

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. 23, број 1



Косовска Митровица, 2021.

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. 23, број 1

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 Соња Вујовић

Технички уредник:

др Срђан Милосављевић, доцент

Лектор:

Наташа Лукић

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 **M53**

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

Prof. dr Tanja Vujović, dekan - predsednik;
prof. dr Radmila Micić, predsednik Saveta - član;
prof. dr Sonja Vujović, glavni i odgovorni urednik časopisa - član;
dr Srđan Milosavljević, docent, prodekan za nastavu - član;
prof. dr Ljiljana Arsić - član;
prof. dr Dragana Milenković - član;
dr Jorgovanka Tabaković, guverner NBS - član;
prof. dr Radojko Lukić, redovni profesor Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Beogradu - član;
prof. dr Ivan Milenković, redovni profesor Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Novom Sadu - član;
prof. dr Bojan Krstić, redovni profesor Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Nišu - član.

Editorial Board

Prof. dr Tanja Vujović, redovni profesor, Ekonomski fakultet Univerziteta u Prištini sa privremenim sedištem u Kosovskoj Mitrovici;
Prof. dr Mirjana Gligorijević, redovni profesor, Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu;
Prof. dr Jasmina Bogićević, redovni profesor, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu;
Prof. dr Safet Kurtović, redovni profesor, Fakultet za menadžment i poslovnu ekonomiju, Univerzitet u Travniku;
Prof. dr Radmila Janičić, redovni profesor, FON, Univerzitet u Beogradu;
Prof. dr Dejan Spasić, redovni profesor, Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu;
PhD Ace Simpson, Brunel Business School, Brunel University London, Velika Britanija;
PhD Ali Fegheh Majidi, University of Kurdistan, Faculty of Humanities and Social Science, Department of Economics, Sanandaj, Iran;
PhD Camelia Oprean – Stan, Department of Finance and Accounting, The Faculty of Economics "Lucian Blaga" University of Sibiu, Romania.

Издавачки савет

Проф. др Тања Вујовић, декан - председник;
проф. др Радмила Мићић, председник Савета - члан;
проф. др Соња Вујовић, главни и одговорни уредник часописа - члан;
др Срђан Милосављевић, доцент, продекан за наставу - члан;
проф. др Љиљана Арсић - члан;
проф. др Драгана Миленковић - члан;
др Јоргованка Табаковић, гувернер НБС - члан;
проф. др Радојко Лукић, редовни професор Економског факултета Универзитета у Београду - члан;
проф. др Иван Миленковић, редовни професор Економског факултета Универзитета у Новом Саду - члан;
проф. др Бојан Крстић, редовни професор Економског факултета Универзитета у Нишу - члан.

Уређивачки одбор

Проф. др Тања Вујовић, редовни професор, Економски факултет Универзитета у Приштини са привременим седиштем у Косовској Митровици;
Проф. др Мирјана Глигоријевић, редовни професор, Економски факултет Универзитета у Београду;
Проф. др Јасмина Богићевеић, редовни професор, Економски факултет Универзитета у Крагујевцу;
Проф. др Сафет Куртовић, редовни професор, Факултет за менаџмент и пословну економију, Универзитет у Травнику;
Проф. др Радмила Јаничић, редовни професор, ФОН, Универзитет у Београду;
Проф. др Дејан Спасић, редовни професор, Економски факултет Универзитета у Нишу;
PhD Ace Simpson, Brunel Business School, Brunel University London, Велика Британија;
PhD Ali Fegheh Majidi, University of Kurdistan, Faculty of Humanities and Social Science, Department of Economics, Sanandaj, Иран;
PhD Camelia Oprean – Stan, Department of Finance and Accounting, The Faculty of Economics "Lucian Blaga" University of Sibiu, Romania.

САДРЖАЈ / CONTENT

Оригинални научни радови / Original scientific papers

Радојко Лукић

**АНАЛИЗА ЕФИКАСНОСТИ ТРГОВИНСКИХ ПРЕДУЗЕЋА
У СРБИЈИ НА БАЗИ SAW МЕТОДЕ 1**

Radojko Lukić

ANALYSIS OF THE EFFICIENCY OF TRADE COMPANIES
IN SERBIA BASED ON THE SAW METHOD

Nikola Tasić, Vladimir Ristanović

**FEAR OF COMMITMENT: WEAK INSTITUTIONS, VOLATILE ECONOMY,
AND THE PREVALENCE OF SHORT-TERM INTERNATIONAL CAPITAL.. 17**

Горан В. Николић, Слађана Здравковић

**СПОЉНО-ТРГОВИНСКА РАЗМЕНА ИЗМЕЂУ ЈУГОСЛАВИЈЕ
И ТУРСКЕ У МЕЂУРАТНОМ ПЕРИОДУ (1918-1941):
ДИНАМИЧКА И СТРУКТУРНА АНАЛИЗА 35**

Goran V. Nikolić, Slađana Zdravković

THE YUGOSLAV TURKISH TRADE IN THE INTERWAR
PERIOD (1918-1941): DYNAMIC AND STRUCTURAL ANALYSIS

Прегледни радови / Review articles

Ljilja Antić, Tatjana Stevanović, Jovana Milenović

**ENVIRONMENTAL ACTIVITY-BASED COSTING AS AN INSTRUMENT
OF ENVIRONMENTAL MANAGEMENT ACCOUNTING 53**

Жарко Ђорић

**КВАЛИТЕТ ЖИВОТА КАО СРЕДИШЊИ ЦИЉ ЕКОНОМСКОГ
РАЗВОЈА - ИСТРАЖИВАЊЕ КОНЦЕПТА И ОСВРТ НА СРБИЈУ 69**

Žarko Đorić

QUALITY OF LIFE AS A CENTRAL GOAL OF ECONOMIC DEVELOPMENT -
EXPLORING THE CONCEPT AND REVIEW OF SERBIA

Стручни радови / Professional articles

Снежана Михајлов, Ненад Михајлов, Горан Перић

**РОДНЕ РАЗЛИКЕ У ЗАДОВОЉСТВУ ПОСЛОМ МЕЂУ
ЗАПОСЛЕНИМА У СРБИЈИ 91**

Snežana Mihajlov, Nenad Mihajlov, Goran Perić

GENDER DIFFERENCES IN JOB SATISFACTION AMONG
EMPLOYEES IN SERBIA

УПУТСТВО ЗА ПИСАЊЕ РАДА 113
INSTRUCTIONS FOR AUTHORS

АНАЛИЗА ЕФИКАСНОСТИ ТРГОВИНСКИХ ПРЕДУЗЕЋА У СРБИЈИ НА БАЗИ SAW МЕТОДЕ

ANALYSIS OF THE EFFICIENCY OF TRADE COMPANIES IN SERBIA BASED ON THE SAW METHOD

Радојко Лукић¹

Економски факултет Универзитета у Београду

Сажетак: Развијене су различите методе вишекритеријумске анализе (оптимизације) и у последње време се широко примењују у трговини. Имајући то у виду, у овом раду се истражује ефикасност трговинских предузећа у Србији на бази SAW методе. Резултати истраживања показују да је од десет највећих трговинских предузећа у Србији по оствареним пословним приходима у 2019. најефикаснија компанија Delhaize Serbia. Малопродавци хране су ефикаснији у односу на малопродавце нафтних деривата. У начелу, страни малопродајни ланци са специфичним стратегијама и моделима пословања су ефикасни. У циљу унапређења ефикасности трговинских предузећа у Србији у будућности неопходно је што ефикасније управљати активом, капиталом, људским капиталом, продајом и профитом. Занемарљив је утицај Covid-19 на перформансе трговинских предузећа у Србији. Он је у великој мери надокнађен са повећаном електронском продајом, што је случај у свету и земљама Европске уније.

Кључне речи: ефикасност, фактори, трговина Србије, SAW

Abstract: Various methods of multicriteria analysis (optimization) have been developed and have recently been widely applied in trade. With this in mind, this paper investigates the efficiency of trade companies in Serbia based on the SAW method. The results of the research show that out of the ten largest trade companies in Serbia, Delhaize Serbia is the most efficient in terms of operating revenues in 2019. Food retailers are more efficient than petroleum retailers. In principle, foreign retail chains with specific strategies and business models are efficient. In order to improve the efficiency of trade companies in Serbia in the future, it is necessary to manage assets, capital, human capital, sales and profits as efficiently as possible. The impact of Covid-19 on the performance of trade companies in Serbia is negligible. It has been largely offset by increased electronic sales, which is the case in the world and the countries of the European Union.

Key words: efficiency, factors, Serbian trade, SAW.

1. УВОД

Проблематика мерења ефикасности трговинских предузећа је континуирано актуелна, сложена и врло значајна. Она се из тих разлога перманентно истражује на глобалном нивоу, по појединим земљама и појединачним трговинским предузећима. При том се све више користе различите, појединачно или интегрисано, методе

¹ E-mail: radojko.lukic@ekof.bg.ac.rs

математичког програмирања (вишекритеријумске анализе) (Pamućar, 2015; Singh, 2020; Timiryanova, 2020; Okwu, 2020; Tsai, 2021; Pachar, 2021; Brezović, 2021). Међу њима је и SAW метода. Полазећи од тога, предмет истраживања у овом раду је процена ефикасности трговинских предузећа у Србији на бази SAW методе. Сврха и циљ тога је да се реално сагледа тренутно стање и на бази тога предложи адекватне мере за побољшање ефикасности трговинских предузећа у Србији у будућности. У томе се, поред осталог, огледа научно-стручни допринос овог рада.

У последње време све је богатија литература посвећена анализи ефикасности предузећа, укључујући и трговинска, применом SAW методе, појединачно или комбиновано са другим методама вишекритеријумске анализе (Burinskiene, 2014; Adriyendi, 2015; Velasquez, 2013; Khatrouch, 2017; Ersoy, 2017). У овом раду, колико је нама познато, по први пут у литератури у Србији се анализира ефикасност трговинских предузећа у Србији помоћу SAW методе, што, међутим, није случај са применом АНР, TOPSIS и других метода вишекритеријумске анализе (Lukić, 2011a, b, 2019, 2020a,b,c,d,e).

Основна хипотеза истраживања третираног проблема у овом раду је да је континуирано праћење фактора динамике ефикасности трговинских предузећа у свим земљама, што значи и у Србији, претпоставка за њено побољшање у будућности. То пружа реалну основу за благовремено деловање у том правцу предузимањем одговарајућих мера.

Методологија истраживања дате хипотезе је заснована на примени SAW методе. Ова метода има значајну улогу у унапређењу ефикасности трговинских предузећа у Србији. Она олакшава да се што лакше реално сагледа које су најповољније алтернативе (у нашем случају која су најефикаснија трговинска предузећа у Србији као алтернативе) при датим критеријумима, околностима и ограничењима. Поред ове методе у раду је у извесној мери коришћена и статистичка анализа.

Емпиријски подаци за потребе истраживања третиране проблематике у овом раду су добијени од Агенције за привредне регистре Републике Србије. У методолошком смилу те речи, они су „произведени” у складу са релевантним међународним стандардима и, с обзиром на то, у погледу међународне упоредивости иницијалних података и добијених резултата емпиријског истраживања применом SAW методе не постоје никаква ограничења.

2. SAW МЕТОДА

Churchman и Ackoff (1954) по први пут су користили SAW (*Simple Additive Weighting*) методу приликом суочавања са проблемом избора портфеља. SAW метода се широко користи за виšekритеријумско одлучивање о атрибутима (Jain, 2013). Одликује се са једноставношћу и основа је за многе MADM-а (*Multi-Attribute Decision Making* - виšekритеријумско одлучивање о атрибутима) технике, као што су, на пример, AHP (*Analytic Hierarchy Process*) и PROMETHEE (*Preference Ranking Organisation Method for Enrichment Evaluations*) које имају користи од адитивног својства за израчунавање коначног резултата избора повољне алтернативе од свих упоредивих алтернатива (Memariani et al., 2009). Основна логика SAW методе је добијање пондерисаног збира за оцену пожељности сваке алтернативе у склопу свих атрибута (Adriendi, 2015).

SAW метода се реализује кроз следеће кораке (Yeh, 2001; Ersoy, 2017):

Корак 1. Нормализација матрице одлучивања.

Матрица одлучивања од m алтернатива и n критеријума нормализује се помоћу следећих формула:

$$r_{ij} = \frac{x_{ij}}{\max_i x_{ij}} \text{ ако је } j \text{ benefitni atribut} \quad (1)$$

$$r_{ij} = \frac{\min_i x_{ij}}{x_{ij}} \text{ ако је } j \text{ troškovni atribut} \quad (2)$$

$$i = 1, \dots, m; j = 1, \dots, n$$

где је: $r_{ij} (0 \leq r_{ij} \leq 1)$ дефинисано као нормализована процена позиције алтернативе A_i у односу на критеријум C_j .

Корак 2. Израчунавање преференцијалних вредности алтернатива.

Укупне преференцијалне вредности сваке алтернативе се израчунавају применом следеће формуле:

$$V_i = \sum_{j=1}^n W_j r_{ij} \quad i = 1, \dots, m \quad (3)$$

где (W_j) означава додељену тежинску вредност критеријуму j . Што је већа вредност (V_i) , утолико се више преферира алтернатива (A_i) .

3. ЕВАЛУАЦИЈА ЕФИКАСНОСТИ ТРГОВИНСКИХ ПРЕДУЗЕЋА У СРБИЈИ НА БАЗИ SAW МЕТОДЕ

Приликом мерења ефикасности трговинских предузећа у Србији применом SAW методе као критеријуми су узети: пословна имовина, капитал, број запослених, пословни приходи и нето резултат. Иницијални подаци (за десет највећих трговинских предузећа у Србији према оствареним пословним приходима у 2019.) су приказани у Табели 1.

Табела 1.: Иницијални подаци

	Пословна имовина	Капитал	Број запослених	Пословни приходи	Нето резултат
<i>Nelt Co.</i>	26477	12551	2094	78509	601
<i>Phoenih Pharma</i>	22563	4994	497	52264	569
<i>OMV Srbija</i>	13950	8362	42	44160	920
<i>Knez Petrol</i>	8667	2254	1142	43692	316
<i>Mercata</i>	5831	666	419	36557	80
<i>Delhaize Serbia</i>	86264	58851	12579	104869	5175
<i>Mercator-S</i>	65807	5886	7983	78465	-2158
<i>MOL Srbija</i>	17588	11865	93	54294	1439
<i>LIDL Srbija</i>	41476	27668	1906	37851	-1987
<i>Lukoil Srbija</i>	6046	1994	158	35880	739

Напомена: Износи су исказани у милионима динара. Број запослених је исказан у реалном целом броју. Нето резултат означава добитак (профит) или губитак. Првих пет трговинских предузећа су из сектора трговине на велико, а осталих пет припадају сектору трговине на мало.

Извор: Агенција за привредне регистре Републике Србије

У Табели 2. је приказана дескриптивна статистика иницијалних података.

