПОСЛЕНОСТИ И ЦЕНА

У октобру 2009 године дефлација у еврозони је престала и општи ниво цена је почео да расте. Ако би се пошло од претпоставке да произвођачи прате и имају поверења у одлуке ЕЦБ, даља анализа би се могла представити на следећи начин.

Услед Светске економске кризе, која се испољила у паду агрегатне тражње и БДП-а, крајем 2009 дошло је до раста незапослености. Самим тиме, посматрано са микроекономског нивоа, дошло је и до наглог повећања продуктивности рада код оних радника који су успели да сачувају своја радна места. Микроекономском анализом се посматра уопштавање економских величина од оних које су карактеристичне за појединачне раднике ка њиховим вредностима на макроекономском нивоу. Годишња стопа раста продуктивности рада у еврозони се повећала са -3.5% средином 2009 на 2.4% у првој половини 2010 године (ЕСВ.с, 2018). Као резултат опоравка привреде у том периоду, дошло је до наглог раста производње, тако да је стопа раста БДП-а са -5.4% достигла ниво од 2.2% (ЕСВ.д, 2018). То је довело до повећања укупних зарада са стопом раста од око -3% у 2009 години на око -0.1% у 2010 години (Eurostat, 2015). Истовремено број часова рада које просечан радник проведе на свом послу је остао непромењен или се враћао на ниво уговорен пре почетка Кризе. Због тога је постојао толико велики раст продуктивности рада.

С друге стране, у Немачкој где је дошло до мањег пада у стопи раста БДП-а у посматраном периоду, било је и мањих промена у продуктивности рада.

Такође, с обзиром да је дошло да раста понуде радне снаге на тржишту рада, требало је да дође и до пада номиналних надница. Међутим, због присуства ригидности надница наниже на тржиштима рада земаља чланица еврозоне, то се није догодило у адекватној мери (Schmitt-Grohé & Uribe, 2016, p. 1494).

Како су трошкови рада по јединици производа једнаки односу надница по радном часу и продуктивности рада, од тог периода они су почели нагло да опадају (Czumanski & Lödding, 2016, p. 2937). С

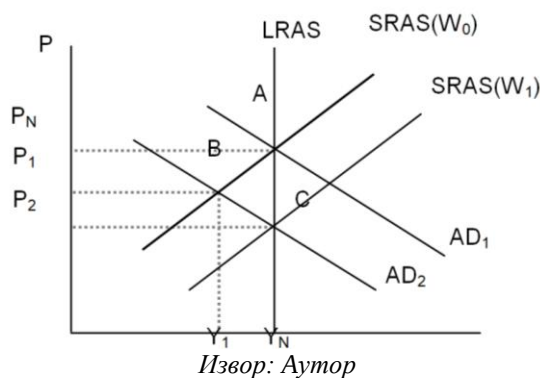
обзиром на нефлексибилност надница дошло је и до пада маргиналних трошкова рада.

Из овога би се очекивало да произвођачи и понуђачи, односно они привредни субјекти који самостално одређују цене својих производа, снизе те цене и по основу увећаног обима продаје повећају своје профите. Управо такво снижење цена је могло да изазове додатни раст дефлације.

Међутим, с обзиром да економски субјекти унапред очекују да ће ЕЦБ снизити своје каматне стопе у периодима рецесија, као што је била Светска економска криза, да би тиме пре свега одржала стабилност општег нивоа цена, они неће у превеликој мери реаговати на те флуктуације. Посматрано на микроекономском нивоу, произвођачи неће одговорити на смањења у маргиналним трошковима (Frischmann & Hagedorn, 2015, p. 194). Они неће снизити цене својих производа уколико дође до пада маргиналних трошкова рада, јер ће претпостављати да би такво смањење цена производа било само привремено (Anderson et al, 2015, p. 823). Такође, цене производа ће остати константне јер би трошкови промене тих цена били већи од потенцијалног додатног профита по основу увећаног обима продаје у једном тако кратком временском периоду (Schoenle, 2017, p. 581).

Произвођачи сматрају да ће ЕЦБ реаговати мерама своје експанзивне монетарне политике, пре свега преко већ поменутог смањења каматних стопа, а које имају као посредни циљ повећање агрегатне тражње. Они очекују да те мере неће довести до даљег опадања надница, а самим тиме ни до даљег смањивања цена.

Слика 2.: Ригидност номиналних надница у новокензијанском моделу



Извор: Аутор

Да није било таквих ригидности надница дошло би до још већег пада цена (са P_1 из тачке В на P_2 у тачки С) услед пада тражње (са AD_1 на AD_2) проузрокованог овом кризом, што је и приказано на Слици 2.

Ово доводи до међусобног одступања у примени два разматрана теоријска концепта Филипсове криве, а које се испољава и у примени различитих пакета монетарних и осталих мера економске политике приликом покушаја да се усмери кретање инфлације и незапослености у изабраном смеру.

То је посебно дошло до изражаја у земљама еврозоне у периоду од средине 2009 до почетка 2015 године и то пре свега у онима у којима је посебно присутна снажна регулисаност тржишта рада изражена преко отпора смањењу номиналних надница. У току овог периода, Филипсова крива више није одражавала теоријски концепт традиционалног приступа, већ новокензијанског.

Разлике између колективно уговорених просечних пораста номиналних надница у земљама еврозоне од 2005 до 2007 године износиле су само по 0.1 проценат годишње (Eurofound.a, 2007, p. 6). У ишчекивању инфлације у 2008 колективно уговорени просечни пораст номиналних надница износио је 3.9% и био је за 0.9% виши у односу на претходну годину, док је у 2009, као резултат потенцијалних дефлаторних притисака, износио 3.2% и био је за само 0.7% мањи у односу на 2008 годину (Reitz & Slopek, 2014, p. 123).

Као последица Светске економске кризе, стопа незапослености у еврозони је порасла са 7.5% средином 2008 на чак 9.7% средином 2009 године. У току истог периода стопа инфлације у еврозони је опала са 4.1%, колико је износила у јулу 2008, на -0.7% у јулу 2009, чиме су њене чланице ушле у дефлацију. Ово кретање незапослености и инфлације у том периоду је у потпуности одражавало инверзан облик традиционалне Филипсове криве.

Међутим, од средине 2009 године је поново почео истовремени пораст инфлације и незапослености у еврозони. Стопа инфлације у њој је достигла 3% крајем 2011 године. Такође, стопа незапослености је са просечних 9.3% у првој половини 2009 порасла на 10.7% крајем 2011, што је било пре свега последица кризе сувереног дуга у еврозони током тог периода. Од краја 2011 године стопа инфлације је континуирано опадала до јануара 2015, када је поново забележена дефлација у висини од -0.6%. С друге стране, стопа незапослености у земљама еврозоне је током 2013 порасла на 12%, али се од тада, применом структурних мера економске

политике, поново смањивала и током 2015 је износила 10.9% (Tang & Bethecourt, 2017, p. 468).

На основу ових емпиријских података са Графикана 1 се може видети да су оваква одступања од традиционалне Филипсове криве у еврозони трајала управо до почетка 2015 и поновне појаве дефлације у њој (De Grauwe, 2016, p. 149).

Паралелно са тиме, наднице у неколико највећих земаља чланица еврозоне су током периода од средине 2009 до почетка 2015 и даље биле врло нефлексибилне (Eurofound.b, 2016, p. 4).

Самим тиме, у тим земљама је пад општег нивоа цена тада био мањи него што би био да нису биле присутне те ригидности надница наниже. Из тог разлога се и за овај период може констатовати да је спречавање додатног смањења надница допринело изласку из дефлације, чиме је створен предуслов за повећање привредне активности и агрегатне тражње у будућем периоду.

Почетком 2015, стопа инфлације у еврозони је почела постепено да расте, док је стопа незапослености наставила да опада, чиме је поново успостављен њихов инверзан однос. ЕЦБ је одржала своју основну каматну стопу на изразито ниском нивоу, што је тек са поновним изласком еврозоне из дефлације почело значајније да погодује произвођачима и потенцијалним инвеститорима.

6. ЗАКЉУЧАК

На основу анализе извршене у овом раду, може се закључити да је инверзан однос незапослености и инфлације био карактеристичан за земље еврозоне у два посматрана периода. Први период је трајао од почетка Светске економске кризе у другој половини 2007 до изласка привреда еврозоне из дефлације средином 2009 године. Други период је трајао од почетка 2015 до средине 2017 године, током којег је стопа инфлације постепено расла уз истовремено смањење стопе незапослености у земљама еврозоне.

Самим тиме, основна хипотеза од које се пошло у истраживању садржаном у овом раду, да се инверзан однос незапослености и инфлације представља традиционалном Филипсовом кривом, се за ова два временска периода може прихватити као тачна.

Међутим, од друге половине 2009 до краја 2011 године, опадање општег нивоа цена је почело да слаби, док је незапосленост наставила да расте. Разлог томе је постојање инфлаторних очекивања код привредних субјеката и ригидност номиналних

надница на тржиштима рада, с једне стране, као и поновног пораста агрегатне тражње и производње, с друге стране. У неколико наредних година је постепено дошло и до истовременог опадања инфлације и незапослености у земљама еврозоне.

Због тога се може констатовати да је током овог посматраног периода који је трајао од друге половине 2009 до почетка 2015 године дошло до одступања од традиционалне Филипсове криве. Иако је, са теоријског становишта посматрано, током овог периода дошло и до стагфлације у еврозони, ЕЦБ тада није дозволила веће трајне осцилације од циљног нивоа просечне годишње стопе инфлације у износу од око 2%. Ово је омогућило да се традиционална Филипсова крива може апроксимирати, уз прихватање разматраних претпоставки: да постоји очекивана инфлација која је различита од текуће, као и да примена мера монетарне политике није успела да сачува кретање варијабли Филипсове криве у складу са њеним традиционалним обликом.

Оваквим опредељењем за контролу кретања општег нивоа цена преко мера монетарне и фискалне политике дошло је, с друге стране, до пораста незапослености у земљама чланицама еврозоне. Управо из тог разлога, а као додатак мерама макроекономске политике, потребно је истовремено континуирано спроводити и мере политике тржишта рада и запошљавања.

ЛИТЕРАТУРА

1. Anderson, E., Jaimovich, N. & Simester D. (2015). Price stickiness: empirical evidence of the menu costs channel. *Review of Economics & Statistics*, 97(4), 813-826.
2. Bernal, O., Gnabo J.-Y. & Guilmin, G. (2016). Economic policy uncertainty and risk spillovers in the Eurozone. *Journal of International Money and Finance*, 65, 24-45.
3. Creel, J., Hubert, P. & Vennot, M. (2016) The effect of ECB monetary policies on interest rates and volumes, *Applied Economics*, 48, 4477-4501.
4. Czumanski, Th. & Lödding, H. (2016). State-based analysis of labour-productivity. *International Journal of Production Research*, 54, 2934-2950.
5. De Grauwe, P. The Legacy of the Eurozone crisis and how to overcome it, *Journal of Empirical Finance*, 39, 147-155.
6. European Central Bank, Eurosystem - ECB.a. (2018). Measuring inflation – the Harmonised Index of Consumer Prices (HICP)

- https://www.ecb.europa.eu/stats/macroeconomic_and_sectoral/hic/p/html/index.en.html. Приступљено 15.09.2018.
7. European Central Bank, Eurosystem - ECB.b. (2018). ECB Statistics bulletin – Euro area statistics methodological notes https://www.ecb.europa.eu/stats/shared/download/stats/sdw/docu/eas_note_sec5_3.pdf. Приступљено 19.09.2018.
 8. European Central Bank, Eurosystem - ECB.c. (2018). Statistical Data Warehouse – Labour productivity https://sdw.ecb.europa.eu/quickview.do?SERIES_KEY=320.MN A.Q.Y.I8.W0.S1.S1. Z.LPR PS. Z. T. Z.EUR.LR.GY. Приступљено 15.09.2018.
 9. European Central Bank, Eurosystem - ECB.d. (2018). Statistical Data Warehouse – GDP volume growth (economic growth) https://sdw.ecb.europa.eu/quickview.do?SERIES_KEY=320.MN A.Q.Y.I8.W2.S1.S1.B.B1GQ. Z. Z. Z.EUR.LR.GY. Приступљено 15.09.2018.
 10. European Foundation for the Improving of Living and Working Conditions - Eurofound.a. (2007). Pay developments. https://www.eurofound.europa.eu/sites/default/files/ef_files/docs/efiro/tn0804019s/tn0804019s.pdf. Приступљено 21.09.2018.
 11. European Foundation for the Improving of Living and Working Conditions - Eurofound.b. (2016). Developments in collectively agreed pay. https://www.eurofound.europa.eu/sites/default/files/ef1722_-_developments_in_collectively_agreed_pay_2016.pdf. Приступљено 09.09.2018.
 12. European Parliament - EUROPARL. (2015). Briefing. Wage developments in the euro area. Increasingly unequal? http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2015/565884/EPRS_BRI%282015%29565884_EN.pdf. Приступљено 12.09.2018.
 13. Frischmann, B.M. & Hogedorn, Ch. (2015). Retrospectives: The marginal costs controversy. *Journal of Economic Perspectives*, 29(1), 193-206.
 14. Gibson, H.D., Hall, S.G. & Taulas, G.S. (2016). The effectiveness of the ECB's asset purchase programs of 2009 to 2012. *Journal of Macroeconomics*, 47, 45-57.
 15. Lagoa, S., (2017). Determinants of inflation differentials in the Euro Area: Is the New Keynesian Phillips Curve enough? *Journal of Applied Economics*, 20(1), 75-103.

16. Leith, C. & Liu D. (2016). The inflation bias under Calvo and Rotemberg pricing. *Journal of Economic Dynamics & Control*, 73, 283-297.
17. Martins, N. M., Pires-Aves C. C., Modenesi, A. & Batista da Silva Leite, K. V., (2017). The transmission mechanism of monetary policy: Microeconomic aspects of macroeconomic issues, *Journal of Post Keynesian Economics*, 40(3), 300-326.
18. Mazumder, S. (2018). Inflation in Europe after the Great Recession, *Economic Modelling*, 71, 202-213.
19. McCausland W.D. & Theodossiou I. (2016). The consequences of fiscal stimulus on public debt: a historical perspective. *Cambridge Journal of Economics*, 40, 1103-1116.
20. Raes, D. & Pontusson, J. (2015). The politics of fiscal policy during economic downturns, 1981-2010. *European Journal of Political Research*, 54, 1-22.
21. Razin, A. & Binyamini, A. (2007). Flattened inflation-output trade off and enhanced anti-inflation policy: outcome of globalization?. NBER Working paper series. Working Paper 13280. National bureau of economic research. <http://www.nber.org/papers/w13280>. Приступљено 24. 09.218.
22. Reitz, S. & Slopek, U.D. (2014). Fixing the Phillips curve: The case of downward nominal wage rigidity in the US. *International Journal of finance and economics*, 19, 122-131.
23. Roberts, P. C. (2017). Phillips Curve, R.I.P, *The International Economy*, 31(4), 36-64.
24. Schmitt-Grohé S. & Uribe M, (2016). Downward Nominal Wage Rigidity, Currency Pegs and involuntary Unemployment, *Journal of Political Economy*, 124(5), 1466-1514.
25. Schoenle, R. (2017). International Menu Costs and Price Dynamics, *Review of international economics*, 25(3), 578-606.
26. Tang, B. & Bethecourt, C. (2017). Asymmetric unemployment-output tradeoff in the Eurozone. *Journal of Policy Modeling*, 39, 461-481.
27. Van Riet, A. (2017). The ECB's Fight against Low Inflation: On the Effects of Ultra-low Interest Rates. *International Journal of Financial Studies*, 5(2), 1-27.

Рад је примљен: 25.06.2018.

Коригована верзија рада је примљена: 19.11.2018.

Рад је прихваћен за штампу: 30.11.2018.

COSO ИНТЕГРИСАНИ ОКВИР И ПОВЕЗАНОСТ ЕЛЕМЕНАТА ИНТЕРНЕ КОНТРОЛЕ

COSO INTEGRATED FRAMEWORK AND INTERACTIVE CONNECTION ELEMENTS OF INTERNAL CONTROL

Славица Кулић¹

Сажетак: Интерна контрола је процес, установљен и спровођен од руководства и других запослених, а циљ му је да обезбеди разумно уверавање у вези са постизањем циљева у следећим областима: ефикасност и успешност пословања, поузданост финансијског извештавања, сагласност са постојећим законима и прописима и заштита имовине од неовлашћеног присвајања, коришћења и отуђења. Постоје разне методологије и приступи интерној контроли, али најчешће се користи COSO оквир. COSO модел представља оквир дизајниран да омогући руководству да се супростави постојећим и будућим ризицима, као и да реагује на такав начин да вероватноћа ризика буде умањена. COSO оквир је развијен за потребе приватног сектора и стандарди које садржи постали су најшире прихваћени како у области руковођења предузећима тако и у јавном сектору. COSO интегрисани оквир садржи пет међусобно повезаних елемената: контролно окружење, процена ризика, контролне активности, информације и комуникација и праћење. Елементи интерне контроле у нашем законодавству опредељени су у складу са интегрисаним оквиром интерне контроле који је дефинисала Комисија спонзорских организација - COSO (The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission).

Кључне речи: COSO интегрисани оквир; интерна контрола; елементи интерне контроле

Summary: Internal control is a process, established and implemented by management and other employees, with the aim of providing reasonable assurance regarding the achievement of goals in the following areas: efficiency and effectiveness of operations, reliability of financial reporting, compliance with existing laws and regulations and protection property from unauthorized appropriation, use and alienation. There are various methodologies and approaches to internal control, but most often the COSO framework is used. The COSO model is a framework designed to enable the management to confront existing and future risks, and to respond in such a way that risk probability is diminished. The COSO framework has been developed for the needs of the private sector and the standards it contains have become the most widely accepted both in the field of corporate and public sector management. The COSO Integrated Framework contains five interlinked elements: a control environment, an assessment of scripts, control activities, information and communication, and monitoring. The elements of internal control in our legislation are defined in accordance with the integrated internal control framework defined by the Commissions of Sponsoring Organizations - COSO (The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission).

Keywords: COSO integrated framework; internal control; elements of internal control

¹ slavicakulic@hotmail.com

1. УВОДНА РАЗМАТРАЊА

Систем интерне финансијске контроле у јавном сектору (Public Internal Financial Control - PIFC) представља целокупан систем финансијских и других контрола који успоставља руководиоца субјекта у јавном сектору с циљем успешног управљања и остварења задатака. Интерна контрола у јавном сектору обухвата све мере за контролисање свих државних прихода, расхода, имовине и обавеза. Такође, обухвата све системе интерне контроле и процедуре у јавним институцијама и помаже у стварању сигурности да се јавна средства целисходно троше како би се њима постигла вредност уложеног.

Развој нове платформе интерне финансијске контроле у јавном сектору значајан је корак који Република Србија предузима, како би се припремила за приступање Европској унији у циљу постизања доброг управљања и коришћења јавних националних средстава и средстава Европске уније. При обради ове теме анализи су подвргнути елементи интерне контроле који су међусобно повезани и утичу на ефикасност успостављања система интерне финансијске контроле код субјеката који су обавезни да их успоставе (Al Shobaki, et al, 2018). У раду је дужна пажња посвећена свим елементима интерне контроле. Најпре се у раду бавимо контролним окружењем које представља основ за све остале елементе интерне контроле, односно чини оквир за увођење и примену правила, поступака и процедура интерне контроле. Посебно се бавимо управљањем ризицима које обухвата идентификовање, процену и контролу над потенцијалним догађајима и ситуацијама које могу имати супротан ефекат на остварење циљева организација јавног сектора, са задатком да пружи разумно уверавање да ће циљеви бити остварени. Контролне активности које служе за свођење ризика на прихватљив ниво морају бити анализирани и ажурирани у одређеним временским периодима. Ефикасан систем интерне контроле захтева постојање поузданих система информација у сврху пружања благовремених и поузданих информација, као и ефикасну комуникацију међу запосленима, што гарантује да су сви запослени у потпуности разумели политике и процедуре, као и да су друге релевантне информације доступне само одређеним запосленим лицима.

Успостављање система интерне финансијске контроле у јавном сектору, је веома битна функција која треба да помогне менаџменту организација у јавном сектору у успешном извршавању својих обавеза (Simangunsong, 2014). Значај система

интерних контрола је у томе што се оне одвијају истовремено с текућим процесом рада и исти је уграђен у тај процес како би спречавао на законите, али и неекономичне, неефикасне и неуспешне одлуке и поступке.

Мада успостављени систем интерне контроле није увек гаранција за успешно пословање и обављање делатности - процедуре и правила интерне контроле су неопходан услов за вешто управљање, па ће систем интерне контроле све више добијати на значају у будућности. Наиме, ефективне интерне контроле не могу да реше све проблеме пословног субјекта, али неефикасне интерне контроле или њихов недостатак, могу да проузрокују озбиљне проблеме за организацију.

2. РАЗВОЈ И ЗНАЧАЈ ИНТЕГРИСАНОГ СИСТЕМА ИНТЕРНЕ КОНТРОЛЕ – COSO ОКВИР

Имајући у виду да је основни задатак система интерне контроле стварање услова за успешно управљање директора (Baier, 2016) како би се одлуке доносиле брже и ефикасније, као и чување средстава и обезбеђивање исправности података система рачуноводства, то су се многи економски аналитичари и стручна јавност бавили развојем система интерне контроле.

Недостатак позитивне оцене у односу на систем интерне контроле односно недостатак исте, може да створи ситуацију да оперативне делатности остану ван оштрог мониторинга. Интерна контрола доприноси усклађивању јавне потрошње, контроли трошкова и смањењу превара и корупције (Magablih, 2018). То је посебно важно у време када економски услови доприносе релативно лако постизању добрих финансијских резултата, што утиче да су успех и резултат организације уствари нереални. Неефикасним контролама пословних активности даје се већа могућност организацијама да приказују повећене или смањене приходе, у односу на организације које се ефикасно контролишу (Gleason, et al, 2017). До истог закључка је дошао и Kewo (2017) сматрајући да интерна контрола утиче на финансијску одговорност у организацијама локалне самоуправе. Систем интерне контроле, треба да служи организацији ради постизања постављених циљева и задатака, на један економски, ефикасан и ефективан начин. Ради оцене ефикасности функционисања и побољшања квалитета интерне контроле, као због потребе да слабости и недостаци буду ревидирани и исправљени (Defond & Lennox, 2017), интерној ревизији је додељена улога да надгледа и оцењује систем интерне контроле.

Такође, се баве појашњавањем разлике између одговорности интерне и екстерне ревизије, идентификују предности интерне ревизије, наглашавајући улогу коју интерни ревизори имају у управљању организацијом управљању ризицима (Raiborn, et al, 2017).

Да би се схватила проблематика интерне контроле неопходно је проучити историјат интерне контроле. У најранијим и најједноставнијим правним системима потреба за интерним контролама била је релативно једноставна, док је данас већа потреба за интерним контролама јер су си системи постајали све сложенији (Wilson, et al, 2014).

У време разматрања проблематике интерних контрола у САД, од стране Комитета спонзорских организација (COSO) Тредвеј Комисије, која је 1992. године (D'Aquila, Jill, 2013) издала свој извештај под називом Интерна контрола – интегрисани оквир „COSO“, и у другим земљама се разматра слична проблематика. Најпотпунију дефиницију је дао Комитет спонзорских организација Тредвеј комисије – COSO: Интерна контрола је процес, установљен и спровођен од руководства и других запослених, а циљ му је да обезбеди разумно уверавање у вези са постизањем циљева у следећим областима: ефикасност и успешност пословања, поузданост финансијског извештавања, сагласност са постојећим законима и прописима и заштита имовине од неовлашћеног присвајања, коришћења и отуђења.

У Великој Британији истраживања су водиле разне Комисије почевши од Кадбуршког извештаја издатог 1992. године (Cadbury report), завршавајући са Турнбуршким извештајем (Turnbull report) који је првобитно објављен септембра 1999. године од стране британског Савета за финансијско извештавање (Financial Reporting Council), након чега је више пута ревидиран. Слично COSO дефиницији, и овим водичем се интерна контрола дефинише као систем политика, процедура, задатака, понашања и осталих аспеката организације, који има за циљ, између осталог, да осигура и квалитет, како интерног тако и екстерног финансијског извештавања.

Међутим, без обзира на сва савремена сазнања о интерној контроли и управљању ризицима чак и у високо регулисаном привредном окружењу недостаје ефективна пракса управљања ризицима што може имати велики утицај на организацију. О томе доста детаљно говори једна студија OECD-а из 2009. године. Тиме се баве и финансијски аналитичари у Белгији и Италији и узимају се у обзир информације о ризицима, управљању ризицима и интерним

контролама које су организације откриле у својим анализама. У којој мери узимају у обзир јавно обелодањивање ризика, зависиће од детаља, прилагођавања и будуће оријентације извештавања (Sarens, D'Onza, 2017).

Према наведеној студији OECD-а, још увек недостају општеприхваћени међународни стандарди управљања ризицима. Поједини национални стандарди још увек нису међусобно уједначени. Приликом израде својих националних стандарда, земље се углавном угледале на стандарде за управљање ризицима које препоручује COSO оквир. С озиром да једном усвојен оквир интерне контроле није заувек дат то је спроведено испитивање COSO оквира из 1992. године и закључено је да добро концептуално постављен, али је установљено да би, ажурирањем неких основних принципа COSO оквира што би га учинило још кориснијим и применљивим (Rittenberg, 2013) Као резултат тог испитивања извршено је ревидирање оквира 2013. године.

Такође, многе организације су имплементирале COSO интегрисани оквир за интерну контролу ревидиран 2013. године који са 17 својих принципа представља свеобухватно побољшање COSO оквира из 1992. године (Lawson, et al, 2017). Истовремено, у САД се баве анализом утицаја промена COSO оквира из 2013. године на постојећи закон СОКС (Sarbanes–Oxley Act) познат и под називом „Реформа рачуноводства јавних субјеката и Закона о заштити инвеститора“ који је поставио нове или проширене услове за све америчке управе јавних субјеката, управљање и рачуноводство јавног сектора (Martin, et al, 2014). Извршене су и анализе одмах након ступања на снагу СОКС-а из 2002. године и уочене су материјалне слабости у интерној контроли који су се односиле на недовољно ангажовање ресурса за рачуноводствене контроле, на недостатак поделе одговорности, недостатке у процесу извештавања и сл. (Ge & McVay, 2005). Овај закон додатно је нагласио важност интерне контроле. Њиме се не захтева само да организација успоставља и одржава интерне контроле над финансијским извештавањем, већ се тражи од менаџера и екстерних ревизора да процене и извештавају о ефикасности интерне контроле (D'Aquila, 2013)

Прва верзија COSO оквира интерне контроле садржи пет међусобно повезаних елемената: контролно окружење, процена ризика, контролне активности, информације и комуникација и праћење. Касноје, након неуспеха у области корпоративног управљања који су потресли свет међународног рачуноводства и ревизије око 2000. године извршена је измена, тако што је

компонента управљање ризицима подељена на додатне три компоненте: идентификација догађаја, процена ризика и реакција на ризик, које такође спадају у сферу управљања. Осим тога, утврђено је да су две димензије информација и комуникације (комуникација и учење и информациони ток) повезани са проценом ризика (Rae, et al, 2017).

Поред COSO оквира, од великог за развој интерне контроле су и документи: INTOSAI - Смернице за стандарде интерне контроле за јавни сектор, објављене у новембру 2004. године и ЕСПА - документ о становишту о интерној ревизији у Европи од фебруара, 2005. године.

3. ЕЛЕМЕНТИ ФИНАНСИЈСКОГ УПРАВЉАЊА И КОНТРОЛЕ

Основна начела интерне контроле заснивају се на добро успостављеним процедурама и пракси. Оне су изведене из начина на који руководство управља неком активношћу, програмом и пројектом, а укључене су у управљачки процес. Постоје разне методологије и приступи интерној контроли, али најчешће се користи COSO оквир. Елементи финансијског управљања и контроле у нашем законодавству опредељени су у складу са интегрисаним оквиром интерне контроле који је дефинисала Комисија спонзорских организација - COSO (The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission).

Дакле, систем финансијског управљања и контроле, сходно чл. 4-9. Правилника о успостављању финансијског управљања и контроле, обухвата следеће елементе:

- контролно окружење;
- управљање ризицима;
- контролу;
- информисање и комуникације;
- праћење и процену система.

3.1. Контролно окружење

Контролно окружење подразумева опште ставове, савесност и активности руководства који се тичу система интерних контрола и значаја тог система за организацију. Контролно окружење представља основ за све остале елементе интерне контроле, односно чини оквир за увођење и примену правила, поступака и процедура интерне контроле. Руководство и запослени треба да успоставе

квалитетно окружење у организацији које даје позитиван став и став подршке према интерној контроли. Ако контролно окружење није позитивно, целокупни систем интерне контроле неће бити онолико успешан колико би требао бити. Међутим, квалитетно окружење само по себи не осигурава ефикасност система интерне контроле. Суштина контроле је важнија од њене форме, јер контроле се могу успоставити а да се у пракси не поштују. Такође, веома је важно да сви запослени у потпуности буду упознати са својим дужностима, очекиваним резултатима и одговорностима.

На контролно окружење утиче више фактора, а као важније можемо издвојити организациону структуру и методе утврђивања овлашћења и одговорности. Организационом структуром субјекта дефинише се хијерархијска подела одговорности и овлашћења којом се може значајно допринети побољшању квалитета контролног окружења. Подела одговорности и функција спречава да једно лице контролише све кључне аспекте трансакције или догађаја.

Када је реч о грешкама, подела неспојивих функција може пружити заштиту од могућег превида те грешке од стране особе која ју је починила. Ово представља ефикасан начин онемогућавања појаве преваре. Превара се може дефинисати као намерно чињење или пропуст који се односи на лажно, нетачно или непотпуно приказивање чињеница, као и на злоупотребу, што за последицу има негативан учинак на приходе и расходе, односно на буџетска средства и средства из других извора.

Контролно окружење је производ управљачке филозофије, односно стила и подршке руководства, али исто тако и компетентности, етичких вредности, интегритета и морала људи у организацији. На контролно окружење такође делује организациона структура организације и односи одговорности. Контролно окружење има пресудан утицај на одлуке и активности корисника јавних средстава и ствара основу укупног система интерне контроле. Ако ова није чврста, ако контролно окружење није позитивно, целокупни систем интерне контроле неће бити онолико ефикасан колико би требао бити.

Контролно окружење обухвата:

- лични и професионални интегритет и етичке вредности руководства и свих запослених код корисника јавних средстава;
- руковођење и начин управљања;
- одређивање мисија и циљева;

- организациону структуру, успостављање поделе одговорности и овлашћења, хијерархију и јасна правила, обавезе и права и нивое извештавања;
- политике и праксу управљања људским ресурсима, односно успостављање укупног управљачког стила, филозофије и "расположења";
- компетентност запослених.

Ово су практично фактори који су од утицаја на контролно окружење:

Позитиван став према систему интерних финансијских контрола и **подршка** подстичу жељене резултате. С обзиром да интерна контрола руководству даје разумну меру сигурности да се мисија и циљеви организације остварују, руководство треба да покаже и пружи подршку према интерној контроли која прожима целу организацију. Поред тога, информационе технологије утичу на контролно окружење и систем интерне контроле. Конкретно, ИТ сектор има за циљ да илуструје како структура и процеси COBIT-a² утичу на више категорија фактора који чине контролно окружење, односно својим процесима омогућава побољшање процене и имплементације контролног окружења (Chen, et al, 2017).

Извршно руководство треба да створи такво расположење које наглашава важност интерне контроле. Такво расположење обележено је:

- минималним и контролисаним коришћењем могућности заобилажења контроле,
- подршком обављању самопроцене контроле, као и интерним и екстерним ревизијама,
- прихватањем резултата самопроцене и ревизија и трајном усавршавању којим се обезбеђује разумевање система интерне контроле и улоге сваког запосленог у њему.

Организациона структура представља оквир у којем се спроводе планови организације и којом су дефинисане све функционалне организационе јединице и њихови међусобни односи. Организациона схема треба да да јасну слику о односима овлашћења и одговорности између различитих функција.

Организациона структура може значајно допринети побољшању квалитета контролног окружења кроз пружање оквира

² COBIT (*Control Objectives for Information and Related Technologies*) је светски прихваћен стандард у којем се прописују подручја и појединачне контроле за управљање информатиком и припадајућим информатичким процесима.

за планирање, координацију, извештавање и контролу. Организациона структура дефинише формалне правце комуникације.

Сви запослени треба да буду упознати са организационом схемом како би могли разумети организацију у целини, односе између различитих компонената, али и где се они као појединци уклапају у организацију установе. Руководство треба да повремено проверава организациону схему како би било сигурно да она тачно одражава структуру организације.

Такође, руководство треба да пренесе овлашћења и одговорности у целој организацији. Оно је одговорно за организовање односа овлашћења и одговорности између различитих функција, као и за давање разумне сигурности да су радне активности усклађене с организационим циљевима. Како се обим преношења овлашћења и одговорности повећава, потребно је омогућити квалификовани и трајни надзор и пратити резултате.

Надзор на свим нивоима организације обезбеђује упознавање запослених са својим дужностима и одговорностима, као и у којој мери одговарају за поједине активности.

У сврху интерне контроле, неспојиве функције су оне чије извршење од стране једног лица ставља ту особу у позицију да направи и прикрије превару или грешку па се поделом дужности смањује могућност да једно лице буде у тој позицији.

Када је реч о грешкама, подела неспојивих функција може пружити заштиту од могућег превида те грешке од стране лица која ју је починила. Ово представља ефикасан начин онемогућавања појаве преваре. Превара се може дефинисати као намерно чињење или пропуст који се односи на лажно, нетачно или непотпуно приказивање чињеница, као и на злоупотребу, што за последицу има негативан учинак на приходе и расходе, односно на буџетска средства и средства из других извора.

У оквиру овог елемента потребно је обратити посебну пажњу на постојање и положај интерне ревизије у организационој структури корисника са већим бројем запослених и сложенијом организационим структуром. Наиме, у већим организацијама је обавеза да руководство установи посебну јединицу за интерну ревизију која је функционално независна и непосредно одговорна руководиоцу и која би перманентно вршила независну проверу система интерне контроле. Интерна ревизија може значајно допринети контролном окружењу кроз асистенцију руководству у надгледању других контролних политика и процедура. Такође, интерни ревизори дају корисне предлоге за побољшања интерних контрола. За квалитет интерне ревизије од пресудног значаја је њена

независност, која мора бити институционализована кроз адекватну организациону структуру. Уколико независност не постоји, тада интерна ревизија има врло органичене домете. Такође, треба осигурати да сваки запослени у потпуности буде упознат са својим дужностима, очекиваним учинком и одговорностима извештавања.