Табела 2.: Дескриптивна статистика иницијалних података

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Пословна имовина	10	5831.00	86264.00	29466.9000	27221.41288
Капитал	10	666.00	58851.00	13509.1000	17767.99434
Број запослених	10	42.00	12579.00	2691.3000	4207.24714
Пословни приходи	10	35880.00	104869.00	56654.1000	23132.47704
Нето резултат	10	-2158.00	5175.00	569.4000	2011.02667
Valid N (listwise)	10				

Напомена: Ауторово калкулисање помоћу софтверског програма SPSS

Подаци у датој табели показују да је по свим индикаторима најбоља компанија *Delhaize Serbia*.

У Табели 3. је приказана корелациона матрица критеријума. Подаци у датој табели показују да је значајна корелација између пословне имовине, капитала, броја запослених и пословних прихода. Но, слаба је корелација између њих и нето резултата. То значи, другим речима, да треба ефикасније управљати са профитом (нето резултатом). У том циљу потребно је, применом савремених концепата (на пример, обрачун трошкова по активностима, управљање купцима, управљање категоријама производа, директна профитабилност производа, итд.) (Berman, 2018; Levy, 2019; Lukić 2020e), побољшати ефикасност управљања продајом и трошковима. То се посебно односи на трговинска предузећа са негативним резултатом (*Mercator-S* и *LIDL Srbija*).

Табела 3.: Корелациона матрица критеријума

		Correlations				
		1	2	3	4	5
1 Пословна имовина	Pearson Correlation	1	.789**	.949**	.833**	.261
	Sig. (2-tailed)		.007	.000	.003	.466
	N	10	10	10	10	10
2 Капитал	Pearson Correlation	.789**	1	.758*	.671*	.614
	Sig. (2-tailed)	.007		.011	.034	.059
	N	10	10	10	10	10

3 Број запослених	Pearson Correlation	.949**	.758*	1	.869**	.407
	Sig. (2-tailed)	.000	.011		.001	.243
	N	10	10	10	10	10
4 Пословни приходи	Pearson Correlation	.833**	.671*	.869**	1	.512
	Sig. (2-tailed)	.003	.034	.001		.130
	N	10	10	10	10	10
5 Нето резултат	Pearson Correlation	.261	.614	.407	.512	1
	Sig. (2-tailed)	.466	.059	.243	.130	
	N	10	10	10	10	10
**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).						
*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).						

Напомена: Ауторово калкулисање помоћу софтверског програма SPSS

У Табели 4. и на Слици 1. приказани су утврђени приоритети (тежински коефицијенти, пондери) критеријума на бази АНП методе (Saaty, 2008) (Обрачун је извршен помоћу *ANP Online Calculator*).

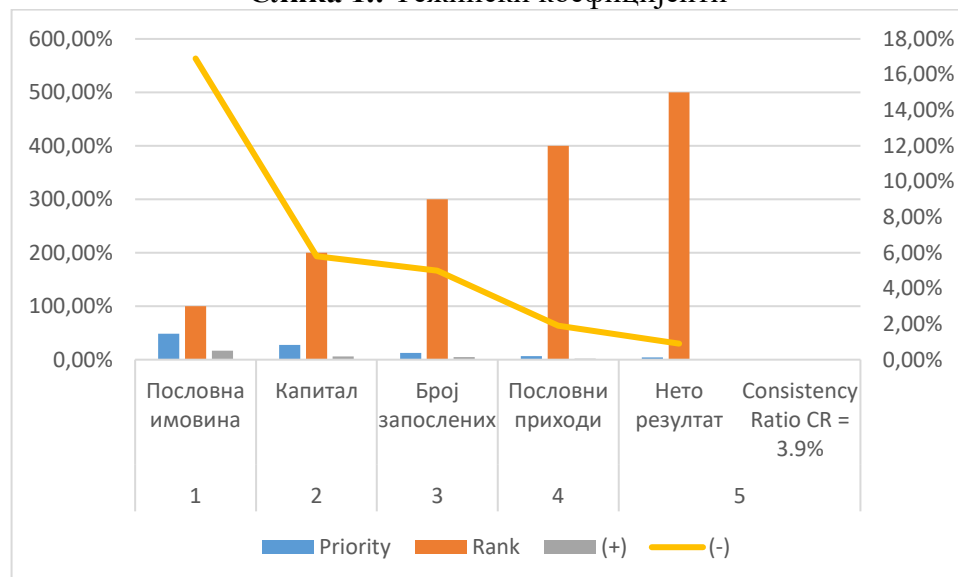
Табела 4.: Приоритети критеријума

Cat		Priority	Rank	(+)	(-)
1	Пословна имовина	48.7%	1	16.9%	16.9%
2	Капитал	27.5%	2	5.8%	5.8%
3	Број запослених	12.9%	3	5.0%	5.0%
4	Пословни приходи	6.9%	4	1.9%	1.9%
5	Нето резултат	4.0%	5	0.9%	0.9%
Consistency Ratio CR = 3.9%					

Према добијеним резултатима применом АНП методе по значају критеријума на првом месту је пословна имовина. Следе: капитал, број запослених, пословни приходи и нето резултат. Што је ефикасније управљање пословном имовином, утолико су бољи пословни резултати трговинских предузећа у Србији. Исто тако, у циљу унапређења ефикасности трговинских предузећа у Србији неопходно је, применом сваремених концепата (на пример, обрачун трошкова по активностима), побољшати ефикасност управљања профитом (Berman, 2018; Levy, 2019; Lukić, 2020e). У свему томе

значајну улогу има дигитализација целокупног трговинског пословања.

Слика 1.: Тежински коефицијенти



Добијени резултати емпиријског истраживања ефикасности трговинских предузећа у Србији на бази SAW методе су приказани у ниже приложеним табелама и на Слици 2.

У Табели 5 је приказана иницијална матрица одлучивања.

Табела 5.: Иницијална матрица

Initial Matrix						
weights of criteria	0.487	0.275	0.129	0.069	0.04	1
kind of criteria	1	1	-1	1	1	
	C1	C2	C3	C4	C5	
A1	26477	12551	2094	78509	601	
A2	22563	4994	497	52264	569	
A3	13950	8362	42	44160	920	
A4	8667	2254	1142	43692	316	
A5	5831	666	419	36557	80	
A6	86264	58851	12579	104869	5175	
A7	65807	5886	7983	78465	-2158	
A8	17588	11865	93	54294	1439	
A9	41476	27668	1906	37851	-1987	
A10	6046	1994	158	35880	739	

MAX	86264	58851	12579	104869	5175
MIN	5831	666	42	35880	-2158

У Табели 6 је приказана нормализована матрица одлучивања.

Табела 6.: Нормализована матрица

Normalized Matrix					
weights of criteria	0.487	0.275	0.129	0.069	0.04
kind of criteria	1	1	-1	1	1
	C1	C2	C3	C4	C5
A1	0.307	0.213	0.020	0.749	0.116
A2	0.262	0.085	0.085	0.498	0.110
A3	0.162	0.142	1.000	0.421	0.178
A4	0.100	0.038	0.037	0.417	0.061
A5	0.068	0.011	0.100	0.349	0.015
A6	1.000	1.000	0.003	1.000	1.000
A7	0.763	0.100	0.005	0.748	0.000
A8	0.204	0.202	0.452	0.518	0.278
A9	0.481	0.470	0.022	0.361	0.000
A10	0.070	0.034	0.266	0.342	0.143

У Табели 7. је приказана нормализована тежинска матрица одлучивања.

Табела 7.: Нормализована тежинска матрица

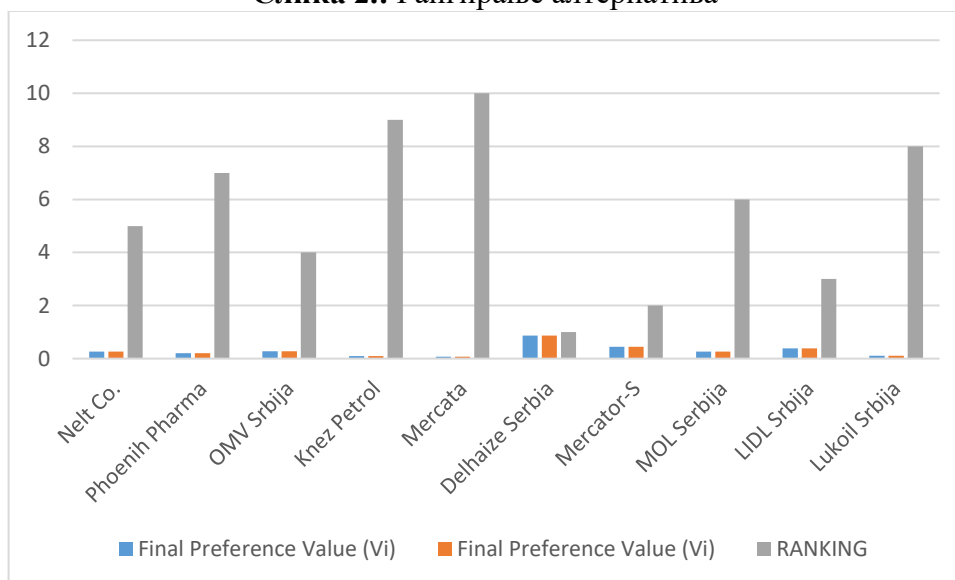
Normalized Weighted Matrix					
	C1	C2	C3	C4	C5
A1	0.149	0.059	0.003	0.052	0.005
A2	0.127	0.023	0.011	0.034	0.004
A3	0.079	0.039	0.129	0.029	0.007
A4	0.049	0.011	0.005	0.029	0.002
A5	0.033	0.003	0.013	0.024	0.001
A6	0.487	0.275	0.000	0.069	0.040
A7	0.372	0.028	0.001	0.052	0.000
A8	0.099	0.055	0.058	0.036	0.011
A9	0.234	0.129	0.003	0.025	0.000
A10	0.034	0.009	0.034	0.024	0.006

У Табели 8 и на Слици 2 приказано је рангирање алтернатива.

Табела 8.: Рангирање алтернатива

	ALTERNATIVE	Final Preference Value (Vi)	Final Preference Value (Vi)	RANKING
Nelt Co.	A1	0.267	0.267	5
Phoenih Pharma	A2	0.200	0.200	7
OMV Srbija	A3	0.283	0.283	4
Knez Petrol	A4	0.095	0.095	9
Mercata	A5	0.074	0.074	10
Delhaize Serbia	A6	0.871	0.871	1
Mercator-S	A7	0.451	0.451	2
MOL Srbija	A8	0.260	0.260	6
LIDL Srbija	A9	0.391	0.391	3
Lukoil Srbija	A10	0.107	0.107	8

Слика 2.: Рангирање алтернатива



Добијени резултати емпиријског истраживања ефикасности трговинских предузећа у Србији помоћу SAW методе показују да је

најефикаснија компанија *Delhaise Serbia*. Следе: *Mercator-S*, *LIDL Srbija*, *OMB Srbija*, *Nelt Co.*, *MOL Serbia*, *Phoenih Pharma*, *Lukoil Srbija*, *Knez Petrol* и *Mercata*. Страни малопродајни ланци (*Delhaise Serbia*) су, дакле ефикасни, послујући на српском тржишту са специфичним стратегијама и моделима пословања (мултиканалска продаја – продавница са фиксном локацијом и електронска продаја, приватна робна марка, продаја органских производа, одрживо пословање, примена савремене информационе и комуникационе технологије).

Малопродавци хране (*Delhaise Serbia*, *Merkator-S*, *LIDL Srbija*, *Nelt Co.*) су ефикаснији у односу на малопродавце нафтних деривата (*OMB Srbija*, *MOL Serbia*, *Lukoil Srbija*, *Knez Petrol*).

У значајне факторе ефикасности трговинских предузећа у Србији спадају конкуренција (посебно од стране глобалних малопродаваца), нови модели пословања (мултиканалска продаја – продавница са фиксном локацијом и електронска продаја, концепт одрживог развоја, приватна робна марка, продаја органских производа, континуирано усавршавање запослених и запошљавање са флексибилним радним временом), дигитализација целокупног трговинског пословања и други.

Занемарљив је утицај *Covid-19* на перформансе трговинских предузећа у Србији. Он је у великој мери надокнађен са повећаном електронском продајом, што је генерално речено случај у целом свету и земљама Европске уније (Табела 9 и 10).

Табела 9.: Динамика месечне продаје у трговини на мало Европске уније и Србије

INDIC_BT	Index of deflated turnover									
NACE_R2	Retail trade, except of motor vehicles and motorcycles									
S_ADJ	Unadjusted data (i.e. neither seasonally adjusted nor calendar adjusted data)									
UNIT	Index, 2015=100									
GEO/TIME	2020 M06	2020 M07	2020 M08	2020 M09	2020 M10	2020 M11	2020 M12	2021 M01	2021 M02	2021 M03
European Union - 27 countries (from 2020)	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
European Union - 28 countries (2013-2020)	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:

Euro area - 19 countries (from 2015)	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Belgium	109.5	104.2	103.6	101.3	111.1	95.4	125.9	105.6	98.9	111.5
Bulgaria	101.8	109.4	117.7	117.8	120.2	119.5	126.1	102.9	102.9	114.1
Czechia	123.7	123.5	119.0	122.3	124.1	127.0	151.4	103.9	105.3	118.4
Denmark	112.9	110.7	109.0	103.7	116.5	119.3	126.5	89.4	87.5	120.8
Germany (until 1990 former territory of the FRG)	115.1	118.9	112.8	114.2	124.4	127.4	132.3	96.5	97.4	123.0
Estonia	121.5	122.8	120.4	116.5	121.0	119.1	134.5	112.0	106.6	117.3
Ireland	:	:	:	:	:	:	:	:	116.9	114.7
Greece	97.7	113.2	107.0	103.2	107.2	95.0	109.4	93.4	89.8	:
Spain	104.8	114.6	103.2	102.9	106.0	102.4	125.4	98.3	89.6	104.0
France	116.6	97.8	138.2	112.3	121.7	100.7	152.0	111.8	103.7	113.6
Croatia	116.9	131.9	126.2	112.9	113.4	107.7	121.6	96.7	99.0	114.7
Italy	94.8	98.3	99.6	99.5	104.3	90.5	114.6	86.9	85.8	91.5
Cyprus	122.9	131.2	122.8	120.1	123.4	123.8	153.0	99.4	112.9	:
Latvia	120.5	125.8	126.1	118.3	120.4	112.8	123.6	93.1	94.7	113.1
Lithuania	134.1	142.5	142.4	134.2	138.7	132.3	145.1	110.1	111.3	135.6
Luxembourg	34.3	37.5	31.4	32.3	34.3	33.6	37.9	31.6	29.6	33.0
Hungary	126.1	130.4	129.7	123.9	130.0	132.2	147.1	110.2	108.7	123.7
Malta	113.2	112.4	108.2	105.0	113.6	115.7	138.7	106.2	99.9	105.9
Netherlands	119.0	121.2	112.3	111.5	117.7	118.1	121.8	94.4	91.2	111.8
Austria	104.1	112.6	104.4	106.1	111.9	97.8	122.1	80.3	99.3	111.6
Poland	131.5	137.6	134.1	132.3	134.9	127.4	152.5	115.6	118.2	136.3
Portugal	108.3	123.1	122.7	115.2	117.0	114.0	139.1	99.9	91.8	105.4
Romania	141.3	156.3	154.5	155.2	157.1	159.5	168.8	131.0	131.3	148.7
Slovenia	116.3	122.4	113.7	114.2	114.5	101.3	115.9	97.4	107.8	128.7
Slovakia	111.5	111.6	112.4	115.1	117.1	114.2	126.1	85.3	87.3	106.1
Finland	123.0	123.0	117.6	112.6	115.9	115.3	137.0	99.5	97.3	112.3
Sweden	116.2	114.4	108.8	107.1	111.1	113.4	124.3	98.7	96.2	114.4
Norway	122.4	119.6	112.4	107.2	111.7	118.4	133.0	94.7	90.4	109.2
Switzerland	106.4	108.9	98.5	99.9	111.1	110.8	132.9	95.2	84.6	119.8
United Kingdom	108.5	114.5	111.9	112.6	119.3	129.3	:	:	:	:
Montenegro	94.9	95.3	99.7	101.2	100.0	92.7	109.8	:	:	:
North Macedonia	110.5	123.5	116.7	116.0	122.1	117.0	137.3	111.2	104.7	115.3
Albania	123.2	126.4	126.8	122.6	117.3	117.6	144.4	:	:	:
Serbia	143.6	139.9	142.9	140.3	148.1	138.0	150.4	124.0	122.5	135.5
Turkey	117.5	126.4	121.2	127.6	127.8	126.7	137.9	100.3	105.0	127.8
Bosnia and Herzegovina	123.9	126.8	128.3	123.5	126.2	116.5	131.2	110.9	111.1	121.9
Special value:										
:	not available									

Izvor: Eurostat

Табела 10.: Динамика месечне продаје у трговини на мало путем интернета у Европској унији

NDIC_BT	Index of deflated turnover									
NACE_R2	Retail sale via mail order houses or via Internet									
S_ADJ	Seasonally and calendar adjusted data									
UNIT	Index, 2015=100									
GEO/TIME	2020 M06	2020 M07	2020 M08	2020 M09	2020 M10	2020 M11	2020 M12	2021 M01	2021 M02	2021 M03
European Union - 27 countries (from 2020)	194.6	175.8	196.4	187.8	201.5	211.8	209.3	221.0	226.2	230.6
European Union - 28 countries (2013-2020)	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Euro area - 19 countries (from 2015)	188.0	167.5	190.7	180.3	194.7	203.4	201.1	213.1	218.9	222.0
Belgium	222.9	194.4	239.3	217.4	222.8	259.6	238.7	239.0	261.2	246.1
Bulgaria	331.4	346.6	382.9	415.8	440.4	487.5	431.9	363.7	362.7	396.4
Czechia	269.3	272.9	279.3	285.9	297.3	308.2	303.3	321.7	330.7	333.2
Denmark	178.1	175.3	172.2	172.5	194.7	205.4	213.3	210.8	215.5	218.5
Germany (until 1990 former territory of the FRG)	177.3	168.8	185.9	172.1	190.5	197.8	190.8	210.0	210.3	217.6
Estonia	203.4	174.1	176.9	186.1	186.8	214.8	218.4	:	:	:
Ireland	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Greece	90.3	99.8	108.5	95.1	104.6	139.0	153.6	143.2	145.2	:
Spain	349.2	264.7	311.5	286.4	307.3	317.2	319.2	330.9	339.9	340.0
France	180.0	142.9	173.0	168.7	177.5	186.5	195.4	181.3	201.1	:
Croatia	167.3	157.2	135.4	161.1	161.1	169.8	159.8	147.3	162.9	172.1
Italy	179.3	149.3	187.2	188.3	200.3	204.3	205.6	212.3	215.4	224.8
Cyprus	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Latvia	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Lithuania	338.0	335.5	338.7	348.9	358.8	389.3	509.8	479.3	477.8	:
Luxembourg	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Hungary	441.7	423.1	436.2	453.4	471.0	485.4	462.8	:	:	:
Malta	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Netherlands	221.7	210.9	225.1	218.1	234.5	241.8	237.4	280.5	284.6	287.1
Austria	122.6	120.7	123.8	119.1	128.4	142.1	143.6	136.3	147.9	:
Poland	313.8	275.3	286.1	284.8	295.0	341.7	334.5	359.8	347.2	393.7
Portugal	146.2	147.3	148.6	140.5	164.1	175.0	207.6	176.9	174.3	209.7
Romania	275.2	280.0	283.6	295.0	301.9	341.4	336.2	326.9	330.4	332.3
Slovenia	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Slovakia	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:

Finland	166.0	159.4	161.1	158.0	156.0	162.7	157.9	162.2	165.0	167.7
Sweden	157.8	161.7	159.7	159.7	161.9	168.3	168.3	172.6	178.0	179.1
Norway	186.8	184.2	182.0	182.5	199.8	228.4	211.8	227.9	248.4	262.1
Switzerland	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
United Kingdom	271.0	256.6	247.3	245.1	260.2	259.2	:	:	:	:
Montenegro	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
North Macedonia	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Albania	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Serbia	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Turkey	356.4	366.6	380.6	399.0	415.0	449.5	451.6	482.5	486.8	500.2
Bosnia and Herzegovina	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Special value:										
:		not available								

Izvor: Eurostat

ЗАКЉУЧАК

На основу добијених резултата емпиријског истраживања ефикасности трговинских предузећа у Србији помоћу SAW методе може се закључити да је најефикаснија компанија *Delhaize Serbia*. Следе: *Mercator-S*, *LIDL Srbija*, *OMB Srbija*, *Nelt Co.*, *Mol Serbia*, *Phoenih Pharma*, *Lukoil Srbija*, *Knez Petrol* и *Mercata*.

Страни малопродајни ланци (*Delhaize Serbia*) су ефикасни, послујући на српском тржишту са специфичним стратегијама и моделима пословања (мултиканалска продаја – продавница са фиксном локацијом и електронска продаја, приватна робна марка, продаја органских производа, примена савремене информационе и комуникационе технологије, итд.). Домаћи малопродавци се све више прилагођавају њима у циљу остварења што већег профита, уз максимално задовољење захтева и потреба потрошача.

Малопродавци хране (*Delhaize Serbia*, *Mercator-S*, *LIDL Srbija*, *Nelt Co.*) су ефикаснији у односу на малопродавце нафтних деривата (*OMB Srbija*, *MOL Serbia*, *Lukoil Srbija*, *Knez Petrol*).

На ефикасност трговинских предузећа у Србији утицали су бројни макро и микро фактори (економска клима, стране директне инвестиције, ниска инфлација, ниска банкарска каматна стопа, смањена стопа незапослености, повећан животни стандард становништва, примена савремених концепата управљања трошковима, продајом и профитом, информациона и комуникациона технологија, примена јапанске филозофије пословања – каизен концепт, *just-in-time* набавка залиха и други). У циљу побољшања

ефикасности трговинских предузећа у Србији у будућности неопходно је што ефикасније управљати активом, капиталом, људским капиталом, продајом и профитом. Значајну улогу у томе има и дигитализација целокупног трговинског пословања.

Занемарљив је утицај *Covid-19* на перформансе трговинских предузећа у Србији. Он је у великој мери надокнађен повећаном електронском продајом, што је генерално речено случај у целом свету и земљама Европске уније.

ЛИТЕРАТУРА

1. Adriyendi, S. (2015). Multi attribute decision making using simple additive weighting and weighted product in food choice. *Information Engineering and Electronic Business*, 6, 8-14.
2. Berman, B. R., Evans, J. R., Chatterjee, P. M. (2018). *Retail Management: A Strategic Approach*. 13th Edition, Pearson.
3. Brezović, K., Stanković, R., Šafran, M., Kolarić, G. (2021). Applying Multi Criteria Analysis in Evaluation of Distribution Channels. In: Petrović M., Novačko L. (eds) *Transformation of Transportation. EcoProduction (Environmental Issues in Logistics and Manufacturing)*. Springer, Cham. https://doi.org/10.1007/978-3-030-66464-0_8
4. Burinskiene, A., & Daskevici, D. (2014). Consumer demand: Online or retail stores. *Economics & Management*, 19(2), 172-186.
5. Churchman C. W. and Ackoff, R. L. (1954). An approximate measure of value. *Journal of Operations Research Society of America*, 2(1), 172-187.
6. Ersoy, N. (2017). Performance measurement in retail industry by using a multi-criteria decision making methods. *Ege Academic Review*, 17(4):539–551. <https://doi.org/10.21121/eab.2017431302>
7. Jain, V. and Raj, T. (2013). Evaluation of flexibility in FMS using SAW and WPM. *Decision Science Letters*, 2(4), 223-230.
8. Khatrouch, I., Kermad, L., el Mhamedi, A., & Boujelbene, Y. (2017). A hybrid AHP-ELECTRE I multicriteria model for performance assessment and team selection. *Organizational productivity and performance measurements using predictive modeling and analytics* (pp. 115-127). IGI Global.
9. Levy, M., Weitz, B., Grewal, D. (2019). *Retailing Management*. 10th Edition, Mc Graw Hill.
10. Lukic. R. (2011a). *Evalvacija poslovnih performansi u maloprodaji*. Beograd: Ekonomski fakultet.

11. Lukic, R. (2011b). Estimates of economic performance of organic food retail trade. *Economic research*, 24(3), 157-169. <https://doi.org/10.1080/1331677X.2011.11517474>
12. Lukic, R. and Hadrovic Zekic, B. (2019). Evaluation of efficiency of trade companies in Serbia using the DEA approach. *Proceedings of the 19 th International Scientific Conference BUSINESS LOGISTICS IN MODERN MANAGEMENT* October 10-11, Osijek, Croatia, Josip Juraj Strossmayer University of Osijek, Faculty of Economics in Osijek, 145-165.
13. Lukic, R, Hadrovic Zekic, B. and Crnjac Milic, D. (2020a). Financial performance evaluation of trading companies in Serbia using the integrated Fuzzy AHP - TOPSIS Approach. *9th INTERNATIONAL SCIENTIFIC SYMPOSIUM REGION, ENTREPRENEURSHIP, DEVELOPMENT*, Under the auspices of: REPUBLIC OF CROATIA MINISTRY OF SCIENCE AND EDUCATION, Osijek, June. JOSIP JURAJ STROSSMAYER UNIVERSITY OF OSIJEK FACULTY OF ECONOMICS IN OSIJEK, 690-703.
14. Lukic, R. and Hadrovic Zekic, B. (2020b). PRODUCTIVITY ANALYSIS OF RETAIL TRADE IN THE EUROPEAN UNION AND SERBIA USING THE AHP-TOPSIS METHOD. *Proceedings of the 20th International Scientific Conference BUSINESS LOGISTICS IN MODERN MANAGEMENT* October 7-9, 2020 Osijek, Croatia. JOSIP JURAJ STROSSMAYER UNIVERSITY OF OSIJEK FACULTY OF ECONOMICS IN OSIJEK, 2015-232.
15. Lukic, R. (2020c), ANALYSIS OF THE EFFICIENCY OF TRADE IN OIL DERIVATIVES IN SERBIA BY APPLYING THE FUZZY AHP-TOPSIS METHOD, *Business Excellence and Management*, 10 (3), 80-98.
16. Lukic, R., Vojteski Kljenak, D. and Anđelić, S. (2020d). ANALYZING FINANCIAL PERFORMANCES AND EFFICIENCY OF THE RETAIL FOOD IN SERBIA BY USING THE AHP – TOPSIS METHOD. *Economics of Agriculture*, Year 67, No. 1, 2020, (pp. 55-68), Belgrade.
17. Lukić, R. (2020e). *Računovodstvo trgovinskih preduzeća*. Beograd: Ekonomski fakultet.
18. Okwu, M. O., Tartibu, L. K. (2020). Sustainable supplier selection in the retail industry: A TOPSIS- and ANFIS-based evaluating methodology. *International Journal of Engineering Business Management*, 12, 1-14. doi:[10.1177/1847979019899542](https://doi.org/10.1177/1847979019899542)

19. Pachar, N., Darbari, J.D., Govindan, K. et al. (2021). Sustainable performance measurement of Indian retail chain using two-stage network DEA. *Ann Oper Res*. <https://doi.org/10.1007/s10479-021-04088-y>
20. Pamučar, D. i Ćirović, G. (2015). The selection of transport and handling resources in logistics centers using Multi-Attributive Border Approximation area Comparison (MABAC). *Expert Systems with Applications*, 42(6), 3016-3028. <https://doi.org/10.1016/j.eswa.2014.11.057>
21. Saaty, T.L. (2008). Decision Making With The Analytic Hierarchy Process. *Int J Serv Sci*, 1(1), 83-98.
22. Singh, J., Tyagi, P., Kumar, G. and Agrawal, S. (2020). Convenience store locations prioritization: a fuzzy TOPSIS-GRA hybrid approach. *Modern Supply Chain Research and Applications*, 2(4) 281-302. <https://doi.org/10.1108/MSCR-01-2020-0001>
23. Timiryanova, V. (2020). Analyzing the production-distribution-consumption cycle using hierarchical modeling methods. *Accounting*, 6(7), 1313-1322.
24. Tsai, Chi-Mao; Lee, Hsuan-Shih; and Gan, Guo-Ya (2021). A New Fuzzy DEA Model for Solving the MCDM Problems in Supplier Selection. *Journal of Marine Science and Technology*: 29(1) , Article 7. DOI: 10.51400/2709-6998.1006
25. Memariani, A., Amini, B. and Alinezhad, A. (2009). Sensitivity analysis of Simple Additive Weighting method (SAW): The results of change in the weight of one attribute on the 77 final ranking of alternatives. *Journal of Industrial Engineering*, 2(4), 13-18. Retrieved from http://www.qjie.ir/?_action=articleInfo&article=28
26. Velasquez, M. and P. T. Hester, P.T. (2013). An analysis of multi-criteria decision making methods. *International Journal of Operations Research*, 10, 56–66.
27. Yeh, C. H. and Willis, R. J. (2001). A validation procedure for multicriteria analysis: application to the selection of scholarship students. *Asia Pacific Management Review*, 6(1), 39-52.

Рад је примљен: 23. јуна 2021.

Рад је прихваћен за штампу: 28. јуна 2021.