3.2. Управљање ризицима

Дефиниција ризика. Ризици су стварни или могући догађаји који умањују вероватноћу остваривања планираних циљева организације. Ризици са којима се скоро сваки субјект јавног сектора суочава потичу из спољашњих и унутрашњих извора и те ризике треба проценити као део система интерне контроле. Да би се уопште вршила процена ризика, неопходно је претходно утврдити оперативне и контролне циљеве на различитим нивоима организације. Процена ризика је утврђивање и анализа ризика који утичу на остварење циљева и као таква чини основу за утврђивање начина управљања ризицима. Након утврђивања свих оперативних и контролних циљева, руководство треба да утврди све ризике везане уз сваки циљ (односно догађаје који ће представљати препреку за остварење сваког циља). За сваки утврђени ризик руководство треба да одлучи хоће ли тај ризик прихватити, смањити га на прихватљиви ниво или га избећи. С обзиром да ће се законска и друга регулатива, као и пословне околности и даље мењати, потребни су механизми за утврђивање и решавање посебних ризика повезаних с променама. Како би се обезбедио виши квалитет управљања неопходно је дизајнирање стратегије интерне контроле и имплементацију како интерне контроле тако и управљање ризицима (Yudianti & Suryandari, 2015.)

Ови ризици могу бити унутрашњи (нпр. људска грешка, превара) и спољашњи (нпр, промене у законодавству, елементарне непогоде).

Затим, ризици могу бити нефинансијски и финансијски ризици.

Као *примере* нефинансијских ризика у активности организације наводимо:

- *Оперативни ризик* који укључује падове система, погрешни информациони системи (технолошки ризик у случају ИТ падова), недовољно развијене процедуре интерне контроле, неадекватну поделу дужности (нејасна стратегија, организациона структура која није у складу са захтевима ризика) и др. Оперативни ризик, такође обухвата и неправилно финансијско извештавање;

- *Правни ризик* је ризик који настаје због неусклађености са прописима, а који резултира губицима или штетом која се наноси угледу организације;

- *Политички ризик* представља недовољну финансијску независност организација, и неадекватно алтернативно финансирање буџета што доводи до зависности од централне власти.

- *Финансијски ризици* повезани су са финансијским управљањем, на пример, ризик ликвидности представља ризик неефикасног управљања приливом готовине што може довести до финансијске нестабилности (нпр. неиспуњавање обавезе благовременог плаћања рачуна или исплата плата).

Управљање ризицима, обухвата идентификовање, процену и контролу над потенцијалним догађајима и ситуацијама које могу имати супротан ефекат на остварење циљева корисника јавних средстава, са задатком да пружи разумно уверавање да ће циљеви бити остварени.

Ради вршења наведених активности, руководиоци организације усваја стратегију управљања ризиком, која се ажурира сваке три године, као и у случају када се контролно окружење значајније измени. Наиме, ризике треба процењивати и њима управљати, што се постиже утврђивањем, оцењивањем и праћењем догађаја који представљају претњу по остварење мисије организације. За сваки утврђени ризик руководство треба одлучити хоће ли ризик прихватити, смањити га на прихватљиви ниво или га избећи.

Контроле које служе за свођење ризика на прихватљив ниво морају бити анализиране и ажуриране најмање једном годишње. С обзиром да се законска регулатива и пословне околности временом мењају, то су потребни механизми за утврђивање и решавање посебних ризика повезаних с променама.

Припрема за процењивање ризика. Руководство најпре треба да утврди све оперативне и контролне циљеве на свим нивоима организације, који углавном произлазе из циљева интерне контроле па се исказују на начин који одражавају одговорности организационих јединица. Након утврђивања свих оперативних и контролних циљева, руководиоци треба да утврде све ризике везане уз сваки циљ (односно догађаје који ће представљати претњу по остварење сваког циља). Потребно је да руководиоци у организацији утврде ризике повезане с њиховим конкретним циљевима.

Процес процене ризика. Руководство треба да оцени сваки утврђени ризик у смислу њиховог ефекта и вероватноће настанка и то на следећи начин:

Ефекат представља утицај који би неки неповољни догађај имао по организацију у случају остваривања таквог догађаја. Тај утицај може бити штета или изгубљена прилика. По могућности требало би утицај квантификовати, или је потребно утицај описати довољно специфично како би се одредио ниво значаја ризика.

Вероватноћа настанка показује колико је вероватно да ће неки нежељени догађај настати ако не би постојале контролне активности у сврху спречавања или смањивања ризика. Вероватноћа настанка треба да се процени за сваки утврђени ризик.

3.3. Контрола (контролне активности)

Контрола обухвата писане политике и процедуре и њихову примену, успостављене да пруже разумно уверавање да су ризици за постизање циљева ограничени на прихватљив ниво дефинисан у процедурама за управљање ризиком. Контролне активности одвијају се у целој организацији, на свим нивоима и у свим функцијама. Оне укључују разноврсне активности, а нарочито:

- процедуре за ауторизацију и одобравање;
- поделу дужности како би се онемогућило једном лицу да у исто време буде одговорно за ауторизацију, извршење, књижење и контролу;
- систем дуплог потписа у коме ни једна обавеза не може бити преузета или извршено плаћање без потписа руководиоца корисника јавних средстава и руководиоца финансијске службе или другог овлашћеног лица;
- правила за приступ средствима и информацијама;
- претходну контролу законитости коју спроводи финансијски контролор (ликвидатор улазне и излазне документације) или друге особе које одреди руководиоца корисника јавних средстава;
- процедуре потпуног, исправног, тачног и благовременог књижења свих трансакција;
- извештавање и преглед активности - процену ефективности и ефикасности трансакција;
- надгледање процедура;
- процедуре управљања људским ресурсима;
- правила документовања свих трансакција и послова везаних за активност корисника јавних средстава.

Контроле морају бити одговарајуће, а трошкови за њихово увођење не смеју превазићи очекивану корист од њиховог увођења. Такође, контроле морају бити свеобухватне, разумне и у директној вези с контролним циљевима, као и да функционичу доследно и у складу с планом посматраног периода.

Разликујемо више врста контрола у зависности шта желимо да постигнимо контролом, и то:

Превентивна контрола има за циљ спречавање јављања неправилности, грешака и других пропуста. Због тога се превентивна контрола врши у тренутку одвијања неке активности или током извршавања одређених дужности запослених. Превентивна контрола је у односу на друге облике контроле повољнија што се трошкова тиче, јер се њом превентивно избегавају губици и смањују одређених ризици. Примери ових контрола су: расподела одговорности, постојање процедура за ауторизацију и одобрење, контрола приступа имовини, провера рачунске тачности пре плаћања.

Накнадне, односно корективне контроле које имају за циљ откривање и исправљање неправилности, грешака и других пропуста. Оне се врше након настанка одређеног догађаја односно након што су последице већ наступиле, а требале би да смање ризик нежељених последица с обзиром да омогућују предузимање корективних радњи. Ови облици контроле користе се за побољшање процедура или превентивних контрола. На пример, провера након плаћања представља овај облик контроле. Наведени облици контрола у пракси се не могу јасно међусобно одвојити, па једна контрола може покривати две или више функција.

Детективне контроле имају за циљ откривања и исправљања неправилности, неефикасности, грешака и недостатака. Оне се, такође, врше након настанка одређеног догађаја односно након што су последице већ наступиле. Неке детективне контроле означавају се као повратне контроле - прате процес и упозоравају у случају када се појави одступање од неке планиране или стандардне вредности. Примери ових контрола укључују, на пример, провере након плаћања.

Директивне контроле се врше у сврху подстицања радњи и догађаја неопходних за остварење циљева. Примери ових контрола укључују јасну дефиницију политика, постављање специфичних циљева и сл.

Контролне активности морају бити поткрепљене одговарајућим доказима који су доступни руководству, као што су, нпр. документација, одобрења и овлашћења и потврде.

Документација укључује чување доказа о донетим одлукама, догађајима или трансакцијама. Сва документација мора бити потпуна и тачна, и правилно евидентирана. Она треба да помаже руководству у контроли њиховог рада, као и приликом анализе одређених процеса и пословних догађаја. На пример, документација о трансакцијама треба да омогући руководиоцима да прате сваку трансакцију од њеног почетка до завршетка.

Одобрење је потврда догађаја или трансакција, као и потврда одлука руководства и запослених. Руководство треба да осигура да услови за давање овлашћења буду јасно утврђени, као и да значајни догађаји и трансакције буду одobreне и извршене само од стране оних лица која раде у оквиру делокруга својих овлашћења. На пример, руководиоца сектора може бити овлашћен од стране свог надређеног да одобрава захтеве за набавку, али само до одређеног износа.

Потврда представља утврђивање потпуности, тачности, аутентичности и/или ваљаности трансакција, догађаја или информација. Руководство ће утврдити шта треба бити потврђено и која врста потврде је неопходна организацији на основу идентификованог ризика за организацију уколико не постоји потврда. На пример, у току поступка пријема запослених - потврда квалификација кандидата како би се минимизирао ризик запошљавања некога ко није у стању да квалитетно одради тражени посао, или некога ко не задовољава тражене критеријуме; при набавци опреме - потврда да постоји потреба за набавком, да је постигнута повољна цена (нпр. путем тендера), и да су средства за набавку обезбеђена. Остали писани материјали као што су описи радних места, контролне листе, и извештаји могу, такође, бити употребљени као саставни део утврђених правила и процедура. Не постоји једна контролна активност која нуди све одговоре и у неким ситуацијама потребно је користити комбинацију више контролних активности, а у неким другим, једна контролна активност може бити замењена другом како би се остварио циљ.

3.4. Информисање и комуникација

Ефикасан систем интерне контроле захтева постојање поузданих система информација у сврху пружања благовремених и поузданих информација, као и ефикасну комуникацију међу запосленима, што гарантује да су сви запослени у потпуности разумели политике и процедуре, као и да су друге релевантне информације доступне само одређеним запосленим лицима. То значи

да организација може имати одличне политике и процедуре али да оне неће бити ефикасне уколико нису достављене запосленом који обавља те послове и задатке.

Комуникација представља размену корисних информација међу људима и организацијама у циљу пружања подршке одлукама и координацији активности. Информације се саопштавају руководству и другим запосленима којима су те информације потребне у облику и времену које им помаже да извршавају послове и задатке за које су одговорни. Комуникација с корисницима услуга, добављачима и другим спољашњим странкама такође је од пресудне важности за успешну интерну контролу.

Информисање и комуникација, сходно члану 8. овог правилника, обухватају:

- идентификовање, прикупљање и дистрибуцију, у одговарајућем облику и временском оквиру, поузданих и истинитих информација које омогућавају запосленима да преузму одговорности;
- ефективно комуницирање, хоризонтално и вертикално, на свим хијерархијским нивоима корисника јавних средстава;
- изградњу одговарајућег информационог система који омогућава да сви запослени имају јасне и прецизне директиве и инструкције о њиховој улози и одговорностима у вези са финансијским управљањем и контролом;
- коришћење документације и система тока документације који обухвата правила бележења, израде, померања, употребе и архивирања документације;
- документовање свих пословних процеса и трансакција ради израде одговарајућих ревизорских трагова за надгледање (надзор);
- успостављање ефективног, благовременог и поузданог система извештавања, укључујући нивое и рокове за извештавање, врсте извештаја који се подносе руководству и начин извештавања у случају откривања грешака, неправилности, погрешне употребе средстава и информација, превара или недозвољених радњи.

Што се информације тиче, оне се могу саопштавати усмено, у писаном облику и електронски. Иако усмена комуникација може бити довољна за обављање многих свакодневних активности, најбоље је ипак важне информације поткрепити одговарајућим документима. Тиме се ствара трајна евиденција која руководиоцима и другима омогућује разматрање информација.

Ток информација треба да се одвија у свим смеровима како би сви запослени у организацији били информисани, односно у циљу саопштавања одлука и радњи различитих организационих јединица.

Добар систем комуникације од пресудне је важности за организацију како би она одржавала успешан систем интерне контроле. Систем комуникације састоји се од метода и евиденција успостављених у сврху утврђивања, прикупљања и размене корисних информација. Информација је корисна ако је благовремена, довољно детаљна и одговарајућа за корисника.

Руководство треба успоставити комуникацијске канале који: дају правовремене информације; који се могу прилагодити потребама појединаца; информишу запослене о њиховим дужностима и одговорностима; омогућују извештавање о осетљивим питањима; омогућавају запосленима предлагање побољшања; дају информације потребне запосленима за успешно извршавање њихових задатака за које су одговорни; и стварају и омогућавају комуникацију с трећим лицима (правним или физичким).

Комуникација не представља неку изоловану компоненту интерне контроле. Она утиче на сваки аспект пословања организације и даје подршку њеном систему интерне контроле. Повратне информације из ове комуникацијске мреже могу руководству помоћи да процени колико добро функционишу различите компоненте система интерне контроле.

3.5. Праћење и процена система

Праћење и процена система, обухвата увођење система за надгледање финансијског управљања и контроле проценом адекватности и његовог функционисања. Праћење и процена система се обавља:

- текућим увидом,
- самопроцењивањем и
- интерном ревизијом.

Праћење подразумева разматрање активности и трансакција организације у циљу процене квалитета рада у одређеном периоду као и утврђивање ефикасности контрола. Руководство треба да усмери активности праћења према интерној контроли и остварењу мисије организације. Да би праћење било ефикасно, сви запослени требало би да схвате мисију, циљеве, нивое толеранције ризика као и своје одговорности у организацији.

Свако у организацији има одређене одговорности у смислу праћења. Запослени треба да буду усредсређени на праћење свог посла како би се рад обављао на правилан начин и како би могли да исправе грешке које открију пре него што се обављани посао проследи на разматрање вишим нивоима. Руководство треба да

едукује запослене у вези контролних активности и да их подстакне на опрезност и извештавање о свим неправилностима. С обзиром на то да запослени имају текући увид у свакодневно пословање организације, то су они у најбољој позицији да открију могуће проблеме у постојећим контролним активностима.

Лица која су одређена да надгледају системе интерне контроле требало би да прате све активности и трансакције у својој служби како би била сигурна да запослени обавља додељене задатке, да контролне активности адекватно функционишу, да организациона јединица остварује своје циљеве и да је њено контролно окружење одговарајуће, да постоји отворена комуникација, као и да су ризици утврђени.

Руководство организације би требало да усмери своје активности праћења на главне делове организације, односно требало би већи акценат да стави на праћење остварења циљева. Такође, руководство треба да прати постојање ризика у унутрашњем и спољашњем окружењу и да у зависности од резултата праћења предузима одговарајуће радње.

Правила и процедуре интерне контроле, као и само спровођење интерне контроле, треба да буде редовно праћено и по потреби их треба ревидирати. Одговорност за то пре свега сноси руководство. Међутим, и остали запослени имају своју улогу. Преглед, односно праћење спровођења контролних поступака и процедура може, по нашем мишљењу да врши руководство организације или формирана радна тела (нпр. комисије) у складу са интерним општим актом. Комисије би могле да врше преглед само ако имају овлашћење за преглед система интерне контроле. Начин на који ће се вршити праћење спровођења интерне контроле треба уредити интерним општим актом.

Неправилности интерне контроле треба да буду документоване и благовремено пријављене одговарајућем нивоу руководства. По нашем мишљењу, преглед главних система и процедура треба вршити годишње, док преглед система и активности које показују мањи ниво ризика треба вршити ређе. Процена се пак мора извршити након сваке веће промене у организацији.

Стално праћење одвија се током самог пословања, а укључује редовне управљачке и надзорне активности и друге радње које запослени предузимају при обављању својих дужности. Обим и учесталост посебних оцењивања зависиће најпре од процене ризика и ефикасности поступака сталног праћења.

У сваком случају, о слабостима интерних контрола потребно је извести надређене, а највише руководство треба извести о озбиљним питањима.

Праћење и процена система интерне контроле обавља се и интерном ревизијом. Функције интерне ревизије, поред осталог, су:

- провера примене закона и поштовања правила интерне контроле;
- оцена система интерних контрола у погледу њихове адекватности, успешности и потпуности;
- давање савета када се уводе нови системи, процедуре или задаци;
- ревизија начина рада (перформанси) која представља оцену пословања и процеса, укључујући и нефинансијске операције, у циљу оцене економичности, ефикасности и успешности.

4. МЕЋУСОБНА ПОВЕЗАНОСТ ЕЛЕМЕНАТА ИНТЕРНЕ КОНТРОЛЕ

Постоји међусобна повезаност и веза између пет елемената (контролно окружење, процена ризика, контрола, информације и комуникације и праћење и процена), чиме се ствара интегрисани систем који реагује на околности које се мењају. Систем финансијског управљања и контроле узајамно је повезан с пословним активностима корисника јавних средстава, а само постојање је везано за те активности. Финансијско управљање и контрола је најефикаснија када су контроле уграђене у активности и пословање организације и када представљају саставни део пословне активности.

Утврђени циљеви, које корисник јавних средстава жели да постигне, и елементи финансијског управљања и контроле који представљају оно што је потребно за остварење тих циљева, у непосредном су односу. Сви елементи су релевантни за сваку групу циљева. Ако размотримо било коју групу посебно, на пример ефикасност и успешност, свих пет елемената мора постојати и функционисати како би се могло закључити да је финансијско управљање и контрола утиче на ефикасност пословања.

Успешан систем финансијског управљања и контроле помаже у усмеравању процеса и унапређивању нивоа и квалитета услуга. Тиме се даје разумна сигурност да ће се општи циљеви остварити. Интерном контролом треба да се повећа вероватноћа откривања преваре, смањи расипање, злоупотреба или грешке, спрече неодговарајуће активности или ојача усклађеност са регулативом.

Иначе, сврха финансијског управљања и контроле је да до прихватљивог нивоа умањи изложеност ризицима који прете остваривању јавне одговорности. Повољно контролно окружење је први корак ка успостављању интерне контроле. Контролне радње су оне политике и процедуре, поред контролног окружења, које помажу у осигуравању постизања циљева организације. То се постиже на следећи начин:

- најпре треба утврдити ризике и извршити њихову процену;
- идентификовати контролну активност (тј. контролу) које ће свести ризик на прихватљиви ниво;
- идентификовати контроле које су несврсисходне или непотребне, модификовати их или уклонити;
- проценити трошак успостављања и спровођења финансијског управљања и контроле ка-ко би се осигурало да њихов трошак не прелази очекивану добит и
- успоставити писане процедуре за интерне контролне поступке.