FEAR OF COMMITMENT: WEAK INSTITUTIONS, VOLATILE ECONOMY, AND THE PREVALENCE OF SHORT-TERM INTERNATIONAL CAPITAL

Nikola Tasić¹

Georgia State University, Atlanta, USA

Vladimir Ristanović²

Institute of European Studies, Belgrade, Serbia

Abstract: *This paper shows that weak legal and political institutions and high macroeconomic volatility shorten the maturity of cross-border bank lending. Although these results are confirmed in the previous literature, this paper uses a broader panel data set of 135 countries from 1983 to 2012. Data also suggest new finding that the maturity of international bank credit and per capita GDP are positively correlated. The share of debt incurred by banks shortens the maturity, while the share of debt incurred by governments lengthen the maturity of cross-border credit. Our results are robust after we control for potential endogeneity.*

Key words: *International lending, debt maturity, BIS reporting banks*

1. INTRODUCTION

Diamond (1991, p.715; 2004, p.1453), Giannetti (2003, p.201), & Rajan (1992, p.1383) argue that lenders use the maturity profile of credit to control borrower risk, especially in countries with weak institutions. Unsure of the strength of lender protection by the legal system, lenders prefer to finance firms with short-term credit and to decide whether or not to renew the loans after observing the performance of the borrower. The threat that credit may not be renewed is used to reduce the opportunistic behaviour of borrowers. Short-term credit also allows lenders to pull out faster if the legal, regulatory or political environment starts to deteriorate. In support of these ideas, Qian & Strahan (2007, p.2824), Demirgüç-Kunt & Maksimovic (1999, p.314), Tasic & Valev (2010, p.164) provide empirical evidence that bank credit maturity is shorter in countries with weak institutions.

In this paper we address the same question but in the international context. In particular, we investigate whether the maturity of *cross-border* bank credit is shorter in countries with weak institutions. The literature has studied the determinants of credit maturity of domestic credit but provides only limited evidence on the determinants of the maturity of international credit.

¹ nikola@tasic.net

² vmristanovic@gmail.com

Understanding the factors that influence the international credit maturity is important. Radelet & Sachs (1998), Chang & Velasco (2001) attribute the onset of international financial crises in late 1990s to a build-up of large volumes of short-term debt. Deteriorating economic fundamentals, a shift in market expectations or risk preferences, or contagion may trigger a sudden capital outflow with devastating consequences for currency values, the domestic financial system, and the wider economy. That problem is exacerbated if a large part of international debt is short-term and can be pulled out rapidly. Indeed, the literature shows that large volumes of short-term debt are an important predictor of crises. There is, however, limited evidence on why a large fraction of international credit is short-term. Here we provide such evidence. We use a large data set on international bank lending to 135 countries from 1983 to 2012 to investigate the determinants of the maturity of international credit, with the particular emphasis on the role of legal and political institutions. We find that weak rule of law and political uncertainty significantly reduce the fraction of international credit that is long-term. Furthermore, we find that the effect of weak rule of law is particularly pronounced in more developed countries. Besides institutions, economic volatility measured as erratic changes foreign exchange reserves, exchange rates, and inflation also shortens the maturity of credit.

We extend the literature that has studied the maturity of domestic credit (Qian & Strahan, 2007, Demirgüç-Kunt & Maksimovic, 1999, Tasic & Valev, 2010) by investigating international credit. We also extend the literature that has studied the effect of institutional and political uncertainty on the level and cost of international capital (De Haan et al. 1997) by investigating the credit maturity instead. Our paper is not the first analysis of the determinants of international credit maturity. Rodrik & Velasco (1999) investigate international credit maturity for a sample of developing countries, Buch & Lusinyan (2003) investigate maturity in a cross-sectional setting, and Valev (2006 and 2007) investigates the determinants of international lending by U.S. banks. We build on the analysis of these papers with 1) a more comprehensive set of institutional and political variables; 2) a substantially larger set of countries under investigation; 3) incorporating instrumental variable techniques and 4) broadening the data to include lending by all Bank of International Settlements (BIS) reporting banks.

In the following section we present empirical hypotheses and data. Section 3 presents the results and Section 4 concludes.

2. EMPIRICAL HYPOTHESES AND DATA

The next section reports estimates of the following equation (eq. 1):

$$\begin{aligned} \text{Maturity}_{it} = & \alpha + \beta_1 \text{Institutions}_{it} + \beta_2 \text{Economy}_{it} + \beta_3 \text{Imports}_{it} + \beta_4 \text{P.C.GDP}_{it} + \beta_5 \text{Financial Development}_{it} \\ & + \beta_6 \text{Government}_{it} + \beta_7 \text{Banks}_{it} + \beta_8 \text{Total Claims}_{it} + \eta_i + \varepsilon_{it} \end{aligned} \quad (1)$$

Maturity presents the two dependent variables: the percent of debt that has maturity one year or less (short-term debt) and the percent of debt that has maturity two years or more (long-term debt). *Institutions* are measured using *Law and order* and *Investment profile* indexes, while the *Economy* is measured using the *Exchange rate volatility*, *Reserves volatility*, and *Inflation*.

We begin the empirical investigation with a fixed-effects panel data estimator. However, *Maturity*, *Government*, *Banks*, and *Total claims* are jointly determined by construction and we need to control for endogeneity. Therefore, we later introduce the Hausman-Taylor (1981) estimator to correct for the correlation between the country-level random-effects (η_i) and endogenous explanatory variables (*Government*, *Banks*, and *Total claims*). We use legal origin as instruments, and the model also allows us to estimate the impact of these time-invariant variables on maturity. This is not possible in the fixed-effects estimator.³

The following subsection presents data on *Maturity*. The next two subsections provide explanations of measures of *Institutions* and *Economy*, and the final subsection presents the rest of control variables (*Imports*, *P.C. GDP*, *Financial Development*, *Government*, and *Banks*).

2.1. International Lending Data

International lending data used in the paper are consolidated international claims by BIS reporting banks vis-à-vis the entire economy of the 135 countries⁴, in billions of US dollars, for the period from 1983 to

³ One additional concern is that dependent variables are a ratio (between 0 and 1), making OLS problematic as the predicted values might lay outside the unit interval (Papke and Wooldridge, 1996). This may require the transformation of the dependent variable using a log-odds ratio ($\log(\text{Maturity}/1-\text{Maturity})$). However, the coefficient estimates using the log-odds ratio are difficult to interpret in a panel setting. Therefore, we follow the previous literature on determinants of maturity and do not perform the transformation. Also, below of predicted values in dataset in basic model layout of 0 to 1 interval.

⁴ Albania, Algeria, Angola, Argentina, Armenia, Australia, Austria, Azerbaijan, Bahamas, Bahrain, Bangladesh, Belarus, Belgium, Bolivia, Botswana, Brazil, Brunei Durs. Bulgaria, Burkina Faso, Cameroon, Canada, Chile, China, Colombia, Congo, D. R., Congo, R.,

2012. The data are published by the BIS in the *Consolidated Banking Statistics*. The data are broken down in terms of maturity into three categories: claims with the remaining maturity of one year or less (short-term debt), claims with the remaining maturity longer than one year up to (and including) two years, and claims with the remaining maturity longer than two years (long-term debt). We use the percent of short-term debt and the percent of long-term debt. On average, 50.6 percent of the international lending activity by BIS-reporting banks was in short-term assets, while 43 percent was in long-term assets. Table 1 shows systematic differences related to economic development and legal origin. While the average *Total Claims* increases with income, upper middle income group's debt has the longest maturity (high income group has the shortest maturity). OECD member countries tend to have more foreign debt and the maturity of their debt is slightly longer. Countries with German legal origin have largest amounts of debt, but their debt has shortest maturity. Socialist countries have lowest amounts of debt and their debt has longest maturity compared to countries with other legal origin. The following two sections investigate what institutional and economic characteristics contribute to this distribution.

2.2. Institutional Uncertainty

Citron & Nickelsburg (1987) and Ozler & Tabellini (1991) show that in countries with high political uncertainty, current governments discount the future gains from access to capital markets and are more likely to default on their loans. Hence, political uncertainty is associated with lower loan volumes and with greater cost of borrowed funds (De Haan et al. 1997). In Rodrik & Velasco (1999), upcoming elections result in either a "populist" or an "orthodox" government. As orthodox governments are

Costa Rica, Cote d'Ivoire, Croatia, Cyprus, Czech R., Denmark, Dominican R., Ecuador, Egypt, A. R., El Salvador, Estonia, Ethiopia, Finland, France, Gabon, Gambia, Germany, Ghana, Greece, Guatemala, Guinea, Guinea-Bissau, Guyana, Haiti, Honduras, Hong Kong, Hungary, Iceland, India, Indonesia, Iran, I. R., Ireland, Israel, Italy, Jamaica, Japan, Jordan, Kazakhstan, Kenya, Korea, R., Kuwait, Latvia, Lebanon, Liberia, Libya, Lithuania, Luxembourg, Madagascar, Malawi, Malaysia, Mali, Malta, Mexico, Moldova, Mongolia, Morocco, Mozambique, Myanmar, Namibia, Netherlands, New Zealand, Nicaragua, Niger, Nigeria, Norway, Oman, Pakistan, Panama, Papua New Guinea, Paraguay, Peru, Philippines, Poland, Portugal, Qatar, Romania, Russian Federation, Saudi Arabia, Senegal, Serbia, Sierra Leone, Singapore, Slovak R., Slovenia, South Africa, Spain, Sri Lanka, Sudan, Suriname, Sweden, Switzerland, Syrian A. R., Tanzania, Thailand, Togo, Trinidad and Tobago, Tunisia, Turkey, Uganda, Ukraine, United Arab Emirates, United Kingdom, United States, Uruguay, Venezuela, Vietnam, Yemen, R., Zambia, Zimbabwe.

more likely to service international debt compared to populist governments, lenders prefer to lend short-term leading up to the elections.⁵ Therefore, greater institutional uncertainty shortens the maturity of international debt.

To measure institutional uncertainty, we use *Law and order* and *Investment profile* indexes from International Country Risk Guide (ICRG) database. The data are published by Political Risk Services (PRS) Group and they cover the period from 1984 to 2012. The PRS is a commercial service that provides financial, economic, and political risk assessment for international investors. The *Law and order* is comprised of two subcomponents: “the Law sub-component is an assessment of the strength and impartiality of the legal system, while the Order sub-component is an assessment of popular observance of the law” (ICRG). As both subcomponents range from 0 to 3, *Law and order* ranges from 0 to 6 by the definition. In our sample *Law and order* also ranges from 0 to 6, with an average of 3.679. The lowest value of *Law and order* was in Congo, Dem. Rep. (from 1991 to 1992), in Ethiopia (from 1991 to 1992), Serbia (from 1991 to 1992), in Somalia (from 1992 to 1993), and in Sri Lanka (from 1988 through 1991). The highest values of *Law and order* were observed in most OECD countries toward the end of the sample, but in countries like Brunei Darussalam, Kuwait, Morocco, Qatar, and Singapore as well.

The *Investment profile* “is an assessment of factors affecting the risk to investment that are not covered by other political, economic and financial risk components”. The risk rating assigned is the sum of three subcomponents (each with a range from 0 to 4) and it ranges from 0 to 12, with higher values indicating lower perceived risk. In our sample *Investment profile* also ranges from 0 to 12, with an average of 7.306. The lowest value of *Investment profile* was in Liberia (from 1991 to 1993), Myanmar (from 1989 and 1991), Serbia (in 1999), and in Sierra Leone (from 1998 to 1999). The highest values of *Investment profile* were again observed in most OECD countries toward the end of the sample.

⁵ For example, concerns over election results in Brazil provide an excellent example for that framework. The *New York Times* (October 2, 2002, p.10) reports that “Much of the market nervousness can be attributed to growing worries about the presidential election to be held in October, a race now led by Luiz Inacio da Silva of the left-wing Workers’ Party...Analysts here and on Wall Street fear that if Mr. da Silva is elected, he will renegotiate or even default on Brazil’s foreign debt, a stance that his party has endorsed for most of its 20-year history.” As a result, while Brazil was still able to refinance its international bonds, the maturity of “a chunk of them” is now “running for only one month.” (*The Economist*, October 19, 2002, p. 68).

2.3. Economic Uncertainty

Catao & Sutton (2002) show that countries with greater macroeconomic volatility are more likely to default on international loans. In these countries lenders prefer short-term exposure so they can pull out if a crisis seems imminent. High volatility can be associated with short-term debt from the supply side. Conversely, from the demand side, high volatility might lead to longer maturity – countries with greater volatility prefer long-term debt in order to lock in terms of financing and to spread debt service payments over time. Therefore, the impact of macroeconomic volatility on the maturity of international debt remains an empirical question.

The economic uncertainty is measured by three volatility indicators: (1) the standard deviation of foreign exchange reserves over the last ten years (*Reserves volatility*), (2) foreign exchange rate depreciation against US dollar over the last five years (*Exchange rate volatility*), and (3) the cumulative CPI inflation over the last five years (*Inflation*).⁶ Aizenman & Marion (2002) show that reserve volatility lowers foreign investment. Large devaluations are often associated with output decline, international defaults, and foreign debt restructuring. Price inflation was included to proxy for sound macroeconomic policies. On average, the standard deviation of foreign reserves was 5.97. The average change in the exchange rate over five years was 0.78, while the average five-year inflation was around 183 percent.

2.4. Remaining Control Variables

Imports are measured relative to GDP, and this variable accounts for the trade related credit that tends to be short-term, i.e. more imports are expected to lead to more short-term credit.⁷ Cross-sectional research (e.g., Buch & Lusinyan 2003) does not obtain a statistically significant effect of imports, while the research that considers lending from one country (e.g., Valev 2007) finds that imports shorten the maturity.⁸

⁶ Economic uncertainty measures were constructed using data from the International Financial Statistics published by IMF and World Development Indicators published by the World Bank.

⁷ Data on imports and GDP were obtained from the International Financial Statistics published by the IMF and World Development Indicators published by the World Bank.

⁸ The aggregation in cross sectional research could drive this result of insignificant impact of imports – while Valev uses imports from the US and loans issued by US banks, cross sectional research considers overall volume of imports and lending from all banks.

P.C. GDP is per capita GDP in U.S. dollars and proxies for the level of economic development. Buch & Lusinyan (2003) argue that, “an increase in GDP per capita would induce lower costs of rolling over short-term debt and contribute to increased expectations of positive productivity shocks” which would “tend to raise the share of short-term debt.”

A similar argument is made for the effect of *Financial Development*, measured as domestic credit to the private sector as percent of GDP. Rodrik & Velasco (1999) and Buch & Lusinyan (2003) find that greater financial development is indeed associated with a greater proportion of short-term debt.⁹

The data on international lending are also broken down in terms of borrowers - governments, financial institutions, and private non-financial institutions. This allows us to control for the composition of borrowers since government debt (which is 23.5 percent of total debt in our sample) generally tends to be longer-term, whereas claims on financial institutions (26.6 percent of total debt) generally tend to be shorter-term (Palmer, 2000).¹⁰ *Government* is the percent of total claims incurred by the government and *Banks* is the percent of total claims incurred by banking institutions. *Government* is expected to lengthen the maturity, while *Banks* is expected to shorten the maturity. Buch & Lusinyan (2003) include a variable equivalent to *Banks* and find that lending to banks is associated with more short-term debt. Valev (2007) includes variables similar to *Government* and *Banks* and finds expected effects.

Total Claims present international debt of the entire economy. They are expected to shorten the maturity, as the countries that already accumulated high levels of debt tend to borrow more short-term (Missale & Blanchard, 1994).

3. RESULTS

Table 2 presents results from the fixed-effects estimation. *Investment profile* significantly lengthens the maturity in all specifications. Similar results hold for *Law and order*, except in full model specification for the short-term debt. In terms of economic volatility, *Exchange rate volatility* does not influence the maturity. *Inflation* only marginally increases the share of short-term debt, while the *Reserves volatility* significantly reduces debt maturity in all specifications.

⁹ Data on domestic credit to the private sector as a share of GDP are from Beck et al., 2000.

¹⁰ Data do not provide the maturity composition of loans to each of these borrowers, but provide a distribution of the overall loan amounts in terms of borrower type.

Imports and *Financial development* do not influence maturity distribution. This may be surprising as we expected that great portion of the short-term credit is used for financing trade. Higher *GDP per capita* is associated with longer debt maturity. The finding that GDP per capita has a negative effect on short-term foreign debt (i.e., poorer countries tend to borrow more short-term) is novel. We find that the main driving force behind this result are the non-OECD countries and countries with French legal origin (see Tables 4). For example, the results suggest that if you are not an OECD member, the maturity increases with income. If you are the OECD member, you are, on average, getting longer maturity regardless of your income level.

The result on GDP indicates that the determination of foreign debt maturity does not come from the demand side. Instead, we confirm the supply side theory which states that the banks are limiting maturity of the debt they extend to the poorer countries because of the higher perceived risk of these debtors. This approach is theoretically supported by the Flannery's (1986) & Diamond's (1991) model, which explain how banks manage riskier borrowers by shortening the maturity of the debt they extend to them.

As expected, the share of the debt incurred by banks significantly shortens the maturity, while the share of the debt incurred by governments significantly lengthens the maturity. *Total claims* significantly shorten the maturity of debt in most specifications. Similar Missale & Blanchard (1994) show, in sample of OECD countries, that there is an inverse relationship between the level of debt and its maturity after a certain level of debt has been reached (i.e. countries that already accumulated high levels of debt tend to borrow more short-term).

Table 3 is included as a check and it considers cross section of countries. *Law and order* remains significant determinant of maturity, while the *Investment profile* does not influence maturity in the cross section. Economic uncertainty, *Imports*, *Financial development*, and *Percent claims on government* do not influence maturity. *Percent claims on banks* significantly lowers the maturity. From Table 3 we also see that *GDP per capita* and *Total claims* have the opposite sign compared to the panel estimation, but similar sign compared to the previous cross-section research. Inability to capture country-specific unobservable in the cross-section setting may be the cause of this difference between panel and cross-section results.

Table 4 presents results for the estimations of subsamples divided by the legal origin. We see that *Law and order* is not important determinant in any subsample, while *Investment profile* matters mostly for foreign debt maturity in countries with French and British legal origin. *Exchange rate*

volatility lengthens the foreign debt maturity in countries with Socialist and German legal origin, while it shortens the maturity in Scandinavian countries. *Reserves volatility* shortens the foreign debt maturity in countries with German, French, and Socialist legal origin, while *Inflation* shortens the foreign debt maturity in countries with British and French legal origin. *Imports* tend to lengthen the maturity in countries with German legal origin, while they tend to shorten the maturity in countries with Socialist legal origin. *GDP per capita* lengthens the maturity only in countries with French legal origin. Greater domestic bank lending lengthens the maturity in countries with Scandinavian legal origin, while foreign bank lending is not significant in any subsample. Share of bank incurred debt shortens maturity in countries with German and Socialist legal origin, while the share of government incurred debt lengthens the maturity in countries with British and French legal origin.

Table 5 presents estimations for subsamples organized according to OECD membership and income groups. Results suggest that the result of *Law and order* is driven primarily by the high income group. *Investment profile*, on the other hand, lengthens the maturity for OECD member and non-member countries and the impact on member countries is larger than on non-member countries. Furthermore, *Investment profile* is important for richer countries, as magnitude and statistical significance of its coefficient increase with income. Economic uncertainty has different impact on different groups of countries, depending on measure we use. *Exchange rate volatility* shortens the maturity of foreign debt only in high income countries. *Reserves volatility* shortens the maturity of foreign debt in OECD countries and in upper middle income and low income countries. *Inflation*, on the other hand, tends to shorten the maturity in non-OECD countries and countries with lower income. In high income group *Inflation* leads to lower share of short-term debt.

Imports shorten the maturity in the upper middle income countries. Previous literature confirms similar findings in the upper middle income countries, but we also find that imports lengthen the maturity in low income countries. *GDP per capita* lengthens the maturity of foreign debt in non-OECD countries and in low and upper middle income groups. *Financial development* lengthens the maturity in OECD countries, while it substantially shortens the maturity in low income countries. Greater share of cross-border debt incurred by banks shortens the maturity across OECD membership and in high and lower middle income groups, while the greater share of government incurred debt lengthens the maturity everywhere except in high income and OECD countries. The results on bank share of debt are expected. Results on government share of debt can be explained as follows: in rich economies governments tend to borrow less, perhaps

only when short on cash (hence, the positive coefficient in estimating short-term debt); rich governments do not need to borrow long-term to finance infrastructure projects, etc. *Total claims* shorten the maturity of foreign debt only in non-OECD countries.

Table 6 presents estimations for the three subsamples divided by time periods. From the estimations we see that institutional uncertainty does not play important role in any subsample. Therefore, although institutions have crucial importance for the maturity of foreign debt, their impact is not observable over the short time horizon. Economic uncertainty remains the significant determinant of the maturity of foreign debt. *Exchange rate volatility* shortens the foreign debt maturity from 1983 to 1992, *Reserves volatility* shortens the maturity from 1983 to 1992 and from 2003 to 2012, while *Inflation* does not have a significant impact. *Imports* and *Total claims* do not influence maturity over the short horizon, while *GDP per capita* significantly lengthens the maturity in the first two subsamples. The share of bank incurred foreign debt shortens the maturity from 1983 to 1992 and from 2003 to 2012, while the share of government incurred foreign debt lengthens the maturity from 1993 to 2002. *Financial development* is marginally important only in the last subsample.

Table 7 presents results of Hausman-Taylor instrumental variable estimations where *Claims on banks*, *Claims on government*, and *Total claims* are endogenous. We see that both measures of institutions significantly lengthen the maturity of foreign debt in all specifications. *Reserves volatility* significantly shortens the maturity of foreign debt in all specifications, impact of *Inflation* is significant only for the share of short-term debt, while *Exchange rate volatility* does not influence maturity. *Imports* and *Financial development* are not important determinants of maturity, while *GDP per capita* significantly lengthens the maturity in all specifications. *Claims on banks* significantly shorten the maturity, while *Claims on governments* significantly lengthen the maturity in all specifications. *Total claims* shorten the maturity of foreign debt, but the impact is only marginally significant. Hausman-Taylor estimations also allow for estimation of the impact of legal origin. From the results we see that Socialist legal origin significantly lengthens the maturity of foreign debt in all specifications.

4. CONCLUSION

This paper investigates determinants of the cross-border bank credit maturity using a large panel data set on international bank lending to 135 countries from 1983 to 2012. This paper presents first analysis of international credit maturity that covers wide range of countries in a panel

data setting and covers lending activities of all BIS reporting banks. The particular emphasis of this paper is the role of legal and political institutions and economic volatility. We find that weak rule of law and political uncertainty significantly reduce the fraction of international credit that is long-term. Furthermore, we find that the effect of weak rule of law is particularly pronounced in more developed economies. While economic volatility generally tends to shorten the maturity of international credit, higher inflation lengthens the maturity in high income countries and the exchange rate volatility lengthens the maturity in countries with Socialist and German legal origin.

We find that over the short horizon, economic volatility is more important determinant of maturity compared to legal and political institutions. However, over the long horizon effects of economic volatility disappear while the role of institutions becomes more important. This is important from the policy perspective, as governments should work on achieving political, legal, and institutional stability in the long run, but also, with the help of central banks, should provide economic stability even in the short run.

We also report new and opposing findings compared to cross-sectional research, research on lending from one country only, or research that considers only certain groups of countries. In particular, we find that higher per capita GDP is associated with longer debt maturity. The finding that GDP per capita has a negative effect on the share of short-term foreign debt is not confirmed in the previous literature mainly due to the lack of adequate data. We confirm the supply side theory which states that the banks are limiting maturity of the debt they extend to the poorer countries because of the higher perceived risk of these debtors.

5. REFERENCES

1. Aizenman, J. – Marion, N. (2002): Reserve Uncertainty and the Supply of International Credit. *Journal of Money, Credit and Banking* 34, 631-49.
2. Beck, T. – Demirgüç-Kunt, A. – Levine, R. (2000): A New Database on Financial Development and Structure. *World Bank Economic Review* 14, 597-605.
3. Buch, C. – Lusinyan, L. (2003): Determinants of Short-Term Debt: A Note. *Journal of International Financial Markets, Institutions, and Money* 13, 157-170.
4. Catao, L. – Sutton, B. (2002): Sovereign Defaults: The Role of Volatility. International Monetary Fund, *Working Paper* 02/149.

5. Chang, R. – Velasco, A. (2001): A Model Of Financial Crises In Emerging Markets, *Quarterly Journal Of Economics* 116, 489-517.
6. Citron, J. – Nickelsburg, G. (1987): Country Risk and Political Instability. *Journal of Development Economics* 25, 385-92.
7. De Haan, J. – Siemann, C. – Van Lubek, E. (1997): Political Instability and Country Risk: New Evidence. *Applied Economics Letters* 4, 703-707.
8. Demirgüç-Kunt, A. – Maksimovic, V. (1999): Institutions, Financial Markets, and Firm Debt Maturity. *Journal of Financial Economics* 54, 295-336.
9. Diamond, D. W. (1991): Debt Maturity Structure and Liquidity Risk. *The Quarterly Journal of Economics* 106, 709-737.
10. Diamond, D. W. (2004): Presidential Address, Committing to Commit: Short-Term Debt When Enforcement is Costly. *Journal of Finance* 59, 1447-1479.
11. Flannery, M. J. (1986): Asymmetric Information and Risky Debt Maturity Choice. *Journal of Finance* 41, 19-37.
12. Giannetti, M. (2003): Do Better Institutions Mitigate Agency Problems? Evidence from Corporate Finance Choices. *Journal of Financial and Quantitative Analysis* 38, 185-212.
13. Hausman, J. A. – Taylor, W. E. (1981): Panel Data and Unobservable Individual Effects. *Econometrica* 49, 1377-1398.
14. Missale, A. – Blanchard, O. J. (1994): The Debt Burden and Debt Maturity. *American Economic Review*, vol. 84, issue 1, 309-19.
15. Ozler, S. – Tabellini, G. (1991): External Debt and Political Instability. National Bureau of Economic Research, Working Paper 3772.
16. Palmer, D. (2000): U.S. Bank Exposure to Emerging-Market Countries during Recent Financial Crises. *Federal Reserve Bulletin*, February, 983-1014.
17. Papke, L. E. – Wooldridge, J. M. (1996): Econometric Methods for Fractional Response Variables with an Application to 401(K) Plan Participation Rates. *Journal of Applied Econometrics* 11, 619-632.
18. Qian, J. – Strahan, P. E. (2007): How Laws and Institutions Shape Financial Contracts: The Case of Bank Loans. *Journal of Finance* 62, 2803-2834.
19. Radelet, S. – Sachs, J. (1998): The Onset of the East Asian Financial Crisis. National Bureau of Economic Research. Working Paper no. 6680.
20. Rajan, R. G. (1992): Insiders and Outsiders: The Choice Between Informed and Arm's-Length Debt. *Journal of Finance* 47, 1367-1400.

21. Rodrik, D. – Velasco, A. (1999): Short-Term Capital Flows. Annual World Bank Conference on Development Economics 1999: The World Bank: Washington, D.C.
22. Tasić, N. – Valev, N. T. (2010): The Provision of Long-Term Financing in the Transition Economies. *Journal of Comparative Economics* 38, 160-172.
23. Valev, N. T. (2006): Institutional Uncertainty and the Maturity of International Loans. *Journal of International Money and Finance* 25, 780-794.
24. Valev, N. T. (2007): Uncertainty and International Debt Maturity. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money* 17, 372-386.

*Рад је примљен: 30. децембра 2020.
Рад је прихваћен за штампу: 21. јануара 2021.*

ANEX (Author's calculations)

Table 1.: The Level and Maturity of Foreign Debt by Income, OECD Membership, and Legal Origin

	Total Claims	Percent Short-Term	Percent Long-Term
<i>World Bank Income Groups</i>			
High Income	233.24	56.08	39.05
Upper Middle Income	21.21	44.28	48.88
Lower Middle Income	10.76	49.50	43.60
Low Income	2.89	51.81	41.30
<i>OECD Membership</i>			
Member Countries	395.47	49.74	45.49
Non-Member Countries	13.42	50.77	42.58
<i>Legal Origin</i>			
British	80.98	55.48	38.92
French	42.72	49.89	43.33
German	419.91	58.89	36.82
Socialist	20.24	40.76	51.60
Scandinavian	72.61	47.58	47.62

Table 2.: Determinants of Maturity of Foreign Debt

Percent of Total Claims with Maturity of One Year or Less (1-7) and Longer than Two Years (8)								
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
Law and order	-1.350** [0.649]	-1.358** [0.627]	-1.286** [0.647]				-0.861 [0.592]	1.038* [0.540]
Investment profile				- 0.871*** [0.263]	- 0.893*** [0.252]	- 0.820*** [0.254]	- 0.788*** [0.257]	1.074*** [0.246]
Exchange rate volatility	0.032 [0.019]			0.028 [0.022]			-0.028 [0.032]	0.025 [0.032]
Reserves volatility		0.035*** [0.007]			0.037*** [0.008]		0.036*** [0.008]	- 0.035*** [0.009]
Inflation			0.069* [0.035]			0.054 [0.037]	0.084* [0.043]	-0.051 [0.044]
Imports / GDP	-0.082 [0.063]	-0.073 [0.063]	-0.079 [0.064]	-0.057 [0.060]	-0.047 [0.060]	-0.055 [0.061]	-0.066 [0.061]	0.085 [0.055]
GDP p.c.	- 0.369*** [0.084]	- 0.354*** [0.081]	- 0.355*** [0.080]	- 0.281*** [0.088]	- 0.276*** [0.081]	- 0.282*** [0.080]	- 0.300*** [0.085]	0.278*** [0.080]
Financial develop.	-1.491 [2.845]	-2.220 [2.664]	-1.685 [2.625]	-0.971 [2.739]	-1.998 [2.552]	-1.623 [2.514]	-0.575 [2.767]	-0.085 [2.706]
Claims on banks (%)	0.186*** [0.060]	0.186*** [0.058]	0.182*** [0.058]	0.165*** [0.061]	0.166*** [0.059]	0.163*** [0.060]	0.160*** [0.061]	-0.132** [0.054]
Claims on gov. (%)	- 0.141*** [0.032]	- 0.134*** [0.032]	- 0.153*** [0.032]	- 0.156*** [0.035]	- 0.151*** [0.034]	- 0.168*** [0.035]	- 0.174*** [0.035]	0.162*** [0.034]
Total claims	0.007* [0.003]	0.005* [0.003]	0.007** [0.003]	0.006* [0.003]	0.005* [0.002]	0.006** [0.003]	0.004 [0.003]	-0.004 [0.003]
Constant	60.170** * [4.660]	59.800** * [4.595]	60.056** * [4.730]	60.946** * [4.666]	60.873** * [4.627]	60.896** * [4.713]	64.065** * [5.260]	25.889** * [4.796]
Observations	2,847	2,914	2,906	2,847	2,914	2,906	2,796	2,796
Countries	135	135	135	135	135	135	135	135
R ²	0.102	0.108	0.109	0.107	0.115	0.114	0.121	0.120

Table 3.: Determinants of Maturity of Foreign Debt in a Cross Section of Countries

	Percent Short-Term		Percent Long-Term	
Law and order	-4.312***	[1.347]	3.935***	[1.265]
Investment profile	-0.933	[0.894]	0.904	[0.839]
Exchange rate volatility	0.041	[0.453]	-0.102	[0.425]
Reserves volatility	0.028	[0.050]	-0.018	[0.047]
Inflation	-0.167	[0.453]	0.274	[0.425]
Imports as a share of GDP	0.000	[0.046]	0.008	[0.043]
GDP per capita	0.351**	[0.141]	-0.274**	[0.132]
Financial development	4.762	[4.783]	-4.220	[4.491]
Percent claims on banks	0.464***	[0.089]	-0.411***	[0.083]
Percent claims on government	-0.132	[0.106]	0.151	[0.099]
Total claims	-2.170***	[0.631]	2.075***	[0.592]
Constant	61.352***	[7.723]	30.702***	[7.251]
Observations	135		135	
R ²	0.352		0.331	

Notes: **, *** indicate significance at the 5 and 1 percent confidence level, respectively. Standard errors are reported in parentheses below coefficients.