Управа има крајњу одговорност за управљање, укључујући и интерну контролу у својим организацијама. Руководилац је задужен за пројектовање, имплементацију и одржавање система интерне контроле. Интерни ревизори играју кључну улогу у независној процени ових контрола, како би се ублажила могућност да управа не поступи у најбољем интересу организације, остављајући празнине у систему интерне контроле и, у неким случајевима, да би се омогућила незаконита лична корист (Fourie & Askermann, 2013). Неопходно је идентификовати које карактеристике треба да постоје у контролном систему организације које по мишљењу интерних ревизора побољшавају ефикасност система интерне контроле. Интерни ревизори су мишљења да контролне карактеристике као што је описано у оквиру COSO оквира за процену ризика, информисање и комуникацију, контролне активности и надзор над компонентама интерне контроле доприносе успешном интерном контролном систему

5. ЗАКЉУЧНА РАЗМАТРАЊА

Да би се успоставио систем интерне контроле увођењем и применом правила и процедура за одвијање пословних активности са јасно утврђеном одговорношћу, неопходно је да у организацији постоји позитиван став свих учесника о интерној контроли. Ефекти интерне контроле у великој мери зависе од контролног окружења. Често руководиоци и запослени нерадо прихватају било који вид

контроле. Мора постојати позитиван став код руководства и запослених према увођењу интерне контроле као и свест да се само уз примену правила и процедура могу избећи пропусти и грешке у обављању пословних активности. Ако контролно окружење није позитивно, целокупни систем интерне контроле неће бити онолико успешан колико би могао да буде да је контролно окружење позитивно. Контролно окружење је основа пет елемената интерне контроле и не само да утиче на словање организације, укупну активност, аливећ и на остале елементе. Због тога контролно окружење директно утиче на ефикасност имплементације оквира интерне контроле (Ibrahim, 2017).

Међутим, квалитетно окружење само по себи не осигурава ефикасност система интерне контроле. Суштина контроле је важнија од њене форме, јер контроле се могу успоставити а да се у пракси не поштују.

Субјекти јавног сектора суочавају се с бројним ризицима, који се могу односити на: све оно што може нанети штету угледу организације и смањити поверење јавности, неправилно и незаконито пословање, али и неекономично, неуспешно или неефикасно управљање јавним средствима, непоуздано извештавање, неспособност реаговања на промене околности или неспособност управљања у промењеним околностима на начин који спречава или максимално смањује неповољне учинке на пружање јавних услуга. Из тога разлога смо се посебно бавили управљањем ризицима које обухвата идентификовање, процену и контролу над потенцијалним догађајима и ситуацијама које могу имати супротан ефекат при настојању ових субјеката да остваре позитивне резултате. Контроле које служе за свођење ризика на прихватљив ниво морају бити анализиране и ажуриране у одређеним временским периодима. Ово из разлога што се законска регулатива и пословне околности временом мењају, због чега су потребни механизми за утврђивање и решавање посебних ризика повезаних с променама.

Да би се створили предуслови да се буџетска и друга средства (јавна средства) користе правилно, односно законито – наменски, економично и ефикасно, што директно утиче на повећање ефикасности пословања субјеката јавног сектора, неопходно је спровести адекватни надзор. Једна од претпоставки за спровођење очекиваних промена у јавном сектору је изградња транспарентног финансијског и одговарајућег рачуноводственог информационог система, као и смањење утицаја неповољних догађаја, за шта је

неопходно успостављање интерне финансијске контроле у субјектима јавног сектора.

ЛИТЕРАТУРА

1. Al Shobaki, M. J., Abu-Naser, S. S., & Ammar, T. M. (2018). The Relationship Reality between the Components of Internal Control and Administrative Transparency in the Palestinian Universities.
2. Bauer, A. M. (2016). Tax avoidance and the implications of weak internal controls. *Contemporary Accounting Research*, 33(2), 449-486.
3. Chen, H., Dong, W., Han, H., & Zhou, N. (2017). A comprehensive and quantitative internal control index: construction, validation, and impact. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 49(2), 337-377.
4. D'Aquila, J. (2013). COSO's Internal Control Integrated Framework Updating the Original Concepts for Today's Environment. *The CPA Journal*, 83(10), 22-29.
5. DeFond, M. L., & Lennox, C. S. (2017). Do PCAOB inspections improve the quality of internal control audits?. *Journal of Accounting Research*, 55(3), 591-627.
6. Fourie, H., & Ackermann, C. (2013). The impact of COSO control components on internal control effectiveness: An internal audit perspective. *Journal of Economic and Financial Sciences*, 6(2), 495-518.
7. Ge, W., & McVay, S. (2005). The disclosure of material weaknesses in internal control after the Sarbanes-Oxley Act. *Accounting Horizons*, 19(3), 137-158.
8. Gleason, C. A., Pincus, M., & Rego, S. O. (2017). Material weaknesses in tax-related internal controls and last chance earnings management. *The Journal of the American Taxation Association*, 39(1), 25-44.
9. Ibrahim, M. (2017). Internal Control and Public Sector Revenue Generation in Nigeria. An Empirical Analysis. *International Journal of Scientific Research in Social Science & Management Studies*, 2(1), 35-48.
10. Kewo, C. L. (2017). The influence of internal control implementation and managerial performance on financial accountability local government in Indonesia. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 7(1), 293-297.
11. Lawson, B. P., Muriel, L., & Sanders, P. R. (2017). A survey on firms' implementation of COSO's 2013 Internal Control–

- Integrated Framework. Research in accounting regulation, 29(1), 30-43.
12. Magablih, A. M. (2018). The Role of Internal Financial Controls, In Raising the Efficiency of the Accounting and Auditing of Government Revenue, Expenditure Control and Corruption Checking: The Case of Jordan. *International Journal of Asian Social Science*, 8(8), 509-517.
 13. Martin, K., Sanders, E., & Scalan, G. (2014). The potential impact of COSO internal control integrated framework revision on internal audit structured SOX work programs. *Research in Accounting Regulation*, 26(1), 110-117.
 14. Rae, K., Sands, J., & Subramaniam, N. (2017). Associations among the five components within COSO internal control-integrated framework as the underpinning of quality corporate governance. *Australasian Accounting, Business and Finance Journal*, 11(1), 28-54.
 15. Raiborn, C., Butler, J. B., Martin, K., & Pizzini, M. (2017). The Internal audit function: A prerequisite for good governance. *Journal of Corporate Accounting & Finance*, 28(2), 10-21.
 16. Rittenberg, L. E. (2013). COSO 2013 a reflection of the times: the long-awaited Internal Control-Integrated Framework update aims to help organizations better design and implement controls, with an eye toward today's business challenges. *Internal Auditor*, 70(4), 60-66.
 17. Sarens, G., & D'Onza, G. (2017). The perception of financial analysts on risk, risk management, and internal control disclosure: Evidence from Belgium and Italy. *International Journal of Disclosure and Governance*, 14(2), 118-138.
 18. Simangunsong, R. (2014). The impact of internal control effectiveness and internal audit role toward the performance of local government. *Research Journal of Finance and Accounting*, 5(7), 50-58.
 19. Wilson, T., Wells, S., Little, H., & Ross, M. (2014). A History of Internal Control: From Then to Now. *Academy of Business Journal*, 1, 73-89.
 20. Yudianti, F. N., & Suryandari, I. H. (2015). Internal control and risk management in ensuring good university governance. *Journal of Education and Vocational Research*, 6(2), 6-12.

Рад је примљен: 21.06.2018.

Коригована верзија рада је примљена: 27.06.2018.

Рад је прихваћен за штампу: 28.06.2018.

ЗНАЧАЈ ПРЕГЛЕДА ЛИТЕРАТУРЕ ЗА НАУЧНО ИСТРАЖИВАЊЕ

THE IMPORTANCE OF THE REVIEW OF LITERATURE FOR SCIENTIFIC RESEARCH

Марко Крстић¹

Министарство унутрашњих послова Републике Србије

Сажетак: Преглед литературе представља темељно испитивање и евалуацију значајног материјала у књигама, часописима и другим изворима који се односе на тему којом се аутор бави. Помоћу ових прегледа се може идентификовати све оно што је познато (и непознато) у предметној области, подручја контроверзе или расправе, а доста помаже и при формулисању питања која изискују даље истраживање. Литерални прегледи теже да обухвате што већи број постојећих истраживања и овај поступак представља објективан, критички резиме објављене истраживачке литературе релевантне за одређену тему значајну за истраживача. Њихова сврха је да се креира адекватан оквир и подстакне на размишљање и истраживање о одређеној теми, а може оправдати и будућа истраживања у раније занемареном или мање сагледаном подручју.

Кључне речи: преглед литературе, тема, предметна области, истраживање, формулисање питања

Summary: A literature review is a fundamental examination and evaluation of significant material in books, magazines and other sources related to the subject of the author's work. Using these reviews, you can identify everything that is known (and unknown) in the subject area, areas of controversy or discussion, and it also helps in formulating questions that require further research. Literary reviews tend to include as many of the existing research as this, and this process represents an objective, critical summary of published research literature relevant to a particular topic relevant to the researcher. Their purpose is to create an adequate framework and encourage reflection and research on a particular topic, and may justify future research in a previously neglected or less contemplated area.

Key words: literature review, topics, subject areas, research, formulation of the issue

УВОД

Прегледи литературе су у великој мери потребни у већини научних области а та њихова потреба проистиче из све инвазивнијег и обимнијег карактера научних публикација. Ови прегледи се врше како би се поставиле границе постојећег знања у нашем изабраном подручју и представља кратак преглед постојећих истраживања о одређеној теми. Увек се темеље на секундарним изворима, то јест, о томе шта су други људи већ написали о тој теми. Потребно је

¹ marko.krstic.1982@gmail.com

издвојити најзначајније радове који су везани за тему којом се бавимо и презентовати их у адекватној форми. Односе се на сажетке чланака у часописима, књигама и осталим документима који нас упућују на прошла и садашња знања о теми коју планирамо да истражујемо. Представља део истраживачког процеса и као и прикупљање и анализа података, требао би бити систематичан и темељан. Веома је битно да се изврши преглед релевантне литературе у својој интересној области или дисциплини како би добили потврду типа теме коју бисмо желели да потражимо у сопственим истраживањима. Након читања можемо доћи до сазнања који су проблеми заједнички за све прикупљене изворе.

Ефикасан и квалитетан преглед литературе анализира и синтетизује широк спектар информација о кључним темама или питањима и представља најважнији корак у поставци проблема истраживања, односно, шта је претходно објављено о том проблему. Резултати претраге литературе су састављени и структурирани тако да помогну истраживачу да разуме опсег и ширину материјала о теми, као и потенцијалну релевантност одређених радова. То може бити посебан задатак, или пак један од уводних делова извештаја, чланака или дисертација. У последњем случају, ревизија ће се руководити истраживачким циљем или проблемом и тиме се обезбедити адекватан оквир за даља истраживања.

Суштински циљ прегледа литературе је убедити читаоце да је тема која се истражује академски тематизована, односно релевантна, а такође, још један од битних циљева је тај да сугерише читаоцима зашто да читају конкретан рад. Морамо такође бити усредсређени на процену онога што је релевантно за наше предложено истраживање, као и онога што није, како у преглед не би укључили сувишне елементе који нису повезани са предложеним истраживањем. Без обзира на врсту, квалитетан преглед карактерише ауторски напор да оцени и критички анализира релевантан рад на том пољу, а ово усмерено читање ће увести истраживача у процес вођења и писања сопствене литературе. Дакле, преглед литературе је саставни део академског развоја и оспособљава истраживача да постане стручњак за тему којом се бави, односно у области о којој истражује. Као такав, то је увод у даље истраживање, односно, разматрање научног мишљења.

Мора се анализирати свака ставка, као и идентификовати све предности или слабости које се могу пронаћи у сопственим истраживачким методама или налазима. Веома је важно пажљиво одабрати и селектовати изворе које поседујемо, и знати да не морамо укључити у преглед све што смо прочитали на ову тему. Веома је

важно концентрисати се на публикације које су утицале на ову област и које су написали угледни аутори попут универзитетских професора. Преглед литературе такође може такође утврдити опсег сопственог подручја истраживања: све аспекте које желимо или не желимо да разматрамо као и аргументе за то, а подразумева и стицање искуства и вештина у проналажењу, анализи, евалуацији и интеграцији информација из других извора и истраживања.

1. ПОЈАМ ПРЕГЛЕДА ЛИТЕРАТУРЕ

Преглед литературе је изузетно важан, јер без њега нећемо моћи да разумемо сопствену тему о којој истражујемо, као и о томе шта су кључна питања. У сопственом пројекту од нас се очекује да покажемо разумевање претходних истраживања на о теми коју истражујемо. То значи да смо схватили главне теоријске поставке у предметној области и како су оне примењене и развијане, као и главне критике које су упућене. Стога је преглед литературе и више од сопственог академског развоја, оспособљава нас да постанемо стручњак на терену из дате области. Преиспитивање једног дела литературе се често посматра као нешто очигледно и као задатак који се лако може урадити. У пракси, иако студенти истраживачи креирају прегледе литературе, њихов квалитет значајно варира. Литерални преглед се може дефинисати као „коришћење идеја у литератури како би се оправдао одређени приступ теми, избор метода и демонстрација, како би истраживање допринело нечему новом“. Такође, за литературну ревизију, квалитет подразумева одговарајуће ширине и дубине, ригорозности² и доследности, јасноћу, краткост и ефективну анализу и синтезу“ (Hart, 1999:1).

Преглед литературе је саставни део сваког академског пројекта, а ефикасна ревизија литературе ствара чврсту и јасну основу за унапређење знања (Webster, Watson, 2002:13), омогућава развој теорије, обједињује подручја у којима постоји велики број

² Традиционално коришћена за процену оригиналног истраживања, од недавно је на преглед литературе примењена и категорија ригорозности. Четири смернице су посебно релевантне јер илуструју зашто је забринутост за ригорозност у прегледима литературе одговарајућа и оправдана. Ти доприноси су: (а) препознавање књижевних база као скупова података. (б) идентификација главних извора предрасуда и грешака која садржи преглед литературе. (ц) разграничење општих стандарда који се могу користити за оцењивање ригорозности у прегледима литературе, и (д) примена различитих истраживачких метода за примену ригорозности у прегледима литературе (Ogawa & Malen, 1991:26).

истраживања и открива области у којима је истраживање потребно (Parker et.al.1998:546). С обзиром на истраживачке потребе и чињеницу да недостатци идентификовани у прегледу литературе имају директан утицај на циљеве истраживања, квалитет прегледа такође има значајан утицај на квалитет остатка рада, укључујући методологију, резултате и закључке (Maier, 2013:3-4). Преглед литературе представља први и најважнији корак истраживачког процеса квалитативне, квантитативне и мешовите истраживачке студије и то је уствари писани, логички аргументован документ утемељен на свеобухватном схватању тренутног стања и знања о теми студија (Onwuegbuzie, Leech, Collins, 2012:1-3). Методолошки и систематски преглед литературе је кључни задатак у сваком академском истраживачком раду. Не треба потцењивати потребу да се презентује и анализира оно што је већ познато у скупу претходних знања пре започињања било какве истраживачке студије. Било је случајева да су поједине области студија значајно „трпеле“ услед недостатка правилног и адекватног прегледа литературе, што је отежавало теоријски и концептуални напредак (Levy & Ellis, 2006).

Што се тиче области истраживања, преглед литературе је обично повезан са академским чланцима, дисертацијама и магистарским (мастер) тезама. Међутим, прегледи литературе имају многе потенцијалне користи како у универзитетском окружењу тако и изван ње. Они често подржавају предлог истраживања или извештаја, али се такође спроводе да синтетишу информације у друге сврхе и могу бити значајан извор нових идеја и истраживачких питања. Проналазећи примере добро изведених истраживања, занимљиве идеје које нису посебно добро изведене, или празнине у фонду знања у одређеној дисциплини, можемо идентификовати основе и правце за будуће истраживање. Стога, ако студенти желе ефикасно да напишу извештаје о истраживању на својим универзитетским студијама, морају прво овладати писањем прегледа литературе (Zorn, & Campbell, 2006:172).

Разматрање и анализа литературе захтева од аутора способност овладавања у решавању вишеструких задатака, од проналажења и процењивања релевантног материјала до синтетизовања информација из различитих извора, па све до критичког размишљања и парафразирања, евалуације и цитирања (Pautasso, 2013). Такође, укључује поступак за идентификацију материјала за потенцијално истраживање, и њихово синтетизовање у текстуалној, табеларној или графичкој форми, а све у циљу израде неке анализе њиховог доприноса или вредности (Grant, 2009:94).

Обиман и темељан преглед литературе је предуслов за обављање суштинског, темељног и софистицираног истраживања и „стога, стицање и овладање техникама како треба написати висококвалитетан преглед литературе је непроцењиво средство за писање и процес учења³“ (Boote, Beile, 2005:16). Квалитетан литерарни преглед синтетише и свалуира информације о одређеном предмету истраживања, тј. проблему, из многих извора. Треба да буде квалитетно написан и не треба да укључује било какве личне предрасуде, и неопходно је да садржи јасну стратегију претраживања и селекције. Процес прегледа литературе се одвија кроз неколико фаза: избор теме прегледа, претраживање литературе, скупљање, читање и анализа литературе, писање прегледа референци (Cronin et.al., 2008:38-39). То је осетљив и пресудан корак у започињању и дизајнирању студије који у почетку може да изгледа монотono, али ће након тога наше идеје свакако постати развијеније и јасније. Дobar литерални преглед ће учинити даље истраживачке кораке лакшим и једноставнијим, а такође ће нас уверити да проучавамо важну област, значајну за ширу научну јавност и да ће самим тим и писање извештаја о резултатима бити лакше (Colling, 2003:279).