Table 4.: Determinants of Short-Term Debt by Legal Origin

	Legal Origin				
	British	French	German	Socialist	Scandinavian
Law and order	-0.239 [0.742]	-0.597 [0.873]	0.952 [1.103]	0.520 [2.223]	0.000 [0.000]
Investment profile	-0.865* [0.456]	-0.786** [0.371]	-0.056 [0.709]	-0.181 [0.582]	-1.003 [0.626]
Exchange rate volatility	-18.081 [13.805]	-0.016 [0.031]	-682.635* [282.838]	-44.479*** [11.270]	523.879* [201.917]
Reserves volatility	-0.017 [0.060]	0.192* [0.096]	0.124*** [0.009]	0.033* [0.019]	1.421 [1.054]
Inflation	4.123** [1.639]	0.074* [0.038]	-6.928 [8.402]	0.243 [0.149]	-0.980 [2.031]
Imports as a share of GDP	-0.069 [0.064]	-0.170 [0.137]	-0.420*** [0.071]	0.187* [0.097]	-0.074 [0.800]
GDP per capita	-0.211 [0.234]	-0.496*** [0.085]	-0.157 [0.090]	-0.294 [0.367]	0.462 [0.230]
Financial development	-1.255 [4.617]	-0.301 [6.875]	-9.700 [6.439]	-0.265 [4.762]	-8.387** [2.675]
Percent claims on banks	0.109 [0.080]	0.152 [0.106]	0.496** [0.122]	0.300** [0.115]	0.289 [0.283]
Percent claims on government	-0.157*** [0.043]	-0.223*** [0.051]	0.186 [0.123]	-0.143 [0.122]	-0.206 [0.099]
Total claims	0.002 [0.003]	0.010 [0.006]	0.003 [0.003]	-0.009 [0.047]	-0.030 [0.052]
Constant	66.594*** [6.606]	67.218*** [8.262]	49.452** [14.000]	24.754* [13.177]	38.371* [13.878]
Observations	933	1,373	71	354	65
Countries	40	61	5	24	5
R ²	0.153	0.136	0.674	0.311	0.401

Notes: *, **, *** indicate significance at the 10, 5, and 1 percent confidence level, respectively. Robust standard errors are reported in parentheses below coefficients.

Table 5.: Determinants of Short-Term Debt by OECD Membership and Income

	OECD		World Bank Income Groups			
	Member	Non-Member	High Income	Upper Middle Income	Lower Middle Income	Low Income
Law and order	0.436 [0.736]	-0.974 [0.609]	-3.127** [1.303]	0.635 [1.199]	0.536 [0.916]	-1.006 [1.071]
Investment profile	-0.946** [0.388]	-0.721** [0.289]	-1.660*** [0.303]	-0.580 [0.417]	-0.296 [0.386]	-0.352 [0.590]
Exchange rate volatility	231.912 [176.479]	-0.024 [0.033]	22.845** [9.219]	0.121 [0.165]	-0.008 [0.014]	-0.813 [0.504]
Reserves volatility	0.092** [0.039]	0.011 [0.012]	0.041 [0.057]	0.103*** [0.031]	0.036 [0.027]	0.798* [0.437]
Inflation	-1.939 [2.738]	0.085* [0.044]	-2.511** [0.936]	-0.257 [0.154]	0.095*** [0.031]	1.818 [1.356]
Imports as a share of GDP	-0.030 [0.179]	-0.081 [0.062]	-0.080 [0.064]	0.232*** [0.066]	-0.071 [0.116]	-0.320** [0.125]
GDP per capita	0.056 [0.116]	-0.534*** [0.124]	-0.027 [0.075]	-0.576* [0.314]	-1.012 [0.859]	-15.862* [7.852]
Financial development	-6.567* [3.440]	-1.936 [3.652]	-1.482 [3.330]	-10.413 [6.232]	1.019 [6.478]	42.517*** [14.431]
Percent claims on banks	0.383*** [0.108]	0.140** [0.066]	0.358*** [0.070]	0.180 [0.126]	0.169* [0.094]	0.071 [0.110]
Percent claims on government	-0.076 [0.079]	-0.180*** [0.037]	0.038 [0.077]	-0.181*** [0.059]	-0.169*** [0.058]	-0.224*** [0.061]
Total claims	-0.001 [0.002]	0.054** [0.027]	-0.000 [0.002]	0.012 [0.036]	0.003 [0.067]	-0.230 [0.197]
Constant	47.035*** [6.618]	65.548*** [5.533]	78.418*** [11.010]	44.654*** [8.468]	53.964*** [7.994]	70.244*** [8.914]
Observations	335	2,461	631	551	846	768
Countries	24	111	37	26	39	33
R ²	0.392	0.121	0.379	0.220	0.150	0.140

Notes: *, **, *** indicate significance at the 10, 5, and 1 percent confidence level, respectively. Robust standard errors are reported in parentheses below coefficients.

Table 6.: Determinants of Short-Term Debt over Time

	<i>Time period</i>		
	1983-1992	1993-2002	2003-2012
Law and order	-1.178 [1.145]	0.917 [0.766]	-1.321 [1.808]
Investment profile	0.311 [0.542]	-0.201 [0.251]	-0.811 [0.646]
Exchange rate volatility	0.092*** [0.031]	-0.033 [0.027]	-4.765 [7.363]
Reserves volatility	4.025*** [1.092]	-0.139 [0.096]	0.019*** [0.006]
Inflation	-0.016 [0.031]	0.046 [0.038]	-0.486 [0.899]
Imports as a share of GDP	-0.061 [0.095]	-0.010 [0.090]	0.079 [0.049]
GDP per capita	-0.718* [0.374]	-0.789*** [0.301]	-0.051 [0.108]
Financial development	7.109 [8.729]	-5.929 [4.321]	-5.625* [2.934]
Percent claims on banks	0.141** [0.067]	0.128 [0.103]	0.238*** [0.071]
Percent claims on government	-0.049 [0.034]	-0.216*** [0.068]	-0.052 [0.086]
Total claims	-0.146 [0.088]	0.022 [0.018]	0.001 [0.002]
Constant	51.769*** [5.971]	59.314*** [6.424]	52.875*** [8.477]
Observations	680	1,077	1,039
Countries	88	133	134
R ²	0.105	0.093	0.072

Notes: *, **, *** indicate significance at the 10, 5, and 1 percent confidence level, respectively. Robust standard errors are reported in parentheses below coefficients.

Table 7.: Determinants of Maturity of Foreign Debt (Hausman-Taylor Estimation)

Percent of Total Claims with Maturity of One Year or Less (1-7) and Longer than Two Years (8)								
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
Law and order	- 1.176*** [0.326]	- 1.243*** [0.323]	- 1.124*** [0.324]				-0.754** [0.334]	0.915*** [0.321]
Investment profile				- 0.916*** [0.151]	- 0.945*** [0.144]	- 0.865*** [0.146]	- 0.853*** [0.152]	1.131*** [0.147]
Exchange rate volatility	0.032 [0.023]			0.028 [0.022]			-0.028 [0.032]	0.026 [0.031]
Reserves volatility		0.034*** [0.009]			0.036*** [0.009]		0.034*** [0.009]	-0.033*** [0.009]
Inflation			0.067** [0.031]			0.051 [0.031]	0.081** [0.040]	-0.047 [0.038]
Imports / GDP	-0.031 [0.024]	-0.025 [0.024]	-0.027 [0.024]	-0.012 [0.024]	-0.007 [0.024]	-0.010 [0.024]	-0.020 [0.024]	0.036 [0.023]
GDP per capita	- 0.268*** [0.059]	- 0.266*** [0.055]	- 0.261*** [0.055]	- 0.183*** [0.060]	- 0.193*** [0.056]	- 0.193*** [0.056]	- 0.203*** [0.060]	0.188*** [0.058]
Fin. development	-2.066 [1.691]	-2.896* [1.542]	-2.395 [1.549]	-1.558 [1.681]	-2.632* [1.528]	-2.267 [1.534]	-1.167 [1.691]	0.490 [1.626]
Claims on banks	0.203*** [0.021]	0.201*** [0.020]	0.197*** [0.021]	0.179*** [0.021]	0.177*** [0.021]	0.176*** [0.021]	0.173*** [0.021]	-0.145*** [0.021]
Claims on government	- 0.128*** [0.016]	- 0.124*** [0.016]	- 0.141*** [0.016]	- 0.148*** [0.017]	- 0.145*** [0.016]	- 0.160*** [0.017]	- 0.166*** [0.017]	0.154*** [0.016]
Total claims	0.006* [0.003]	0.005 [0.003]	0.006** [0.003]	0.005* [0.003]	0.004 [0.003]	0.005* [0.003]	0.004 [0.003]	-0.004 [0.003]
British legal origin	-3.384 [7.627]	-5.873 [7.185]	-1.365 [6.943]	-3.619 [7.325]	-4.402 [6.936]	0.090 [6.718]	-4.695 [7.465]	3.732 [7.178]
French legal origin	-10.246 [7.666]	-12.572* [7.155]	-8.192 [6.898]	-9.832 [7.357]	-10.618 [6.899]	-6.269 [6.666]	-11.351 [7.498]	9.517 [7.210]
German legal origin	-3.353 [9.385]	-3.037 [8.750]	1.744 [8.473]	-6.114 [9.102]	-1.426 [8.450]	3.434 [8.192]	-0.765 [9.034]	0.675 [8.687]
Socialist legal origin	- 21.25*** [7.887]	- 24.59*** [7.381]	- 19.60*** [7.140]	- 21.09*** [7.602]	- 22.99*** [7.156]	- 17.96*** [6.937]	- 22.79*** [7.687]	19.010** [7.392]
Constant	65.43*** [7.930]	68.24*** [7.427]	63.47*** [7.192]	67.53*** [7.582]	68.91*** [7.071]	64.02*** [6.860]	71.84*** [7.876]	20.096*** [7.574]
Obs.	2,847	2,914	2,906	2,847	2,914	2,906	2,796	2,796
Countries	135	135	135	135	135	135	135	135

СПОЉНО-ТРГОВИНСКА РАЗМЕНА ИЗМЕЂУ ЈУГОСЛАВИЈЕ И ТУРСКЕ У МЕЂУРАТНОМ ПЕРИОДУ (1918-1941): ДИНАМИЧКА И СТРУКТУРНА АНАЛИЗА¹

THE YUGOSLAV TURKISH TRADE IN THE INTERWAR PERIOD (1918-1941): DYNAMIC AND STRUCTURAL ANALYSIS

Горан В. Николић²

Институт за европске студије, Београд, Србија

Слађана Здравковић³

Институт за европске студије, Београд, Србија

Сажетак: Предмет истраживања рада је југословенско-турска робна размена у периоду од 1920. до 1939. године. Анализа динамичких и квалитативних, односно структурних показатеља билатералне трговине две земље је основни циљ истраживања. Поред економског научног приступа, који се базира на анализи статистичких показатеља изведених из података о размени између две државе, примењен је и историјски приступ који се огледа у коришћењу историјских извора и на њима заснованој контекстуалној анализи процеса и догађаја. И поред скромног значаја међусобне размене, на које динамика снажног просечног годишњег раста увоза из Турске није могла бити да утиче, извозно-увозни токови између две државе дали су позитиван допринос креирању много важнијег аспекта њихових односа: политичког, који се огледао у потписивању Балканског пакта 1934. године.

Кључне речи: југословенско-турска робна размена, 1918-1941, динамика, квалитативне промене.

Abstract: The subject of this paper is the analysis of the Yugoslav-Turkish trade in 1920-1939. The main goal of the research is to point out the qualitative and quantitative indicators of trade between the two countries. In addition to the economic scientific approach, which is based on the analysis of statistical indicators derived from data on the exchange between the two countries, a historical approach was applied, which is reflected in the use of historical sources and contextual analysis of processes and events based on them. Despite the modest importance of mutual foreign trade, which could not be significantly affected by the dynamics of strong average annual growth of Yugoslav imports from Turkey, export-import flows between the two countries made a positive contribution to creating a much more important aspect of their relations: political, which was reflected in the signing of the Balkan Pact in 1934.

Keywords: The Yugoslav-Turkish trade, 1918-1941, dynamics, qualitative changes.

¹ Рад је написан у оквиру пројектног задатка: „Економски аспекти југословенско-турске билатералне међудржавне сарадње у међуратном периоду (1918-41)”, који је одобрен 21. 1. 2021. (20/1) и који заједно спроводе виши научни сарадник Горан Николић и истраживач сарадник Слађана Здравковић, са Института за европске студије.

² goranvnkolic@gmail.com

³ sladjanaz189@gmail.com

1. ПРОБЛЕМ ПРОТЕКЦИОНИЗМА И СЛАБ РАСТ СВЕТСКЕ ТРГОВИНЕ У МЕЂУРАТНОМ РАЗДОБЉУ

Светска трговина у међуратном периоду бележила је знатно спорији раст него у претходним раздобљима; у раздобљу од 1913. до 1937. номинално се повећала за 11%, што је чак било ниже од раста економске активности, чији је кумулативни пораст био двоструко већи. Док је светски извоз у периоду 1913-28. повећан за 67,8%, у наредних десет година (1928-38) он је пао за скоро трећину (32,4%) у номиналном износу (Maddison, 1995, p 238). На слабе трговинске перформансе указује и пад удела спољне трговине у БДП-у већине индустријских земаља током међуратног периода (Kindlberger, 1986, p 180).