Прегледи литературе се могу написати и објавити у виду књиге, поглавља у књизи, дисертацији, као самостални рукопис или као увод који пружа оправданост за сопствену студију. Без обзира на то како је преглед представљен за објављивање, постоје различити нивои или врсте прегледа литературе, неке су прихватљивије од других у посебне сврхе (Rhoades, 2011:62). Овај преглед не само да помаже истраживачима да прикупе и синтетизују идеје других аутора о одређеном истраживачком питању (кроз важне истраживачке резултате и теорије), већ им омогућава да прочитају и упознају се са резултатима сличних или сродних студија. Литературни прегледи такође пружају истраживачима идеје о подручјима гдје је потребно даље истраживање, што они називају „празнине“ у литератури. Истраживачи често преносе информације добијене из прегледа литературе на подручје својих интереса и подручја истраживања (Frankel, Wallen, 1990:38).

Преглед литературе је битан из више разлога. Пре свега, овим поступком се аутори подстичу да прикупе што је могуће више

³ Преглед литературе пружа оквир за повезивање нових резултата са претходним налазима у одељку дискусије о докторској дисертацији. Без темељне анализе стања претходних истраживања, немогуће је утврдити како ново истраживање унапређује претходно истраживање (Randolph, 2009:2).

информација о одабраној теми. Ово ће помоћи у даљем процесу одлучивања, а такође и у побољшању стила писања, релевантнијем утемељенијем знања и сазнањем шта јесте а шта није проучавано у претходним истраживањима. Друго, прегледи литературе показују читаоцима да аутор поседује чврсто и јасно разумевање теме, што обезбеђује кредибилитет и интегритет аутору у даљем писању рада. Током преиспитивања и извештавања о претходној литератури, слабости и недостаци исте постају очигледнији и јаснији. Ово не само да ће помоћи у проналажењу или расправи о потреби за одређеним истраживачким питањем које ће истраживати, већ ће такође помоћи у боље образовању аргумента зашто је потребно даље истраживање. На овај начин, преглед литературе у извештају о истраживању „предсказива истраживачеву студију“ (Denney, Tewksbury, 2012:2-3). Од чињенице да ли је истраживачко питање квалитативног или квантитативног карактера, у великој мери дефинише како треба приступити прегледу литературе. Што се тиче квалитативног истраживања, прегледи литературе морају се фокусирати на то да се на истраживачко питање, које је обично шире постављено од истраживачког питања у квантитативном истраживању, пронађе адекватан одговор. То значи да у прегледу литературе за квалитативну студију треба применити свеобухватнији приступ општој теми истраживања. Такође је важно размотрити да ли су претходне квантитативне студије биле спроведене у вези са тренутном темом истраживања. Ако јесу, онда је од суштинског значаја спровести дискусију или објашњење зашто је важно да се истраживачко питање постави кроз преглед литературе како би се применио квалитативни приступ уместо квантитативног. То ће помоћи у јачању аргумента за будуће истраживање и убедити читаоце да је нова студија о којој се извештава заправо важна и да доприноси акумулирању знања о тој теми (Denney, Tewksbury, 2012:3-6).

2. ЦИЉЕВИ ПРЕГЛЕДА ЛИТЕРАТУРЕ

Преглед литературе треба да буде вођен централним истраживачким питањем и то не представља скуп слабо повезаних студија на терену, већ научно утемељен истраживачки развој који се односи на одређено истраживачко питање, које тумачи наше налазе и анализира их на синтетизован начин. Питање је колико студија треба прегледати и колико свеобухватно и темељно? Колико година треба да покривају? Битно је пажљиво прегледати изводе истраживања јер ће нам то уштедети време и сачувати претраге које водимо у свакој

бази података, тако да их можемо користити касније по потреби (или избећи неусаглашене претраге које смо покушали) (Literature Review: <https://libguides.uwf.edu/c.php?g=215199&p=1420520>).

Истраживачки концепт прегледа литературе разликује се од других истраживања, јер се подаци прикупљају из објављене литературе. Ови извештаји у пуној форми пружају нова сазнања и закључке о литератури, а не само кратке резимее који се обично презентују у одељцима увода или дискусије других истраживачких пројеката. Литерални прегледи су корисни у представљању шире перспективе дате теме и често описују историју или развој проблема истраживања. У овом подухвату, аутор треба да претражује литературу како би видео који други радови у области интересовања су већ објављени, што би му требало помоћи да прецизира своју тему и циљ прегледа (Green, Johnson, Adams, 2006:103-105).

Приликом разматрања садржаја који треба укључити у преглед литературе, важно је размислити о циљевима који се тиме желе постићи. Вишеструки циљеви прегледа литературе који се појављују у нашој дисертацији могу се категоризирати на следећи начин:

1. Пружа историјску основу за сопствено истраживање;
2. Омогућава преглед тренутног контекста у којем се наше истраживање налази, позивајући се на савремене дебате и питања у одређеној области;
3. Укључује дискусију о релевантним теоријама и концептима који подстичу даље истраживање;
4. Уводи релевантну терминологију и пружа дефиниције у циљу појашњавања како се термини користе у контексту нашег сопственог рада;
5. Описује повезано истраживање на терену и показује како се наш рад проширује или оснажује, или се пак бави недостатком у примени на терену и у пракси;
6. Презентује доказе о практичном проблему или питању које наше истраживање обрађује, чиме истиче његов значај.

Прецизна природа нашег истраживања ће утврдити који од ових циљева добија већи нагласак у сопственом прегледу литературе, али је веома важно да се пажљиво размотре све одлуке о томе шта треба да обухвати тај преглед. Неке од горе наведених функција могу се реализовати у уводу у тезу или дисертацију уместо у поглављу о прегледу литературе (The multiple purposes of a literature review, 16-17).

Може се идентификовати пет различитих циљева⁴ или сврха прегледа литературе: (а) преглед, ажурирање и критика литературе; (б) метаанализа; (ц) преглед, евалуација и синтетизовање; (д) реконцептуализација теме која је предмет прегледа и (е) одговори на конкретна истраживачка питања о теми која је циљ. Будући да се ових пет циљева разликују, аутори треба да објасне сврхе прегледа на почетку свог рада, заједно са њиховом перспективом прегледа литературе (неутрално приказивање литературе и узимање тачке гледишта на који начин се тема разматра) (Тоттасо, 2005:411-412). Свакако, најамбициознији циљ прегледа литературе укључује развој и унапређење теорије. У том поступку, примарни циљ аутора је да предложи нову концептуализацију или теорију у вези са неким друштвеним феноменом. Он описује постојећу литературу како би обезбедио контекст и оквир за описивање, израду и процену нове теорије, а може се идентификовати и нова теорија у интеграцији прегледаног материјала⁵ (Blaumeister, Leary, 1997:312).

Треба напоменути да преглед литературе, извршен од стране студената и професора у свакој научној области, истражује претходни фонд знања на дату тему. У овој фази, аутор сумира и анализира актуелна истраживања и чланке, постављајући хипотезе, откривајући истраживачке поступке, изводећи налазе допуњене кратким оценама о значају и доприносу истраживања и развоју знања на задату тему (Lamb, 2014). Способност да се опише и анализира објављена литература о теми и развију расправе и аргументи је значајан корак у истраживању.⁶ Ефективно претраживање литературе је кључна фаза у процесу писања прегледа

⁴ Познавање и преглед литературе може помоћи да се: побољшају истраживачка питања, унапреди концептуална осетљивост, обезбеди извор за упоређивање, као и скуп описних података и питања за иницијалне опсервације и интервјуе, стимулишу питања током анализе, предложи области за теоријско узорковање, потврде налази или се укаже где је актуелна литература нетачна, поједностављена или делимична (https://sociology.fas.harvard.edu/files/sociology/files/literature_review.pdf).

⁵ Мање амбициозан, али уобичајен циљ литературе јесте фокусирање на процену теорије. У овој врсти прегледа аутор не нуди нову теоријску перспективу, већ преиспитује литературу релевантну за валидност постојеће теорије (или често две или више актуелних теорија). У суштини, прегледана литература пружа базу података из које аутор извлачи закључке о меритуму постојећих концептуализација (Blaumeister, Leary, 1997:312).

⁶ Прегледима литературе, концептуалним и теоријским оквирима, заједничке су следеће функције: изградња фонда и унапређење знања, концептуализација студије, процена дизајна и инструмената истраживања, и проналажење референтне тачке за тумачење налаза (Rocco, Plakhotnik, 2009:122).

литературе, чији се значај често превиђа. Сматра се да ће систематично, организовано претраживање литературе, која ефикасно користи расположиве ресурсе, вероватније произвести и квалитетан рад. Циљ прегледа је не само да мери истраживачко знање, већ и да повећа свест студената о истраживању кроз процес прегледа и захтева од њих да се упознају са истраживачким студијама, терминологијом и методологијом (Timmins, McCabe, 2005:41).

Способност критичког процењивања релевантне литературе је веома важна у академском истраживању. Преглед литературе, када се добро уради, може помоћи стручњацима „да се снађу у огромној количини објављених радова и помогну му у доношењу одлука“. Након извршеног прегледа литературе, препоручује се да се аутор концентрише на примарне, а не на секундарне изворе, уколико је то могуће. Примарни су продукт оригиналног истраживања, док секундарни укључују чланке у којима аутор извештава о оригиналним истраживањима или подацима (као што је преглед литературе). Користећи углавном примарне изворе, осигурава се читаочево адекватно тумачење првобитних поставки и елиминишу потенцијалне предрасуде или нетачности из извештаја о раду других људи (Bolderston, 2008:90).

3. ПОСТУПАК ПРЕТРАЖИВАЊА РЕФЕРЕНЦИ

Планирање временског оквира је веома важна стратегија током претраживања референци, јер ће добро спроведена претрага идентификовати релевантне текстове и на крају резултирати квалитетнијим радом. Аутор треба да прати стратегију претраживања како би осигурао правилну процедуру. Кључне речи су оне које се користе за проналажење релевантног и корисног материјала током претраге и оне су селектоване и веома важне за претрагу, јер представљају „основни темељ ефикасне претраге“. На самом почетку, важно је размотрити све могуће кључне речи које се могу односити на дату тему, што укључује синонине и алтернативне термине. Неке базе података омогућују скраћивање (користећи део речи), претраживање (за проширење, придруживање или искључивање кључних речи) и друге функције за побољшање и фокусирање претраге. Претраге могу бити ограничене и другим факторима као што је језик публикације, само пун текст, само прегледни радови, година објављивања и тако даље. Вредно је такође истражити опције подршке на мрежи базе података која се користи, јер многе базе података садрже информације о корисним

функцијама претраживања. Већина база података користи такозвани контролисани речник да би се успоставили заједнички појмови за претраживање (или кључне речи), што обезбеђује конзистентан начин прикупљања информација (Bolderston, 2008:88-89).

4. ВАЖНА ПИТАЊА КОЈИМА СЕ РУКОВОДИМО ПРИЛИКОМ ПРЕГЛЕДА

Систематско претраживање литературе је идентификовано као кључна компонента процеса систематског прегледа. Препознато је осам кључних фаза које се односе на претраживање литературе у систематским прегледима: ко би требало да претражује литературу, циљеви и сврха претраге литературе, припрема, стратегија претраживања, претраживање база података, додатне претраге, управљање референцама и верификовање процеса претраживања (Cooper, et.al. 2018). Критичка процена квалитета примарног истраживања је кључна фаза у систематском прегледу литературе и синтези доказа. Ови процеси су подстакнути потребом да се утврди колико ће примарни налази, појединачно и колективно, поткрепити раније резултате истраживања и потенцијално, примењивати препоруке за будућа истраживања (Carroll, Booth, 2015).

Квалитетан литерарни преглед балансира и синтетизује одговарајућу ширину и дубину, ригорозност и конзистентност, јасноћу и краткоћу, чинећи ефективнијом анализу и синтезу идентификоване литературе. Конзистентност и јасноћа су од суштинског значаја јер подржавају почетни истраживачки аргумент, док дубина и ригорозност показују како аутори савладавају предмет. Коначно, краткотрајност је такође од суштинског значаја, пошто се сва релевантна литература мора представити, анализирати и артикулисати у ограниченом простору. Када се заврши читање прегледа литературе, треба одговорити на следећа питања: 1. Који су главни извори на предмету који се бави одређеном студијом? 2. Које су кључне теорије и идеје? 3. Како се аргумент односи на важно питање или расправу о овој теми? 4. Који су кључни концепти аргумента рада и како се они дефинишу? (Nakanoa, Muniz, 2018).

Формулисање адекватног питања је од кључног значаја за успех процеса прегледа литературе. У неким случајевима питање је јасно формулисано у раној фази, међутим, док се идентификује иницијални фокус за преглед, потребно је извршити „мапирање“ доступних релевантних доказа пре него што се специфично питање за преглед може јасно назначити. Вежба мапирања се може користити да процени потребу за систематским прегледом и / или да

води побољшању обима истог. Мапирањем расположиве литературе која се односи на ову тему могуће је: Описати и анализирати врсте интервенција које су оцењене, затим описати облике студија које се користе у овим евалуацијама и на крају проценити обим потенцијално релевантне литературе (Poraу, et.al., 2006). Систематски прегледи помажу у формирању основе за креирање смерница за праксу и пружају информације о празнинама у знању, чиме информишу будуће истраживачке напоре (Shamseer, et.al., 2015).

Преглед литературе значајно се побољшао током година, од традиционалног наративног прегледа до систематских прегледа. Систематски преглед литературе је важан истраживачки покушај сам по себи, а не само преглед претходних писања. Он одговара специфичним истраживачким питањима и представља методологију која лоцира постојеће студије, бира и процењује њихове доприносе, анализира и синтетише податке и извештаје на такав начин који омогућава разумно јасне закључке о томе шта јесте и шта није познато. Ови прегледи се разликује од наративних прегледа, усвајањем строжијег и прецизнијег процеса прегледа, праћењем протокола који обухватају свеобухватне претраге свих потенцијално значајних студија и његовом репликом, пружајући ревизијски траг свим истраживачким корацима на научном и транспарентном начину истраживања (Thomé, et.al. 2016).

Приликом прегледа литературе, требало би себи да поставимо и још нека питања: 1. Која је специфична теза, проблем или истраживачко питање које мој преглед литературе помаже да се дефинише? 2. Коју врсту прегледа литературе водим и да ли узимам у обзир теоријска питања и методологију, политику, квантитативно истраживање (нпр. о ефикасности нове процедуре) или квалитативно? 3. Који је садржај мог прегледа литературе и које врсте публикација користим (нпр. часописе, књиге, владине документе, популарне медије) 4. На који начин тражим информације и да ли је моја претрага довољно широка да бих пронашао све релевантне материјале? Да ли је довољно ограничена да елиминише ирелевантан материјал и да ли је довољан број извора који сам искористио за свој рад 5. Да ли сам критички анализирао литературу коју користим и да ли пратим низ концепата и питања, упоређујући предмете једне са другима на начин на који се бавим њима? Уместо да само упишем и сумирам ставке, да ли их процењујем критички анализирајући предности и слабости? 6. Да ли сам цитирао и дискутовао о радовима које су супротни мојој перспективи? 7. Да

ли ће читалац моју литературу сматрати релевантном, прикладном и корисном (Taylor & Procter, 2008:2)?

Након широког али селективног увида у предметну литературу, долазимо до одговора које теме или проблеми повезују наше изворе. Да ли представљају једно или више решења? Да ли постоји неки аспект поља који недостаје? Колико добро приказују материјал и да ли га приказују према одговарајућој теорији? Да ли откривају праксу и применљивост на терену? У вези са тим, неопходно је изабрати једну од ових тема како бисмо фокусирали организацију нашег прегледа (Bolderston, 2008:88-89). Дефинисање критеријума укључивања / искључивања избора литературе може бити корисно у фокусирању на релевантност саме теме студија. Критеријуми искључења могу се идентификовати у складу са важношћу циља претраживања, док критеријуми укључивања могу дефинисати основне факторе прегледа (Ferrari, 232)

Пуко изношење теоријских ставова или прегледа публикација, није довољно само по себи, чак може бити и безначајно, ако допринос на терену није јасан. Нова теорија мора бити оправдана на основу нуђења потенцијалних одговора на нова и занимљива питања која не постоје на основу постојеће теорије. Ово оправдање заснива се на актуелној и адекватној литератури која се критички интегрише на нов и „провокативан“ начин (Yorks, 2008). Без обзира на обимност преглед литературе, сви резултати на крају треба да буду наведени у табели која дефинише главне пројекте и поставља варијабле и величину ефеката за главне студије. Ова табела треба да садржи назив студије, величину узорка, трајање, дизајн истраживања, предмет, нивое, поређење третмана и снагу утицаја (ефекта) (Slavin, 1986:9)

Не поставља се питање да ли треба водити преглед литературе, несумњиво да треба, али већ када се спроводи, када и колико обиман треба да буде⁷. Међутим, да би се ово питање детаљније разумело, неопходно је прво испитати почетно образложење које су разрадили Glasser и Straus. У њиховој оригиналној публикацији *Discoveri of groundod theory* (1967), експлицитно саветују да се преглед литературе не спроводи у раној

⁷ Sternberg (1991) наводи: „Прегледи литературе често су „фрустрирани“ јер не пружају ни прецизну тачку гледишта нити јасну поруку за преузимање. У вези са овим, треба подстаћи ауторе да заузму релевантну тачку гледишта на основу теорије и да читаоцима понуде разлог за преузимање које интегрише преглед“ (Bern, 1995:172-177).