Кретање светске размене драматично се мењало током две деценије које временски оивичавају два светска рата. После оштре, али краткотрајне, глобалне рецесије 1920-1921, светски робни извоз је порастао за 82,5% од 1921. до 1929. Тако постигнута најбржа стопа раста извоза од 1870. условила је да у тој години буде забележен највиши ниво светског извоза до тада. Пораст међународне трговинске размене десио се упркос томе што је са завршетком Првог светског рата источна и централна Европа од три границе прешла на чак 13. Наиме, нови царински ентитети, те протекционистичке економске политике које су примењивале скоро све ове државе током већег дела међуратног раздобља (где је екстреман пример Совјетског Савеза са моделом аутаркичног економског развоја), били су фактори који су негативно утицали на кумулативан обим спољнотрговинске размене.

Од краја 1929. светска економија се суочила са два велика шока: Великом депресијом, односно снажним падом економске активности и америчким протекционистичким царинама 1929. Када је 1931. Британија напустила златни стандард, и с тим повезану дугогодишњу праксу подржавања слободне трговине, то је био додатни ударац за светску размену. Трговински колапс догодио се од 1929. до 1932. са извозом који се преполовио у реалном изразу (смањење за 49,1%), док је пад светског БДП-а износио 10,1% у истом периоду. Код развијених привреда ови трендови били су нешто блажи; обим извоза се смањио за 35% (а увоз за 24%), док је реални БДП од 1929. до 1933. опао за 18%. Крај Велике депресије није довео до тако снажног опоравка трговине. Од 1932. до 1938. обим извоза порастао је за 24%, а увоза за само 14%, док је БДП порастао за 29% у истим овим земљама.

Од 1931, већи део протекционизма изграђен је на темељима постављеним током Првог светског рата, што је подразумевало интензивирање девизне контроле и квантитативних ограничења. Док су царинске стопе снажно расле, ипак је главни проблем за светску трговину био је то што је до 1939. чак половина светског извоза и увоза била ограничавана нецаринским баријерама (Jacks & Novu, 2019, p 7-11).

Релативно слаб опоравак међународне размене био је праћен тенденцијом регионализма у светској трговини. Нпр. у периоду 1928-1938. удео Комонвелта у британском извозу порастао је са 44% на 50%, док немачки увоз из шест држава југоисточне Европе (Бугарска, Грчка, Мађарска, Румунија, Турска и Југославија) и Латинске Америке повећан са 17% на 28% укупног увоза те земље, а извоз у исте земље је са 13% нарастао на четвртину укупног увоза. Сличне су тенденције биле присутне када се посматра трговина Француске са својим колонијама, те размена Јапана са земљама у свом окружењу. Ипак, образац континентално-европског регионализма, где припадају и Турска и Југославија, био је најсложенији. Блок су чиниле земље централне и југоисточне Европе које су имале снажне трговинске везе са Немачком (Аустрија, Мађарска, Пољска и Југославија биле су посебно интензивно повезане са Немачком, и у мањој мери једна са другом). Консенкветно, удео прехранбених и сировинских производа и материјала у извозу ових држава у Немачку се снажно повећао, док су оне, истовремено све више увозиле финалне производе из те земље (Eichengreen & Irwin, 2010, p 5-8).

Да је драматичан раст протекционизма био најодговорнији за колапс светске трговине између 1928. и 1937. указује и студија Адама (Adam, 2019, p 26), која, поред тога, показује и статистички несигнификатан утицај повећаних транспортних трошкова. Наиме, од 1930. долази до практичног затварања граница и овај ефекат обухвата све трговинске трошкове, који нису повезани са трошковима превоза или платним системом. Негативан ефекат фактичког затварања граница је збир ефеката свих (протекционистичких) трговинских и финансијских политика (нпр. царине, увозне квоте, контроле капитала). Да државе нису прибегавале протекционистичким политикама након 1928. светска трговина била би већа за чак 64% у 1937, док је ефекат фактичке пропасти златног стандарда на међународну трговину релативно скроман (3%).

Ови налази су у складу са студијом Гова и Рејмонда (Gowa & Raymond, 2013, p 463-464) који су користили око 35 хиљада података

везаних за трговину између 54 државе у раздобљу 1919-1938. Њихова анализа показује да су конфликти интереса између великих сила током тридесетих година XX века подстакли појаву регионалних економских блокова и довели до унутар-блоковских трговинских померања конзистентних са политичким интересима тих истих сила.

Док је удео у светском извозу старих европских индустријских држава, пре свега Британије и Француске, знатно редукован између два светска рата, сама структура међународне трговине по основним робним групама скоро да се није променила. Учешће примарних и индустријских производа у укупном светском извозу остало је скоро непромењено (око 63% односно 37% 1913. и 1937), али је у оквиру тих робних група дошло до извесних промена. Наиме, код примарних производа забележен је знатан раст учешћа минерала са 14% на 19,5%, док су код индустријских производа снажан пораст направиле машине и превозна средства, које су повећале учешће са око петнаестине на десетину укупног светског извоза. Када су у питању односи размене (*terms of trade*), они су се битно променили после Првог светског рата, те су нпр. британске извозне цене током 1930-их биле за скоро 50% више у односу на предратни период (Rostow, 1978, p 206). С друге стране, државе извознице примарних производа, које су углавном спадале у групу неразвијених земаља, биле су погођене значајним погоршањем својих односа размене услед снажног пада цена аграрних производа од половине 1920-их, што су такође искусиле и Југославија и Турска.

2. НАЈВЕЋИ СПОЉНОТРГОВИНСКИ ИЗАЗОВИ ЈУГОСЛАВИЈЕ И ТУРСКЕ У МЕЂУРАТНОМ ПЕРИОДУ

Након *Великог рата* Југославија, Турска, као и друге балканске земље, биле су међу неразвијеним земљама са сличним нивоом економског развоја и доминацијом пољопривреде (удео аграрног становништва у Турској износио је 80-85%, док је у Југославији међуратни просек био нешто око три четвртине). Заједничка карактеристика свих пољопривредних земаља била је њихова зависност од извоза пољопривредних роба и увоза индустријских добара, који је средином посматраног разбоља за Југославију износио чак 73% (Rafailović, 2020, стр. 171-175)

Државни интервенционизам у источноевропским и балканским земљама (укључујући Југославију и Турску), који је био карактеристика скоро целог међуратног раздобља, интензиван је после 1929. Тада је уведена строга контрола међународних плаћања и спољне трговине како би се спречила депресијација валута и

одржао трговински биланс. Раст индустрије у тим земљама био је уско повезан са увозном политиком, јер се структура увоза нагло померила од робе широке потрошње, коју су обезбеђивали у све већој мери локални произвођачи тако супституишући увоз. У таквом оквиру билатерални однос са Немачком био је начин за ублажавање депресије у извозним секторима региона. Повезано с тим, клириншки аранжмани су све више замењивали употребу конвертибилних валута, што је подстицало трговину (удео клиринга у спољној трговини Бугарске, Грчке, Румуније и Југославије премашио је половину у другој половини 1930-их и у тим аранжманима немачка марка је била непрестано прецењена да би се привукао увоз из региона). Раст извоза земаља овог региона у Немачку пре свега је био последица 40% виших цена за аграрне и прехранбене робе од оних које су се могле постићи на међународном тржишту.

За ове земље Велика депресија је била готово потпуно екстерна појава, јер су периферне економије биле више изложене спољним шоковима, а њихови капацитети за реаговање били су ограниченији. Зато су економске политике ових држава, укључујући Југославију и Турску, биле углавном усмерене ка заштити домаћег тржишта, са циљем обезбеђивања позитивног трговинског биланса. Дакле, главни циљ је био преусмерити потражњу ка домаћој производњи, делимично због перманентне кризе у извозном сектору. Ипак, овакве политике водиле су ка вештачки високим домаћим ценама, нарушавајући ценовне сигнале. Међутим, избора тешко да је било, те су економском опоравку током 1930-их у великој мери управо помогле овакве политике, тако да су већина земаља које су их примењивале направиле позитивне структурне промене, поред осталог кроз интензивирање индустријализације (Karakoç, 2014, p 46-47).

Имајући у виду, за то време, знатно бреме спољних дугова Југославије и Турске, и са тим повезане потребе да се обезбеди вишак у текућем рачуну платног биланса, креатори економских политика су били практично натерани да „форсирају” извоз и дестимулишу увоз, са свим негативним и позитивним последицама такве политике.

Када је у питању Турска, одлуке донете на Измирском економском конгресу 1923. ставиле су индустрију, посебно њен извозно оријентисан део, те с тим повезано стварање домаће предузетничке класе, као примарне циљеве политике. Ипак, до 1929. није било много могућности за аутономно креирање економске политике, јер је Лозанским уговором креиран увозни режим

ефективно искључивао раст распона царинских стопа. Коначно у 1929. економске санкције из Лозанског споразума су окончане и влада у Анкари је осмислила радикалну ревизију царинских стопа, што је проузроковало шпекулативни раст увоза (у очекивању раста царина). Како је то била и година у којој је требало платити прву рату османског дуга, лира је брзо депресирала што је навело Владу да примени девизну контролу. Имајући ово у виду, јасно је да Велика депресија није била узрок протекционистичких склоности креатора економске политике у Анкари, али је свакако ојачала такве тенденције. Снажни пад цена роба повезан са Великом депресијом, погоршао је турске односи размене, који су пали за 40% између 1929. и 1932, а извоз у сталним ценама смањио се за око трећину (криза се најтеже осетила у спољнотрговинским регионима земље). Током 1930-их Влада је одлучила да уравни трговину смањењем увоза, а не депресијацијом валуте (лира је чак ојачала према долару и фунти за око 40% 1929-1934., а слични курсни паритети су остали до краја 1930-их).

По питању спољне трговине Анкара је предузимала активне мере. Царинском реформом из 1929. просечна царина (њен еквивалент у вредности) порасла је са 13% на 46% 1930. и остала је на око 40-50% током остатка деценије. Роба широке потрошње била је опорезована више него сировине и репроматеријал, па су ефективне стопе заштите порасле више од номиналних стопа. Царине су допуњене увозним квотама у 1931, а након 1933, поред ревизија царина навише, квоте су замењене контингентима, који су предвиђени у потписаним билатералним споразумима. Са Немачком експанзијом ка југоисточној Европи, клириншки аранжмани су од 1933., као и у Југославији, почели да уоквирују спољну трговину Турске. До краја четврте деценије 20. века, велики део турске спољне трговине одвијао се путем клириншког система, те се удео Немачке у извозу и увозу знатно повећао.

Снажан економски раст бележен након 1932. остварен је без раста општег нивоа цена, захваљујући порасту физичке производње. Пораст индустријске производње се претежно објашњава супституцијом увоза и етатизмом. С тим је повезан значајан (више него двострук) пад удела увоза у БДП-у, као и његова структура која се померила у корист сировина и репроматеријала („супституција увоза”). Удео робе широке потрошње у увозу опао је са 63% 1925. на петину 1939., док је удео репроматеријала порастао са 21% на 41%, а инвестиционе робе са 5% на 22%. Улога супституције увоза може се лако видети на основу кретања удела увоза у БДП-у, те

повећању удела домаће робе у укупној потрошњи (Karakoç, 2014, p 21-28).

3. КРЕТАЊЕ УКУПНЕ СПОЉНЕ ТРГОВИНЕ ЈУГОСЛАВИЈЕ И ТУРСКЕ У МЕЂУРАТНОМ ПЕРИОДУ

У послератним годинама робни извоз Краљевине СХС вишеструко се увећао (захваљујући, пре свега, ниској стартној основи), док је раст увоза, иако значајан, био доста скромнији. Размена је била стагнантна или благо опадајућа у другој половини двадесетих да би се знатно редуковала током трајања Велике депресије. Знатнији опоравак размене почео је половином тридесетих, када је опет достигала вредности из средине двадесетих. Иначе, на почетку међуратног периода робни увоз је знатно надмашивао извоз, због неопходних ресурса за реконструкцију државе, али и прехранивање становништва (све повезано са девастацијом и последичном знатном редукцијом производње) коју је донео „Велики рат”. Почевши од 1924. ситуација се побољшава и робни извоз почиње да надмашује робни увоз (изузетак су године 1927. и 1928.). То је било узроковано добрим жетвама тих година, поправком саобраћанијца, одлукама о укидању забрана извоза и смањивању извозних царина, те стабилизацијом аустријске круне што је омогућило већи извоз у „алпску републику” Од 1931. па до почетка Другог светског рата трговински биланс је константно био у плусу, а изражени суфицити остварени су 1937. и 1939. године.

Од почетка двадесетих па до Велике депресије учешће извоза и увоза у укупној производњи било је релативно стабилно и износило је 12-13%. Почетком тридесетих, услед последица кризе која је драматично редуковала размену (али и укупну економску активност), удео извоза и увоза у производњи пао је на 8-9%. У другој половини 1930-их стопе извоза и увоза су повећане и износиле су у просеку 10% до 11%. У поређењу са индустријским земљама сличног броја становника Југославија је показивала знатно мањи *ratio* извоза и увоза према укупној економској активности. Спољнотрговинска размена била је нешто интензивнија него код балканских суседа, али знатно мања него код средњоевропских држава (Kaser & Radice 1986, p 385).

Основне карактеристике југословенске спољнотрговинске размене у међуратном периоду биле су: низак ниво размене по глави становника; монокултурност, односно извоз заснован на малом броју артикала (пре свега пшеница, кукуруз, дрво, кудеља, сирови бакар, свиње, суве шљиве, сточарски производи итд.) и преминација

примарних производа у извозу (само трећину извоза чинили су прерађени производи) и индустријских производа у увозу од чак 95% (Николић, 2003).

Док су 1920-их доминантни спољнотрговински партнери били Аустрија, Италија и Чехословачка (последња само у увозу), током 1930-их удео тих земаља је смањен, али су оне и даље, заједно са Немачком, која је чинила око трећине укупне размене, остали најзначајнији спољнотрговински партнери Југославије. Оријентисаност размене на наведене земље може се објаснити њиховом релативном близином, већим степеном економске развијености ових трговинских партнера (могли су понудити индустријске робе и апсорбовати југословенске пољопривредне вишкове), опстајањем старих економских веза у региону (подручје бивше Аустро-Угарске), добрим политичким односима (нпр. Чехословачка), као и снажним јачањем и територијалним ширењем „Трећег Рајха” крајем 1930-их.