фази истраживачког процеса. „Ефикасна стратегија је, у самом почетку, буквално игнорисати литературу, теорије и чињенице из подручја обухваћене студијом“. Овај став се директно супротставља већини методологија, које гледају на детаљан преглед литературе као суштинску основу из које се гради студија. Разлози који стоје иза овог позива за апстиненцијом за постојећом литературом, у суштини су повезани са жељом да се природно презентују категорије из емпиријских података током анализе, што није поткрепљено постојећим теоријским оквирима и повезаним хипотезама“ (Dunne, 2011:113-114).

ЗАКЉУЧАК

Као што се могло видети, преглед литературе је један од важних академских захтева и то није једноставан и лак задатак. Захтева добру организацију, а кратко и јасно разумевање разлика између прегледа литературе, теоријског и концептуалног оквира, пружа боље смернице за организовање, концепцију и спровођење истраживања. Преглед литературе је од суштинског значаја за истраживачки процес и може помоћи у усавршавању и прецизирању истраживачког питања кроз идентификовање недоследности у фонду знања. Слично томе, може помоћи и у инспирисању нових истраживачких метода и идеја уз стварање већег разумевања о теми. Преглед треба закључити са кратким резимеом налаза који описују тренутно познавање и пружити образложење за будуће истраживање. У погледу који представља део студије, свако пропуштено знање које је идентификовано требало би логично водити у сврху предложене студије. У неким случајевима, могуће је користити и развијене теме за изградњу концептуалног оквира који ће информисати студију. У свим прегледима треба укључити и неке препоруке или импликације за праксу, образовање и истраживање. Свеобухватна знања о предметној литератури су од суштинског значаја за већину истраживачких радова. Није довољно само приказати шта су други писали и открили о подручју истраживања којим се истраживач бави, већ је неопходно критички прегледати радове других аутора. Преглед литературе пружа дубинско разумевање и објашњење о томе како су наши налази слични или различити од претходних истраживачких радова. Способност истраживача да резимира и синтетише претходна истраживања које се односи на одређену тему, не показује само добро разумевање расположивих информација повезаних са неком темом, већ такође помаже и у процесу учења и усвајања нових знања.

ЛИТЕРАТУРА

1. Baumeister, R. F., & Leary M. R. (1997). Writing narrative literature reviews. *Review of General Psychology*, 1, 311–320.
2. Bern, D. J. (1995). Writing a review article for Psychological Bulletin. *Psychological Bulletin*, 118, 172-177.
3. Bolderston, A. (2008). Writing an Effective Literature Review, *Journal of Medical Imaging and Radiation Sciences*, 39(2), 86–92. doi:10.1016/j.jmir.2008.04.009
4. Boote, D. N., & Beile, P. (2005). Scholars before researchers: On the centrality of the dissertation literature review in research preparation. *Educational Researcher*, 34(6), 3-15.
5. Colling, J. (2003). Demystifying the clinical nursing research process: The literature review. *Urologic Nursing*, 23(4), 297-299.
6. Cooper, C., Booth, A., Varley-Campbell, J., Britten, N., & Garside, R. (2018). Defining the process to literature searching in systematic reviews: a literature review of guidance and supporting studies. *BMC medical research methodology*, 18(1): 85. doi.org/10.1186/s12874-018-0545-3
7. Cronin, P., Ryan, F., & Coughlan, M. (2008). Undertaking a literature review: a step-by-step approach. *British journal of nursing*, 17(1), 38-43.
8. Denney, A. & Tewksbury R. (2012): How to Write a Literature Review, *Journal of Criminal Justice Education*, 24(2), 218-234.
9. Dunne, C. (2011). The place of the literature review in grounded theory research. *International Journal of Social Research Methodology*, 14(2), 111–124.
10. Ferrari, R. (2015). Writing narrative style literature Reviews, *Medical Writing*, 24(4), 230-235.
11. Frankel, J. R., Wallen, N. E. (1990). *How to design and evaluate research in education*. New York, NY: McGraw-Hill.
12. Grant, M. J., & Booth, A. (2009). A typology of reviews: an analysis of 14 review types and associated methodologies. *Health Information & Libraries Journal*, 26(2), 91-108.
13. Green, B. N., Johnson, C. D., & Adams, A. (2006). Writing narrative literature reviews for peer-reviewed journals: secrets of the trade. *Journal of chiropractic medicine*, 5(3), 101-117.
14. Hart, C. (1999). *Doing a literature review. Releasing the social science imagination*. London: Sage Publications.
15. <http://www.utoronto.ca/writing/litrev.html>. Accessed February 23, 2008.2

16. https://sociology.fas.harvard.edu/files/sociology/files/literature_review.pdf
17. Lamb, D. (2014). The Uses of Analysis: Rhetorical Analysis, Article Analysis, and the Literature Review. *Academic Writing Tutor*, 23.
18. Levy, Y. & Ellis, T. J. (2006). Towards a framework of literature review process in support of information systems research. Informing Science and IT Education Joint Conference.
19. Literature Review: Conducting & Writing. This guide will provide research and writing tips to help students complete a literature review assignment. <https://libguides.uwf.edu/c.php?g=215199&p=142052>
20. Literature reviews. The Writing Center, University of North Carolina. Available at http://www.unc.edu/depts/wcweb/handouts/literature_review.html. 2008.
21. Maier, H. R. (2013). What constitutes a good literature review and why does its quality matter?. *Environmental Modelling and Software*, 43, 3-4.
22. Ogawa, R. T. & Malen, B. (1991). Towards rigor in reviews of multivocal literature: applying the exploratory case method. *Review of educational research*, 61(3), 265-286.
23. Nakano, D., & Muniz Jr, J. (2018). Writing the literature review for empirical papers. *Production*, 28. <http://dx.doi.org/10.1590/0103-6513.20170086>.
24. Carroll, C., & Booth, A. (2015). Quality assessment of qualitative evidence for systematic review and synthesis: Is it meaningful, and if so, how should it be performed? *Research Synthesis Methods*, 6(2), 149-154.
25. Onwuegbuzie, A. J., Leech, N. L., & Collins, K.M. T. (2012). Qualitative analysis techniques for the review of the literature. *The Qualitative Report*, 17(28), 1-28.
26. Parker, K. P., Bartucci, M. R., Cook, E. O., Frauman, A. C., Hoffart, N., & Welch, J. L. (1998). The review of the literature: "Writing the right stuff." *Nephrology Nursing Journal*, 25(5), 545-549
27. Pautasso, M. (2013). Ten simple rules for writing a literature review. *PLoS Computational Biology*, 9(7), Article e1003149. doi:10.1371/journal.pcbi.1003149
28. Popay, J., Roberts, H., Sowden, A., Petticrew, M., Arai, L., Rodgers, M., ... & Duffy, S. (2006). Guidance on the conduct of

- narrative synthesis in systematic reviews. *A product from the ESRC methods programme Version*, 1, b92.
29. Randolph, J. J. (2009). A guide to writing the dissertation literature review. *Practical Assessment, Research & Evaluation*, 14(13), 1-13.
30. Rhoades, E. A., & Plantation, F. L. (2011). Commentary on. Literature Reviews. *Volta Review*, 111(3), 353-68.
31. Rocco, T.S. & Plakhotnik, M.S. (2009). Literature reviews, conceptual frameworks, and theoretical frameworks: Terms, functions, and distinctions. *Human Resource Development Review*, 8(1), 120-130.
32. Shamseer, L., Moher, D., Clarke, M., Ghersi, D., Liberati, A., Petticrew, M., Shekelle, P., & Stewart, L. A. (2015). Preferred reporting items for systematic review and meta-analysis protocols (PRISMA-P) 2015: elaboration and explanation. *BMJ (Clinical Research Ed.)*, 349, g7647. PMID:25555855.
33. Slavin, R. E. (1986). Best-evidence synthesis: An alternative to meta-analysis and traditional reviews. *Educational Researcher*, 15(9), 5-11.
34. Taylor, D., & Procter, M. (2008). The literature review: A few tips on conducting it. University of Toronto Writing Support Site. [January 20, 2013].
35. Thomé, A. M. T., Scavarda, L. F., & Scavarda, A. J. (2016). Conducting systematic literature review in operations management. *Production Planning and Control*, 27(5), 408-420. doi.org/10.1080/09537287.2015.1129464
36. Timmins F, & McCabe C. (2005). How to conduct an effective literature search. *Nursing Standard*. 20(11),41-47
37. Torraco, R. J. (2005). Writing integrative literature reviews: Guidelines and examples. *Human resource development review*, 4(3), 356-367.
38. Webster, J., & Watson, R. T. (2002). Analyzing the past to prepare for the future: Writing a literature review. *MIS quarterly*, xiii-xxiii.
39. Yorks, L. (2008). What we know, what we don't know, what we need to know-Integrative literature reviews are research. *Human Resource Development Review*, 7(2), 139-141. doi:10.1177/1534484308316395
40. Zorn, T., & Campbell, N. (2006). Improving the writing of literature reviews through a literature integration exercise. *Business Communication Quarterly*, 69(2), 172-183.

Рад је примљен: 22.05.2018.

Коригована верзија рада је примљена: 04.10.2018.

Рад је прихваћен за штампу: 10.10.2018.

РЕВИЗИЈА ОДЛОЖЕНОГ ПОРЕЗА НА ДОБИТАК: СТУДИЈА СЛУЧАЈА

DEFERRED INCOME TAX AUDIT: A CASE STUDY

Стефан Вржина¹

Универзитет у Крагујевцу, Економски факултет

Сажетак: Од 2004. године, важну категорију у финансијским извештајима српских ентитета представља одложени порез на добитак, настао као последица привремених разлика између вредности у пословним и пореским евиденцијама. Предмет истраживања у овом раду јесте ревизија одложеног пореза на добитак, која се спроводи у оквиру редовне ревизије финансијских извештаја. Циљ истраживања јесте сагледавање специфичности ревизије одложеног пореза на добитак у односу на ревизију осталих позиција финансијских извештаја. У раду је коришћен метод студије случаја, који је показао да неправилности везане за одложени порез на добитак могу бити разлог модификованог мишљења ревизора. Као кључна тврдња управе у студији случаја идентификована је тачност у обрачуна одложеног пореза на добитак.

Кључне речи: одложени порез на добитак, ревизија, финансијски извештаји, студија случаја.

Abstract: Deferred income tax, generated as a result of temporary differences between values in business and tax evidences, represents important category of financial statements of Serbian entities from 2004. Research subject in this paper is deferred income tax audit, which is conducted under regular financial statements audit. Research objective is to overview specific features of deferred income tax audit in relation to audit of other financial statements positions. In the paper has been used a case study method, which showed that deferred income tax irregularities can be a reason for modified audit opinion. In the case study, accuracy in the calculation of deferred income tax is identified as a key management assertion.

Keywords: deferred income tax, auditing, financial statements, case study.

1. УВОД

Увођење сета Међународних рачуноводствених стандарда (МРС), односно Међународних стандарда финансијског извештавања (МСФИ), као нормативне основе за састављање финансијских извештаја у Републици Србији, 2004. године довело је до радикалног заокрета у начину обрачуна пореза на добитак и финансијском извештавању о порезу на добитак.

Обавезност примене МРС/МСФИ довела је до тога да ентитети који састављају финансијске извештаје, у складу са МРС 12 – Порези на добитак (Министарство финансија РС, 2018), морају

¹ vrzinas@gmail.com

поред текућег пореза на добитак билансирати и одложени порез на добитак. Самим тим се јавила потреба и за надзором над обрачуном одложеног пореза на добитак и финансијским извештавањем о одложеном порезу на добитак.

Независна екстерна ревизија одложеног пореза на добитак спроводи се у оквиру ревизије финансијских извештаја, са циљем провере адекватности обрачуна одложеног пореза на добитак, као и његовог презентовања у финансијским извештајима и напоменама уз финансијске извештаје.

Предмет истраживања у овом раду јесте независна екстерна ревизија одложеног пореза на добитак. Циљ истраживања је сагледавање специфичности поступака ревизије одложеног пореза на добитак у односу на ревизију осталих позиција финансијских извештаја.

Поред увода и закључка, рад је структуриран из три целине. Први део рада је посвећен основним карактеристикама финансијског извештавања о одложеном порезу на добитак у складу са МРС/МСФИ. Други део рада се односи на карактеристике ревизије одложеног пореза на добитак. Трећи део рада обухвата студију случаја из српске ревизорске праксе о неадекватном обрачуна одложеног пореза на добитак.

2. ФИНАНСИЈСКО ИЗВЕШТАВАЊЕ О ОДЛОЖЕНОМ ПОРЕЗУ НА ДОБИТАК ПРЕМА МРС/МСФИ

Рачуноводствени третман одложеног пореза на добитак представља комплексно подручје рачуноводства са пуно контроверзи (Graham и др., 2012). Одложена пореска средства и одложене пореске обавезе представљају износе пореза на добитак, повративе или плативе у будућим периодима, настале као последица привремених разлика између вредности у пословним (књиговодственим) и пореским евиденцијама, неискоришћених пореских губитака и пореских кредита. С обзиром на доминантну употребу метода обавеза при обрачуна одложеног пореза на добитак (Geuer, 2014), фокусирану на биланс стања, привремене разлике се обично односе на разлике између пословних и пореских вредности средстава и обавеза извештајног ентитета.

Као последица поменутих привремених разлика, у извештају о финансијској позицији (билансу стања) јављају се позиције одложених пореских средстава и одложених пореских обавеза. При томе треба имати у виду да одложена пореска средства настају по основу одбитних привремених разлика, неискоришћених пореских

губитака и пореских кредита, док одложене пореске обавезе настају искључиво по основу опорезивих привремених разлика.

Привремене разлике се сматрају одбитним уколико је књиговодствена вредност средства (обавезе) мања (већа) од пореске вредности средства (обавезе), док се привремене разлике сматрају опорезивим у супротним случајевима.

Посматрано са аспекта биланса успеха, одложена пореска средства настају уколико је, услед одбитних привремених разлика, рачуноводствени добитак пре опорезивања у билансу успеха мањи од опорезивог добитка у пореском билансу (Андрић & Вуковић, 2015, стр. 60), док одложене пореске обавезе настају у супротном случају.

Између држава постоје велике разлике по питању рачуноводственог третмана одложеног пореза на добитак, које примарно потичу из нехармонизованих националних регулатива пореза на добитак. Разлике се, пре свега, односе на изворе настанка одложеног пореза на добитак. Лазић (2012) и Вржина (2017) најважнијим изворима одложеног пореза на добитак у Републици Србији сматрају:

- амортизацију и ревалоризацију сталне имовине;
- обезвређење имовине;
- вредновање финансијских средстава расположивих за продају;
- трошкове резервисања (за отпремнине запосленима и дата јемства и гаранције);
- обрачунате анеплаћене јавне дажбине;
- неискоришћене пореске губитке и кредите и сл.

Одложени порез на добитак се у билансу стања исказује у пребијеном износу (у вредности позитивне разлике између укупних одложених пореских средстава и одложених пореских обавеза), сагласно параграфу 74. МРС 12, уколико:

- ентитет има законско право да пребија текућа пореска средства са текућим пореским обавезама и
- одложена пореска средства и одложене пореске обавезе се односе на порез на добитак који је наметнула иста пореска власт.

Износ добијен пребијањем сматра се нето одложеним пореским средствима или нето одложеним пореским обавезама (Вржина, 2017, стр. 47). Док се одложене пореске обавезе признају за све опорезиве привремене разлике, одложена пореска средства се, у општем случају, признају (сагласно параграфу 24. МРС 12) само у мери у којој је вероватно да ће у будућности постојати расположиви

опорезиви добитак за који се може искористити одбитна привремена разлика.

Сагласно МРС 12 (параграфи 80. и 81), ентитети су у обавези да у напоменама уз финансијске извештаје обелодањују одређене информације о текућем и одложеном порезу на добитак. У контексту одложеног пореза на добитак, кључно је да ентитети засебно објаве износ текућег и одложеног пореза на добитак, што је у Републици Србији, захваљујући детаљности званичног обрасца биланса успеха, постигнуто у самом билансу успеха. Такође, неопходно је да ентитети обелодане компоненте (изворе настанка) одложених пореских средстава и обавеза и вредност сваке компоненте. Овакво обелодањивање је посебно важно у ситуацији када је одложени порез на добитак материјално значајан у ентитету. Коначно, важно је да ентитет обелодани изворе и износе непризнатих одложених пореских средстава.

Према параграфу 56. МРС 1, одложена пореска средства и одложене пореске обавезе се не смеју посматрати као делови краткорочне имовине и краткорочних обавеза, респективно. С друге стране, могуће је уочити изворе одложених пореза који никада неће нестати из биланса стања, као што је амортизација сталне имовине уколико се капитална улагања врше у континуитету и не долази до промене метода обрачуна амортизације. Амир и сарадници (Амир и др., 1997, стр. 603) сматрају да у таквим ситуацијама кореспондентни износ одложених пореских обавеза треба додати сопственом капиталу, односно кореспондентни износ одложених пореских средстава одузети од сопственог капитала. Третман одложених пореских обавеза као дела сопственог капитала или обавеза од значаја је приликом израчунавања степена задужености ентитета, који представља важан индикатор у оцени финансијског положаја и кредитне способности предузећа (Илић & Саковић, 2017, стр. 11).

Третман одложеног пореза на добитак према МРС 12 је, према свим битнијим параметрима, идентичан третману према Међународним стандардима финансијског извештавања за мала и средња предузећа – МСФИ за МСП (Министарство финансија РС, 2018а). Изузетак се односи на ситуацију у којој се, према МРС 12, одложена пореска средства признају до износа за који је вероватно да ће постојати расположиви опорезиви добици у будућности за његову реализацију, док МСФИ за МСП уводи концепт „исправке процене“ (енгл. *valuation allowance*) којим се захтева свођење укупних одложених пореских средстава на износ за који је вероватно да ће бити реализован у будућности. У општем случају, ови

приступи резултираће истим износом обрачунатих одложених пореских средстава.

Ради конкретизације разматрања о одложеном порезу на добитак, у табели 1. је приказан хипотетички пример обрачуна одложеног пореза на добитак по основу амортизације сталне имовине.

Табела 1.: Хипотетички пример обрачуна одложеног пореза на добитак по основу амортизације сталне имовине

Р.б.	Елемент	Износ (у 000 дин)
1.	Одложене пореске обавезе (01. јануар)	130.000
2.	Књиговодствена вредност сталне имовине (31. децембар)	10.000.000
3.	Пореска вредност сталне имовине (31. децембар)	9.000.000
4.	Опорезива привремена разлика [2-3]	1.000.000
5.	Одложене пореске обавезе (31. децембар) [4 x 15%]	150.000
6.	Одложени порески расход [5-1]	20.000

3. ОСНОВНЕ КАРАКТЕРИСТИКЕ РЕВИЗИЈЕ ОДЛОЖЕНОГ ПОРЕЗА НА ДОБИТАК

Спровођење ревизије одложеног пореза на добитак зависи од материјалности одложеног пореза на добитак у билансу стања и билансу успеха, процењеног ризика којим су оптерећене поменуте позиције и налаза ревизора у претходним ревизијама.

Посебно питање ревизије одложеног пореза на добитак представља процена материјалности одложеног пореза на добитак у извештајном ентитету. Специфичност процене материјалности проистиче из допуштеног пребијања укупних одложених пореских средстава и обавеза, односно чињенице да се из биланса стања најчешће може утврдити једино материјалност нето одложених пореских средстава или обавеза. У том контексту, досадашња истраживања на територији Републике Србије дала су сличне закључке – Вучковић-Милутиновић и Лукић (2013), односно Вржина (2017) су закључили да нето одложена пореска средства или обавезе у просечном српском ентитету нису материјално значајне позиције биланса стања, уколико се материјалност постави на нивоу од 1% укупне имовине. Такође, закључак оба рада јесте да је билансна позиција сталне имовине (односно амортизација сталне имовине)

најчешћи извор одложеног пореза на добитак у ентитетима у Републици Србији.

При процени материјалности одложеног пореза на добитак на основу пребијеног износа у билансу стања треба бити јако опрезан. Разлоге за опрез треба тражити у најмање два разлога:

- укупна одложена пореска средства и обавезе могу, посматрано одвојено, бити материјалног карактера, док исте те позиције у пребијеном износу могу бити безначајне и
- присутна је вероватноћа да управа ентитета неће идентификовати и билансирати поједине привремене разлике, чиме се материјалност одложеног пореза на добитак вештачки умањује.

Позиције одложеног пореза на добитак оптерећене су инхерентним ризиком услед потреба за просуђивањем од стране управе ентитета при њиховом билансирању. Ово се посебно односи на признавање одложених пореских средстава, која се у билансу стања, према MPC 12, МСФИ за МСП и америчком ASC (*Accounting Standards Codification*) 740 – *Income Taxes*, признају искључиво уколико управа ентитета перципира остварење добитака у будућности. Практично, одложена пореска средства се признају у ситуацији када је „више вероватно него што није“ да ће у будућности бити расположив адекватан износ опорезивог добитка (Edwards, 2018). Процену поменуте вероватноће врши управа ентитета, при чему је ревизија управине процене важан сегмент ревизије одложеног пореза на добитак.

Даливал и сарадници (Dhaliwal и др., 2004) указују на то да управе предузећа могу бити склоне опортунистичком подешавању текућег и одложеног пореза на добитак у билансу успеха, како би побољшали профитабилност предузећа, односно достигли ниво профитабилности очекиван од стране тржишних аналитичара. С обзиром на то да билансирање одложених пореских средстава и њима припадајућих одложених пореских прихода позитивно утиче на профитабилност ентитета, управа ентитета може бити склона прецењивању одложених пореских средстава и прихода. Гордон и Џус (Gordon & Joos, 2004) налазе опортунистичко понашање управе појединих британских компанија приликом билансирања одложеног пореза на добитак са циљем управљања нивоом задужености компаније.

Претходна истраживања су показала да привредна друштва (Frank & Rego, 2006) и банке (Schrand & Wong, 2003) могу бити склоне процењивању одложених пореских средстава на начин којим се врши тзв. уједначавање добитка, односно пегледање резултата

(енгл. *income smoothing*). Уједначавање добитка подразумева утицај управе на расходе и приходе ентитета како би се елиминисале варијације резултата по пословним годинама (Ристић и др., 2016, стр. 26).

Питање процене постојања будућих опорезивих добитака посебно је добило на значају након светске економске кризе, која је утицала на нестабилност пословних активности ентитета и тиме на неизвесност у погледу остваривања будућих опорезивих добитака (Whitehouse, 2009). Такође, ревизорима котираних компанија може бити користан налаз Баденхорста и Фереири (Badenhorst & Ferreira, 2016) по којем светска економска криза утиче на вредновање одложених пореских средстава од стране тржишних актера.

Попут ревизије осталих билансних позиција, и ревизија одложеног пореза на добитак се реализује кроз испитивање одређених тврдњи управе.

Према Међународном стандарду ревизије 315 – Идентификовање и процена ризика материјално погрешних исказа путем разумевања ентитета и његовог окружења (IFAC, 2018), кључним тврдњама управе сматрају се постојање (настанак), комплетност, тачност, разграничење, класификацију, власништво (права и обавезе), вредновање и тврдње управе које се односе на обелодањивања о билансним позицијама. Ваха (Vacha, 2014, стр. 48) сматра да кључну тврдњу управе приликом ревидирања одложеног пореза на добитак представља постојање (за позиције биланса стања), односно настанак (за позиције биланса успеха). Такође, овај аутор сматра да ревизори морају обратити пажњу на презентацију и обелодањивања о одложеном порезу на добитак у напоменама уз финансијске извештаје.

С обзиром на доминантну употребу метода обавеза у савременом рачуноводству, ревизорски поступци су усмерени на ревидирање односних позиција биланса стања – одложених пореских средстава и одложених пореских обавеза. За потребе ревидирања тих позиција, Пансел (Puncel, 2007, стр. 17-6) и Вржина (2017) утврђују следеће кораке које ревизори америчких компанија морају спровести:

- утврђивање врста и износа привремених разлика, као и природе, износа и рока важења неискоришћених пореских губитака и кредита;
- мерење укупних одложених пореских обавеза за све опорезиве привремене разлике коришћењем адекватне пореске стопе;

- мерење укупних одложених пореских средстава за све одбитне привремене разлике и некористишћене пореске губитке коришћењем адекватне пореске стопе;
- мерење укупних одложених пореских средстава за све врсте неискоришћених пореских кредита и
- исправка процене укупних одложених пореских средстава уколико је вероватно да, делимично или у целини, у будућности неће постојати износ опорезивих добитака за реализацију укупних одложених пореских средстава.

4. НЕАДЕКВАТАН ОБРАЧУН ОДЛОЖЕНОГ ПОРЕЗА НА ДОБИТАК: СТУДИЈА СЛУЧАЈА

4.1. Основне информације о анализираном ентитету

Предмет студије случаја јесте ентитет инкорпориран на територији Републике Србије, примарно ангажован у делатности управљања спортским објектима. Анализирани ентитет, који је у потпуности у државном власништву, управља једним спортско-рекреативним центром и једном халом спортова.

У фокусу студије случаја налазе се појединачни финансијски извештаји ентитета за пословну годину t , чија је ревизија спроведена од стране ревизорског друштва у домаћем власништву. Финансијски извештаји за претходну пословну годину, $t-1$, нису били предмет независне екстерне ревизије, док су финансијски извештаји за наредну пословну годину, $t+1$, ревидирани од стране истог ревизорског друштва. У посматраним годинама, ентитет није састављао консолидоване финансијске извештаје.

Кључни финансијски подаци о анализираном ентитету за посматране године приказани су у наредној табели. Финансијски подаци доступни су путем интернет презентације Агенције за привредне регистре РС (2018).

Уколико се праг материјалности постави на нивоу од 1% укупне имовине, из табеле се може закључити да су нето одложене пореске обавезе представљале материјално значајну позицију биланса стања ентитета у све три године. Једини извор одложеног пореза на добитак била је амортизација сталне имовине, док одложена пореска средства по основу неискоришћених пореских губитака нису билансирана услед неизвесности у погледу остварења опорезивих добитака у будућности.

Табела 2.: Кључни финансијски подаци о анализираном ентитету за године $t-1$, t и $t+1$

Позиција	Година		
	$t-1$	t	$t+1$
Панел А. Биланс стања у скраћеној форми (у 000 дин)			
Стална имовина	1.189.821	1.207.285	1.193.757
Обртна имовина	72.255	86.989	55.973
Укупна имовина	1.262.076	1.294.274	1.249.730
Сопствени капитал	810.606	750.778	1.197.296
Одложене пореске обавезе	26.144	55.504	31.639
Краткорочне обавезе	425.326	487.992	20.795
Укупни капитал и обавезе	1.262.076	1.294.274	1.249.730
Панел Б. Учешће нето одложених пореских обавеза (ОПО) укупној имовини (УИ)			
ОПО/УИ	2,0715%	4,2884%	2,5317%
Панел В. Релевантне позиције биланса успеха (у 000 дин)			
Резултат пре опорезивања	(27.809)	(30.469)	(63.030)
Текући порески расход	0	0	0
Одложени порески расход	(10.710)	(29.360)	(3.030)
Нето резултат	(38.519)	(59.829)	(66.060)

4.2. Налази ревизора о одложеном порезу на добитак

Анализирани ентитет је од стране независног екстерног ревизора добио мишљење са резервом (квалификовано мишљење) о појединачним финансијским извештајима за пословну годину t . Као основ за такво мишљење исказани су следећи аргументи:

- неадекватан обрачун одложеног пореза на добитак и
- неизвршено обезвређење потраживања од купаца чија је наплата неизвесна.

Поред мишљења са резервом, скренута је пажња на угроженост даљег пословања ентитета, имајући у виду континуиране нето губитке и негативну вредност нето обртних средстава.

По питању обрачуна одложеног пореза на добитак, ревизори су утврдили да су одложене пореске обавезе прецењене за 26.144 хиљада динара. Такође, ревизори су утврдили да је одложени порески расход прецењен, а нето резултат ентитета потцењен за исти износ. У табели 3. приказан је неадекватан обрачун одложених

пореских обавеза, извршен од стране ентитета, као и адекватан обрачун у датој ситуацији.

Табела 3.: Неадекватан и адекватан обрачун одложеног пореза на добитак у анализираном ентитету (у 000 дин)

Елемент	Неадекватан обрачун	
Одложене пореске обавезе (01. јануар)	[1]	26.144
Обрачунате одложене пореске обавезе за год. t	[2]	29.360
Одложене пореске обавезе (31. децембар)	[3=1+2]	55.504
Одложени порески расход за годину t	[4=3-1]	29.360
Елемент	Адекватан обрачун	
Одложене пореске обавезе (01. јануар)	[1]	26.144
Обрачунате одложене пореске обавезе за год. t	[2]	29.360
Одложене пореске обавезе (31. децембар)	[3=2]	29.360
Одложени порески расход за годину t	[4=3-1]	3.216

Прецењеност одложених пореских обавеза последица је неадекватне процене одложених пореских обавеза на дан 31. децембар. Ентитет је, по основу разлике између књиговодствене и пореске вредности сталне имовине, обрачунао одложене пореске обавезе за годину t у износу од 29.360 хиљада динара. Сагласно методу обавезе, тај износ представља и крајњи салдо одложених пореских обавеза за годину t . С друге стране, ентитет је обрачунао износ додао почетни салдо одложених пореских обавеза и тако формирао крајњи салдо одложених пореских обавеза, чиме је извршено прецењивање одложених пореских обавеза за износ почетног салда. С обзиром на то да одложене пореске обавезе по основу амортизације сталне имовине као књиговодствену противставку имају одложени порески расход, извршено је потцењивање нето резултата ентитета за износ почетног салда.

На овај начин обрачунате, одложене пореске обавезе су прецењене за чак 89% (уместо 29.360 хиљада динара, билансиран је износ од 55.504 хиљада динара). Дакле, у овој студији случаја разлог квалификованог мишљења ревизора је била тврдња управе о тачности обрачунатих одложених пореских обавеза.

Ревизори су се током ангажмана могли уверити да привремена разлика по основу амортизације сталне имовине заиста постоји и да су обелодањивања у напоменама уз финансијске извештаје адекватна (обелодањено је коришћење метода обавезе у оквиру рачуноводствених политика, као и износ и извор одложеног

пореза на добитак). Коришћењем метода обавеза, што је конзистентно са МРС/МСФИ, изабрана је адекватна основа за вредновање одложених пореза, па тиме ревизорски циљ вредновања није угрожен. Ипак, оперативни поступак обрачуна одложених пореских обавеза био је нетачан, па је дошло до повреде ревизорског циља тачности.

Имајући у виду да ентитет није извршио корекцију финансијских извештаја, по препоруци ревизора, за годину t издато је мишљење са резервом. У наредној години, $t+1$, ентитет је кориговао позиције одложених пореских обавеза и одложених пореских расхода. Финансијски извештаји за годину $t+1$ оцењени су позитивним (немодификованим) мишљењем.

5. ЗАКЉУЧАК

Академска јавност у Републици Србији до сада није исказала значајно интересовање за подручје ревизије одложеног пореза на добитак. Томе у прилог сведочи мали број академских радова који, барем спорадично, дотичу питање ревизије одложеног пореза. Чињеница да је МРС 12, као нормативна основа за извештавање о одложеном порезу на добитак, тек нешто више од једне деценије на снази у нашој земљи, представља својеврсно оправдање за то.

У раду је указано на то да се кључна специфичност ревизије одложеног пореза на добитак у односу на ревизију осталих позиција финансијских извештаја односи на процену материјалности одложеног пореза на добитак у билансу стања. За разлику од бројних позиција финансијских извештаја, одложена пореска средства и обавезе се у билансу стања најчешће исказују у пребијеном износу, па при процени материјалности треба бити изузетно опрезан.

У студији случаја је показано како неадекватан обрачун одложеног пореза на добитак може довести до прецењивања расхода и потцењивања нето резултата, што је за последицу имало мишљење ревизора са резервом. Кључна тврдња управе у студији случаја, односно тврдња управе која је узроковала неадекватно извештавање о одложеном порезу на добитак, била је тачност.

Будућа истраживања о ревизији одложеног пореза на добитак могла би се кретати у правцу анализе учесталости модификације мишљења ревизора услед неадекватног обрачуна и презентације одложеног пореза на добитак и анализе финансијских карактеристика ентитета који неадекватно обрачунавају одложени порез на добитак и извештавају о одложеном порезу на добитак.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андрић, М., & Вуковић, Б. (2015). Признавање и вредновање билансне имовине сходно захтевима регулаторног оквира. *Економски погледи*, 17(2), 49-63.
2. Amir, E., Kirschenheiter, M., & Willard, K. (1997). The Valuation of Deferred Taxes. *Contemporary Accounting Research*, 14(4), 597-622.
3. Badenhurst, W., & Ferreira, P. (2016). The Financial Crisis and the Value-relevance of Recognised Deferred Tax Assets. *Australian Accounting Review*, 78(26), 291-300.
4. Dhaliwal, D., Gleason, C., & Mills, L. (2004). Last-Chance Earnings Management: Using the Tax Expense to Meet Analysts' Forecasts. *Contemporary Accounting Research*, 21(2), 431-459.
5. Edwards, A. (2018). The Deferred Tax Asset Valuation Allowance and Firm Creditworthiness. *The Journal of the American Taxation Association*, 40(1), 57-80.
6. Frank, M., & Rego, S. (2006). Do Managers Use the Valuation Allowance Account to Manage Earnings around Certain Earnings Targets? *The Journal of the American Taxation Association*, 28(1), 43-65.
7. Geyer, E. (2014). Problems of Deferred Taxes Representation in Accounting. *Actual Problems of Economics*, 154(4), 438-445.
8. Gordon, E. & Joos, R. (2004). Unrecognized Deferred Taxes: Evidence from the U.K. *The Accounting Review*, 79(1), 97-124.
9. Graham, J., Raedy, J. & Shackelford, D. (2012). Research in Accounting for Income Taxes. *Journal of Accounting and Economics*, 53(1-2), 412-434.
10. IFAC (2018). *International Standard on Auditing 315 – Identifying and Assessing the Risks of Material Misstatement through Understanding the Entity and Its Environment*. Доступно на: www.ifac.org/system/files/downloads/a017-2010-iaasb-handbook-isa-315.pdf (Приступљено 01.07.2018).
11. Илић, М., & Саковић, Д. (2017). Квантитативни индикатори у функцији оцене кредитне способности предузећа. *Економски погледи*, 19(2), 1-16.
12. Лазић, Р. (2012). Одложена пореска средства и обавезе: примена МРС 12. *Пореско-рачуноводствени инструктор*, 34-35, 286-296.
13. Министарство финансија РС (2018). *Међународни рачуноводствени стандард 12 – Порези на добитак*. Доступно на: mfin.gov.rs/UserFiles/File/MRS/Medunarodni

- racunovodstveni standard 12 - Porezi na dobitak.pdf (Пристапљено 01.07.2018).
14. Министарство финансија РС (2018а). *Међународни стандард финансијског извештавања за мале и средње ентитете*. Достапно на: www.mfin.gov.rs/UserFiles/File/MRS/2014/MSFI_ZA_MSP.pdf (Пристапљено 01.07.2018).
 15. Puncel, L. (2007). *Audit Procedures*, 2008. Chicago, IL: CCH.
 16. Ристић, М., Јакшић, Д., & Мијић, К. (2016). Етичке перцепције будућих учесника у процесу финансијског извештавања. *Економски погледи*, 18(1), 23-42.
 17. Schrand, C., & Wong, M. (2003). Earnings Management Using the Valuation Allowance for Deferred Tax Assets under SFAS No. 109. *Contemporary Accounting Research*, 20(3), 579-611.
 18. Vacha, P. (2014). Challenges in Auditing Income Taxes in the IFRS Environment: The Czech Republic Case. *European Financial and Accounting Journal*, 9(4), 45-58.
 19. Вржина, С. (2017). Материјалност и структура одложених пореза у привредним друштвима у Републици Србији. *Економски изазови*, 6(12), 46-58.
 20. Vuckovic-Milutinovic, S., & Lukic, R. (2013). Analysis of Deferred Taxes in the Business Environment in Serbia. *Economia. Seria Management*, 16(1), 25-37.
 21. Whitehouse, T. (2009). *Auditors Take Closer Look at Deferred Tax Assets*. Достапно на: www.pluris.com/auditors-take-closer-look-at-deferred-tax-assets (Пристапљено 01.07.2018).

Сајтови:

1. Агенција за привредне регистре РС: www.apr.gov.rs (Пристапљено 01.06.2018).

Рад је примљен: 25.06.2018.

Коригована верзија рада је примљена: 09.07.2018.

Рад је прихваћен за штампу: 10.10.2018.

УПУТСТВО ЗА ПИСАЊЕ РАДА INSTRUCTIONS FOR AUTHORS

(Сав текст на српском језику мора бити унет на ћириличном писму. И за текст на српском и за текст на енглеском важи да треба бити унет у фонту Times New Roman.

Page Setup – Margins: Top и Bottom 4,5cm, Left и Right 4,2cm, Paper A4)

(Entire text in English must be typed in Times New Roman.

Page Setup – Margins: Top and Bottom 4,5cm, Left and Right 4,2cm, Paper A4)

НАСЛОВ РАДА(Велика слова, **Bold, Font 14,** **Alignement: Centred, максимално 3 реда)**

**TITLE IN ENGLISH (Capital Letters, Bold, Font 10, Alignement Centred,
Maximum 3 rows)**

(If text is in English – Title in English should be typed in Capital Letters, Bold, Font 14, and Alignement: Centred, max. three rows; *no text in Serbian needed*)

Име аутора¹ (не уносити титуле), (Bold, Font 12, Centred)
Институција на којој је аутор запослен, град (држава) (Font 12)
(Име коаутора (не уносити титуле), (Bold, Font 12, Centred)
Институција на којој је аутор запослен, град (држава) (Font 12)

**Author Name² (no titles such Ph.D., Professor or similar, please),
(Bold, Font 12, Centred)**

Institution, City, Country (Font 12)

**(Co-author Name (no titles such Ph.D., Professor or similar, please),
(Bold, Font 12, Centred)**

Institution, City, Country (Font 12))

Сажетак: Не би требало да има више од дванаест редова (*italic, font 10*). У сажетку навести по реченицу објашњења сваког поглавља, предмет истраживања, циљ истраживања, хипотезе од којих се пошло у истраживању, коришћене методе. Обавезан је и превод сажетка на енглески језик.

Кључне речи: Кључне речи одвојене зарезом (не мање од три нити више од пет) (*italic, font 10*)

Abstract: Abstract should not be longer than twelve rows (*italic, font Times New Roman 10 pts*). In abstract should be one sentence of following elements: explanation of each chapter, subject of research, aim of research, hypothesis, methods/models used in research. No text in Serbian is needed if text are in English, French or Russian.

Keywords: Keywords (not less than three nor more than five), each separated by comma (*italic, font 10*)

¹ e-mail адреса

² e-mail address

1. НАСЛОВИ

(Велика слова, **Bold, Font 12, Centered**, испред и иза наслова оставити по један празан ред)

1. HEADLINES

(**Capital Letters, Bold, Font 12, Centered**, before and after the title one blank row)

Дужина рукописа не би требала да буде обима већег од 15 страна. Текст не би требао да има размак између пасуса. Користити **Font Times New Roman 12pt, Alignment: Justified, First line 1,27cm, Line spacing: Single**).³

Manuscript should not exceed 15 pages. No blank rows between paragraphs. Use **Font Times New Roman 12pt, Alignment: Justified, First line 1.27cm, Line spacing: Single**).⁴

Табеле и графикони треба **изнад (Bold, Font 12, Centred)** да буду обележени бројем и насловом, а извор треба навести **испод** табеле односно графикана (font 10, centred).

Tables and Graphs should be titled **above (Bold, Font 12, Centred)**, should be numbered; source should be stated under the Table/Graph (font 10, centred).

У закључку навести резултате истраживања.

In the conclusion results of the research should be stated.

ЦИТИРАЊЕ У ТЕКСТУ IN-TEXT CITATION

1. Извори са једним аутором

Source with one author

(Milenković, 2009, p.49)

2. Извори са два аутора

Source with two authors

(Bojičić & Petković, 2017, p 19.)

3. Извори са више од два аутора

Source with more than two authors

(Bojičić et al., 2013, p. 687)

³ фусноте (Font 10, без уравниања)

⁴ Footnotes (Font 10, no alignment).

НАВОЂЕЊЕ ЛИТЕРАТУРЕ
(Велика слова, **Bold, Font 12, Centred**)
(Наведени су примери цитирања у наставку)

LITERATURE IN A REFERENCE LIST

(**Capital letters, Bold, Font 12, Centred**)
(Examples are given below)

1. Књиге
Book

Brealey, R., & Myers, S. (2003). Principles of Corporate Finance (7th ed.). New York: McGraw-Hill Irwin.

2. Поглавље у књизи
Book Chapters

Joksimović, D., Knežević, G., Pavlović, V., Ljubić, M., & Surovy, V. (2017): *Some aspects of the application of Benford's law in the analysis of the data set anomalies* (pp. 85 – 120). Book chapter in: Knowledge Discovery in Cyberspace: Statistical Analysis and Predictive Modeling. New York: Nova Science Publishers.

3. Чланци у часопису
Journal article

Babenko, I., Boguth, O., & Tserlukevich, Y. (2016). Idiosyncratic cash flows and systematic risk. *The Journal of Finance*, 71(1), 425-456.

4. Рад објављен у зборнику радова
Conference paper

Pavlović, V., Knežević, G., & Surovy, V., *The accounting regulation: Comparative analysis of some aspects of Serbian, Slovakian and Czech accounting regime*, International scientific assembly UKSP-IS 2015 „Improving the Competitiveness of Serbian Economy as a framework and incentive of Investment in Serbia“, University of Pristina, temporary cited in Kosovska Mitrovica, Faculty of Economics, November 5-6, 2015 (pp. 267-275)

5. Законска регулатива
Legal regulations

Company Law (“Official Gazette of the Republic of Serbia“, No. 36/11, 99/11, 5/2015)

6. Професионална регулатива
Professional Regulation

BIS (2006). *Core Principles for Effective Banking Supervision*. Basel: Basel Committee on Banking Supervision.

7. Интернет странице
Websites

Belgrade Stock Exchange: www.belex.rs (Пристапљено (**accessed on**) 10.12.216)

РЕЦЕНЗИОНИ ОДБОР – REFEREE COMMITTEE
Домћи рецензиони одбор часописа „Економски погледи“
National Referee Committee of the Magazine “Economic Outlook”

проф. др Слободан Аћимовић, Економски факултет Универзитета у Београду; **проф. др Софија Аћић**, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду; **проф. др Бранко Баљ**, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду; **проф. др Јелена Бировљев**, Економски факултету Суботици Универзитета у Новом Саду; **проф. др Предраг Бјелић**, Економски факултет Универзитета у Београду; **др Јасмина Богичевић**, Економски факултет Универзитета у Крагујевцу; **проф. др Јелена Божовић**, Универзитет у Приштини, Економски факултет, Косовска Митровица; **проф. др Саша Бошњак**, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду; **проф. др Петар Веселиновић**, Економски факултет Универзитета у Крагујевцу; **др Александра Вујко**, научни сарадник, Висока пословна школа струковних студија, Нови Сад; **др Марија Вуковић**, Висока пословна школа струковних студија, Нови Сад; **проф. др Емилија Вуксановић**, Економски факултет Универзитета у Крагујевцу; **проф. др Ненад Вуњак**, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду; **проф. др Владимир Вучковић**, Факултет за међународну економију Мегатренд универзитета, Београд; **др Дејан Брцанов**, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду; **проф. др Љиљана Дмитровић Шапоња**, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду; **проф. др Даница Дракулић**, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду; **др Звездан Ђурић**, Београдска пословна школа, Београд; **проф. др Дејан Ерић**, Београдска банкарска академија; **проф. др Вера Зеленовић**, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду и Регионална привредна комора Нови Сад; **проф. др Дејан Јакшић**, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду; **проф. др Душан Јоксимовић**, Криминалистичко-полицијска академија, Београд; **проф. др Славица Јоветић**, Економски факултет Универзитета у Крагујевцу; **проф. др Горанка Кнежевић**, Пословни факултет Универзитета Сингидунум, Београд; **проф. др Снежана Кнежевић**, Факултет организационих наука Универзитета у Београду; **проф. др Оскар Ковач**, Факултет за међународну економију Мегатренд

универзитета, Београд; **проф. др Љубица Комазец**, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду; **проф. др Александар Костић**, ванредни професор, Универзитет у Приштини, Економски факултет, Косовска Митровица; **проф. др Јелена Кочовић**, Економски факултет Универзитета у Београду; **проф. др Борко Крстић**, Економски факултет Универзитета у Нишу; **проф. др Мирко Кулић**, Павни факултет за привреду и правосуђе, Привредна академија, Нови Сад; **др Исидора Љумовић**, Институт економских наука Београд; **проф. др Ерика Малешевић**, Факултет техничких наука Универзитета у Новом Саду; **проф. др Марко Маловић**, Институт економских наука, Београд; **др Слободан Марић**, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду; **проф. др Јово Медојевић**, Природно-математички факултет у Косовској Митровици Универзитета у Приштини; **др Кристина Мијић**, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду; **др Снежана Милићевић**, Факултет за хотелијерство и туризам, Универзитет у Крагујевцу; **проф. др Гордана Миловановић**, Економски факултет Универзитета у Крагујевцу; **проф. др Оља Мунитлак Ивановић**, Институт економских наука, Београд; **др Горан Николић**, Институт за европске студије, Београд; **проф. др Благоје Новићевић**, Економски факултет Универзитета у Нишу; **проф. др Раде Поповић**, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду; **проф. др Гордана Радосављевић**, Економски факултет Универзитета у Крагујевцу; **проф. др Бранко Ракита**, Економски факултет Универзитета у Београду; **проф. др Владимир Ристановић**, Висока школа ПЕП, Београд; **проф. др Лидија Ромић**, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду; **проф. др Мирко Савић**, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду; **проф. др Мартон Сакал**, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду; **проф. др Отилија Седлак**, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду; **др Агнеш Славић**, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду; **проф. др Наташа Станојевић**, Висока школа Доситеј, Београд; **проф. др Симо**

Стевановић, Пољопривредни факултет Универзитета у Београду; **проф. др Видоје Стефановић**, Природно-математички факултет Универзитета у Нишу; **др Сандра Стојадиновић Јовановић**, Економски факултет Универзитета у Београду; **проф. др Томислав Сударевић**, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду; **др Леонас Толваншис**, Факултет за европске правно-политичке студије, Нови Сад; **проф. др Славица Томић**, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду; **проф. др Ана Трбовић**, ФЕФА, Београд; **проф. др Нада Тривић**, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду; **проф. др Пере Тумбас**, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду; **проф. др Винка Филиповић**, Факултет организационих наука Униве-

рзитета у Београду; **проф. др Сања Филиповић**, Економски институт, Београд; **проф. др Олга Хаџић**, Природно-математички факултет Универзитета у Новом Саду; **проф. др Јанко Цвијановић**, научни саветник, Економски институт, Београд; **проф. др Миленко Целетовић**, Телеком Србија д.о.о; **проф. др Ласло Шереш**, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду, **проф. др Радмила Мишић**, ванредни професор, Универзитет у Приштини, Економски факултет, Косовска Митровица; **др Владимир Костић**, доцент, Универзитет у Приштини, Економски факултет, Косовска Митровица; **др Крсто Јакшић**, доцент, Универзитет у Приштини, Економски факултет, Косовска Митровица.

**Међународни рецензионни одбор часописа „Економски погледи“
International Referee Committee of the Magazine “Economic Outlook”**

prof. Michel Albouey, Grenoble Graduate School of Business; Grenoble Alpes University France; **Elena Sergeevna Akopova, Ph.D.**, Rostov State University of Economics, Russia; **Cristina Barna, Ph.D.**, University of Bucharest & Vice-President of Pro Global Science Association, Romania; **др Драгана Башић**, Економски факултет Универзитета у Бањалуци, Република Српска, БиХ; **Ieva Brence, Ph.D.**, University College of Economics and Culture, Riga, Latvia; **prof. dr. sc. Marijan Cingula**, Ekonomski fakultet Sveučilišta u Zagrebu, Hrvatska; **Mohamad Naim Chaker, Ph.D.**, College of Business Administration, Ajman University of Science and Technology, United Arab Emirates (UAE); **prof. James Dunn**, Pennsylvania State University, USA; **prof. Ekaterina Entina, Ph.D.**, National Research University, Higher School of Economics, Moscow, Russia; **prof. Manuela Epure**, Spiru Haret University, Bucharest, Romania; **Jeff French, Ph.D.**, Visiting Professor at Brunel University & Brighton University and a Fellow at Kings College University of London, U.K.; **др. сц. Теа Гоља**, Одјел за економију и туризам „др. Мијо Мирковић“ Свеучилишта Јурја Добриле у Пули, Хрватска; **Amitabh Gupta, Ph.D.**, University of Delhi, India; **Wim Heijman, Ph.D.**, Wageningen University, the Netherlands; **проф. др Ратимир Јовићевић**,

Montenegro Business School Универзитета „Медитеран“ у Подгорици, Црна Гора; **проф. др. сц. Љубо Јурчић**, Економски факултет Свеучилишта у Загребу, Хрватска; **проф. др. сц. Зденко Клепић**, Економски факултет Свеучилишта у Мостару, БиХ; **проф. др Милован Крњајић**, School of Mathematics, Statistics & Applied Mathematics, National University of Ireland, Galway, Ireland; **др. сци. Сенада Куртановић**, ванредни професор Економског факултета Универзитета у Бихаћу, БиХ; **др. сци. Сафет Куртовић**, ванредни професор Економског факултета у Мостару Универзитета „Демал Биједић“, БиХ; **Harold Lopez, A., Ph.D.**, Economia Negocios, Universidad de Chile, Santiago, Chile; **др Саша Муминовић**, виши научни сарадник, Љубљана, Словенија; **проф. д-р Вера Наумовска**, Економски факултет Универзитета Св.Кирил и Методиј, Скопље, Македонија; **проф. д-р Лидија Пулевска Ивановска**, Економски факултет Универзитета Св.Кирил и Методиј, Скопље, Македонија; **Camelia Oprean, Ph.D.**, Faculty of Economics, University Lucian Blaga of Sibiu, Romania; **Viktoriya Ostravskaya, Ph.D.**, North-Caucasian Federal University, Stavropol, Russia; **др Дарко Пантелић**, Jönköping University, Sweden; **проф. др Миленко Поповић**, Montenegro Business

School Универзитета „Медитеран“ у Подгорици, Црна Гора; **проф. Кирил Постолов**, Економски факултет Универзитета „Св.Кирил и Методиј“ у Скопљу, Македонија; **prof. Victoria Ivanovna Tinyakova**, Voronezh State University, Faculty of Economic, Russia; **д-р Благлица Ризоска Тулов**, Euro College, University Studies, Куманово, Македонија; **Miloš Tumpach**, PhD, Full professor, University of Economic in Bratislava, Faculty of Economic Informatics, Slovakia; **Victoria N. Ryapukhina, Ph.D.** (econom), Assistant Professor, Belgorod University of Economy and Technological Sciences, Russia; **Irina A. Somina, Ph.D.** (econom), Belgorod University of Economy and Technological Sciences, Russia; **Luz Stenberg, Ph.D.**, Australian Institute of Higher Education, Sydney, Australia; **Suzanne Suggs, Ph.D.**, Institute of Public Communication, University of Lugano, Switzerland; **Vladimir Surovy, Ph.D.**, University of Economics in Bratislava, Faculty of Economic Informatics, Slovakia; **Prof. Ing. Viola Šebestíková, CSc.**, VŠB-TU Ostrava, Czech Republic; **Ivan Wallan Tertulianho**, Ph.D, Adventist University Center of São Paulo (Unasp) - São Paulo – Brazil; **др Јелена Тривић**, Економски факултет Универзитета у Бањалуци, Република Српска, БиХ; **Prof. dr Spasoje Tuševljak**, University of East Sarajevo, Faculty of business economics, Bijeljina, Bosnia and Herzegovina; **prof. Vesna Vašiček**, Ekonomski fakultet Sveučilišta u Zagrebu, Hrvatska; **Ekatarina Volkova, Ph.D.**, Luxembourg.

CIP - Каталогизација у публикацији
Народна библиотека Србије, Београд

33

ЕКОНОМСКИ погледи : часопис за питања
економске теорије и праксе = Economic outlook :
magazine for economic theory and practice matters / главни
и одговорни уредник Владан Павловић. - Год. 1, бр. 1
(јан./март 1999)- . - Косовска Митровица : Економски
факултет, Научно-истраживачки центар, 1999-
(Краљево : Кварк). - 24 cm

Два пута годишње. - Текст на више светских језика. -
Друго издање на другом медијуму: Економски погледи
(Online) = ISSN 2334-7570
ISSN 1450-7951 = Економски погледи
COBISS.SR-ID 65640962