Табела 1.: Укупна размена Југославије и Турске 1920-1939.
(у милионима текућих америчких долара)

извоз- увоз/година	1920.	1921.	1922.	1923.	1924.	1925.	1926.	1927.	1928.	1929.
извоз Југославије	51	57	46	85	119	139	127	104	104	128
увоз Југославије	133	96	80	88	103	137	124	118	127	123
извоз Турске	//	/	/	51	82	103	96	81	88	75
увоз Турске	/	/	/	87	100	129	121	108	114	124
извоз- увоз/година	1930.	1931.	1932.	1933.	1934.	1935.	1936.	1937.	1938.	1939.
извоз Југославије	110	78	45	73	90	90	98	140	112	117
увоз Југославије	113	78	42	62	83	83	92	118	111	103
извоз Турске	71	60	48	58	73	76	94	109	115	100
увоз Турске	70	60	41	45	69	71	74	91	119	93

Извор: Görmez & Yiğit (2009); Berna-Özcan & Turunc (2011); Николић (2003).

Пре 1914. Османско царство имало је солидне спољнотрговинске везе са балканским земљама. На то су, пре свега, утицали заједничко историјско наслеђе и некада јединствено тржиште, као и међусобна близина, где су економски односи Бугарске и Турске били убедљиво најинтензивнији. Ипак, сличне економске структуре, односно доминантно аграрни карактер свих ових земаља ометали су већу размену. Велики рат је донео озбиљне промене у спољнотрговинској оријентацији свих балканских држава, укључујући Турску. Фактички нестанак Истанбула и Беча као главних регионалних центара изазвао је смањење утицаја Османског (и Хазбуршког) царства на Балкану, те преусмерење трговинских

токова према Западу. Током рата (1916.) Истамбул је предузео разне мере које се тичу спољно-економских односа и увео протекционистичке царине.

Након турбуленција везаних за рат који је водио ка стварању турске републике, коначно се од 1923. спољна трговина ове земље почела опорављати. Међутим, и због значајног раста БДП-а, удео увоза у БДП-у је значајно опадао (са 15,8% 1925., колико је износио и 1913., на само 6,1% 1939.). Сличан тренд је био евидентан и код извоза; удео у БДП је био 12,6% 1925. (11,4% 1913.) те 6,6% 1939. (Karakoç, 2014, p 23). Ипак, спољна трговина Турске је током 1930-их константно била у суфициту (Görmez & Yiğit, 2009, p 4-5).

Са доласком на власт Ататурка уведене су нове увозне извозне царине, а први елементи царинске аутономности започели су Уговором из Лозане (1923.) и новим системом царина за државе потписнице заснованом на царинском систему из 1916, што је значило и петоструки раст царина, по вредности. Турска економија је доживела највећу интеграцију на светско тржиште 1920-их, а однос између увоза и националног дохотка никада није био већи до тада. У 1925. обим турске трговине као удео у светској трговини био је највиши; између 1927. и 1929. учешће Турске у укупној светској трговини било је 0,3%. Генерално, главне карактеристике спољне трговине турске републике у периоду 1923-1939. биле су привредна неразвијеност и доминантно аграрна производња која се одсликавала у неповољној структури спољнотрговинске размене, повећање увозно-извозних царина, и с тим повезано претерано заштићено домаће тржиште (Rafailović, 2020, стр. 171-175, 187).

4. ИНСТИТУЦИОНАЛНИ (ТРГОВИНСКИ) АРАНЖМАНИ ИЗМЕЂУ ЈУГОСЛАВИЈЕ И ТУРСKE У МЕЂУРАТНОМ ПЕРИОДУ

У раним послератним годинама Краљевина СХС је користила спољну трговину за стабилизацију и обнову економије. С тим повезано, предратни српски трговински уговори са савезницима и неутралним земљама из Првог светског рата почели су да се примењују на целу државу, али то из објективних разлога није био случај са Турском. Истина, са завршетком Великог рата, упркос slabим саобраћајним везама, валутним проблемима, високим царинама и бирократски сложеним процедурама, производи из Краљевине СХС су налазили пут ка Османском царству, односно ка Цариграду и Смирни (коју су у том периоду држали Грци). Након 1923. Краљевина СХС је тражила начине да интензивира трговинске

односе, али је била ометена фактом да Београд није био потписник Лозанског мировног уговора, односно није било дефинисано учешће Краљевине СХС у отплати Отоманског дуга. Мировни уговор са Турском из октобра 1925. није побољшао трговински биланс за Краљевину СХС, будући да је од почетка 1926. Истамбул осмоструко повећао царине на робу из земаља с којом није имао уређене трговинске односе, укључујући и Краљевину СХС (први трговински уговор који је Краљевина Србија закључила са Османским царством 1888. није био на снази због промењених околности). На овај начин царинско оптерећење на робу која је увожена из Краљевине СХС повећано је на 60%, са консеквентним снажним смањењем извоза у Турску, количински за чак 40% у 1927. у односу на 1926. (Виријевић, 2018, стр. 118-119, 125, 131-132, 136-137, 139).

Односи две државе отопљавају након посете Краља Алесандра Истамбулу и сусрета са Мустафа Кемал Пашом октобра 1933. Већ фебруара 1934. у Атини је заључен Балкански пакт (кога су чиниле Југославија, Турска, Грчка и Румунија), који је поред политичког имао и економско-финансијске елементе. Уследило је потписивање *Привременог трговинског споразума (и Конвенције о узајамним односима по предметима судским, грађанским и трговачким)* јула 1934. у Анкари. Ратификовани трговински споразум је, поред договора о клирингу између централних банака двеју земаља, подразумевао статус најповлашћеније нације (користећи данашњи речник) и значио је неограничен извоз турских производа у Југославију, те две листе артикала за југословенске робе које се пласирају у Турску. Тзв. листа Б била је списак роба са тачно одређеним квантитативним контингентима (нпр. извоз качкаваља до 40 хиљада килограма, дрвеног угља до 5 милиона килограма, разних течних есктраката до 40 хиљада килограма, разних врста хартија итд). Уговор је дошао у питање већ средином 1936, али је фактички обновљен са Конвенцијом о трговини и пловидби, која је ступила на снагу новембра исте године, када су поново успостављене две листе за извоз југословенских производа у Турску. На трговинске односе две државе позитивно је утицала посета премијера Стојадиновића крајем 1936., када су потписане *Конвенција о насељавању и Допунска трговинска конвенција* којом су опредељени додатни контингенти за увоз југословенских производа (Виријевић, 2018, стр. 83-88, 195-196, 212-214).

5. АНАЛИЗА ДИНАМИКЕ И СТРУКТУРЕ ЈУГОСЛОВЕНСКО-ТУРСКЕ РОБНЕ РАЗМЕНЕ У МЕЂУРАТНОМ ПЕРИОДУ

Робни извоз Југославије у Турску у међуратном периоду остварио је скроман просечан раст (0,6%). Извоз Турске у Југославију, тачније југословенски извоз из те земље (због поузданије статистике југословенске државе користили смо њене податке), растао је просечно 11,9% годишње у периоду 1920-1939. што је веома висок раст (обе стопе раста су израчунате на основу вредности размене у текућим динарима, што је, имајући у виду релативну стабилност ове монете током већег дела посматраног периода, задовољавајући методолошки избор). Међутим, овде треба имати у виду веома ниску базу са које је турски робни извоз у Југославију стартао, односно његов троструко мањи ниво од извоза Југославије у Турску у истој години. На Графикону 1. може се видети да је размена достигла максималне вредности 1923-1924., да би се потом извоз Југославије у Турску рапидно смањио (преко десет пута до 1930.), да би достигао минимум 1933. од када почиње његов постојан раст до 1937. (те пад у наредне две године). Генерално, југословенски увоз из Турске (односно турски извоз у Југославију), бележи сличне тенденције, али је пад током друге половине 1920-их умеренији. Гледајући апсолутне вредности извоза Југославије у Турску у последње три године посматраног периода оне су грубо посматрано duplo ниже него у прве три године обсервираног раздобља (1920-1922), док је турски извоз у оба посматрана под-периода имао сличне вредности, што указује на опадајући значај југословенског извоза у Турску у односу на увоз из те земље (иако је током целог обсервираног раздобља вредност добара извезених из Југославије у Турску била више него duplo већа од вредности која је ишла у супротном правцу). И динамика укупног југословенског извоза у раздобљу 1920-39. који је растао 7,8% просечно, са увозом чији је просечна стопа раста била 1,7%, такође индиректно упућује на исти закључак јер је стопа раста извоза била вишеструко већа него када је у питању извоз у Турску, док је супротно томе укупни раст увоза био знатно нижи него када је у питању раст увоза из Турске. И ако узмемо текуће доларске вредности југословенског извоза у истом раздобљу, његов раст (4,5%) је такође бржи од раста извоза у Турску, а просечни пад увоза од 1,3% годишње, такође упућује на напред изнесене закључке, имајући у виду вишу просечну стопу раста извоза Турске у Југославију у обсервираном раздобљу.

Ако се посматра укупни извоз и увоз Турске и Југославије чије су стопе раста израчунате на основу вредности у текућим

доларима може се констатовати скоро идентично повећање извоза обе државе у међуратном периоду, док је укупни увоз код обе земље фактички стагнирао, или благо падао у случају Југославије. Наиме, изражено у текућим доларима, турски укупни извоз 1923-1939. растао је просечно 4,3%, а увоз 0,4%, док је југословенски укупни извоз 1920-39. имао просечни раст од 4,5%, а увоз пад од 1,3% просечно годишње.

Графикон 1.: Тенденције спољнотрговинске размене Југославије са Турском 1920-1939.
(у милијардама текућих динара)



Извор: Општа државна статистика Краљевине Југославије (1932); *Opšta državna statistika Kraljevine Jugoslavije* (1937); *Opšta državna statistika Kraljevine Jugoslavije* (1941).

Када је у питању удео робне трговине у укупном извозу и увозу две државе он је током целог међуратног периода био скроман, што не значи да није долазило до одређених осцилација. Нпр. удео извоза у Турску у укупном робном извозу Југославије је после максималних, готово 1,4% 1924. опао на само 0,02% у 1933. С друге стране, удео Турске у укупном увозу је после минимално забележених вредности на почетку 1920-их достигао максималних 0,5-0,6% у раздобљу 1926-28. године. Колико је био мали значај трговине са Турском у том раздобљу најбоље указује враћање у не тако давну прошлост када је та земља била далеко важнији трговински партнер Београда. Наиме, увоз и извоз из Турске чинили су 2,5% и 5,9% у укупној српској трговини у раздобљу 1884-1888.

Непосредно након Великог рата главнину извоза СХС у Турску чинили су прехранбени производи (сир, пасуљ, кромпир, суве шљиве), као и дрвна грађа, те месо и месне прерађевине. Из Турске су увожени јужно воће, риба, памук, кудеља, лан, вуна, кожа, гвожђе, бакар. У 1925-26. највећи део извоза у Турску чинили су разне животне намирнице (трећину), те памучне прерађевине (скоро

7%). Средином међуратног раздобља најважнији артикли увожени из Турске су били: дуван, морска со, јужно воће (пре свега лимун и поморанце), суво воће, памук, свила, док је током неколико година али закључно са 1931. цемент представљао главни извозни производ Југославије у Турску. У 1935. извоз у Турску трећински (по вредности) су чинили коњи, док су били заступљени и пасуљ, говеђе коже, дрвена четинарска грађа, цемент, столарски лепкови, разни производи хемијске индустрије, штампарска боја, разне тканине. Из Турске је исте године највише увожено поврће (краставци, паприка), лешници, суве смокве, сушена риба (Виријевић, 2018, стр. 118-119, 130-131, 167, 207). На крају посматраног периода, у 1939., извоз се заснивао на дрвној грађи, која је чинила 38,7% извоза у Турску, а следио је челик и емајлирано и разно посуђе од лима (обоје са по 10,4%), те пасуљ са 5% и цемент са 3,7% од укупног извоза Југославије у ту земљу. На страни увоза доминирали су љуштени лешници са јужним воћем (25,2%), док су отпаци и опиљци од гвожђа чинили 9,6% увоза из Турске (Opšta državna statistika Kraljevine Jugoslavije (1941, str. 263-263).

Табела 2.: Удео југословенског извоза и увоза у Турску у укупном робном извозу и увозу 1920-1939.

Удео (%) извоза-увоза/година	1920.	1921.	1922.	1923.	1924.	1925.	1926.	1927.	1928.	1929.
% извоза у Турску у укупном извозу	0,36	0,71	1,16	1,38	1,07	0,76	0,33	0,24	0,23	0,23
% увоза из Турске у укупном увозу	0,03	0,03	0,07	0,04	0,06	0,11	0,52	0,52	0,61	0,15
Удео (%) извоза-увоза/година	1930.	1931.	1932.	1933.	1934.	1935.	1936.	1937.	1938.	1939.
% извоза у Турску у укупном извозу	0,15	0,19	0,10	0,02	0,07	0,25	0,20	0,21	0,20	0,10
% увоза из Турске у укупном увозу	0,18	0,20	0,19	0,04	0,09	0,13	0,11	0,12	0,08	0,20

Извор: Општа државна статистика Краљевине Југославије (1932); Opšta državna statistika Kraljevine Jugoslavije (1937); Opšta državna statistika Kraljevine Jugoslavije (1941).

6. ЗАКЉУЧНА РАЗМАТРАЊА

У овом раду смо, поред осталог, анализирали тенденције удела Турске у укупном увозу и извозу Југославије, као и динамику међусобне спољно-трговинске размене две државе 1920-39. Статистички подаци који су коришћени преузети су од званичних статистичких служби Југославије и Турске. Наши прорачуни показују да је југословенски извоз у Турску 1920-1939. растао по скромној просечној стопи (0,6%), различито од извоза Турске у

Југославију, који је просечно повећаван за 11,9% годишње. Иако се трговински салдо Југославије са Турском услед тога погоршавао, треба нагласити ниску базу са које је турски робни извоз у Југославију почео, као и то да је током целог обсервираног раздобља вредност добара извежених из Југославије у Турску била више него дупло већа од вредности која је ишла у супротном правцу. Ако се посматра укупни извоз и увоз Турске и Југославије, чије су стопе раста израчунате на основу вредности у текућим доларима, може се констатовати скоро идентично повећање извоза обе државе у међуратном периоду, док је укупни увоз код обе земље фактички стагнирао, или благо падао у случају Југославије. Наиме, изражено у текућим доларима, турски укупни извоз 1923-1939. растао је просечно 4,3%, а увоз 0,4%, док је југословенски укупни извоз 1920-39. имао просечни раст од 4,5%, а увоз пад од 1,3%. Овде не треба пренебрегнути ни улогу муслимана из Југославије у Турској (исељених углавном током овог периода), који су због својих веза у обе државе поспешивали билатералну трговину (Јовановић, 2013, стр. 213-214).

Размена две земље је била скромна релативно посматрано, будући да је удео извоза у Турску у укупном робном извозу Југославије просечно износио тек 0,4%, док је учешће Турске у укупном увозу било двоструко ниже. Трговина Југославије и Турске на крају посматраног периода, која се није много променила током скоро две деценије, била је структурно посматрано веома неповољна, будући да се базирала на производима ниске фазе прераде. Ради се пре свега о дрвној грађи, која је чинила скоро две петине извоза Југославије у Турску, а следио је челик и емајлирано и разно посуђе од лима, обоје са по десетином укупног извоза у ту државу, те пасуљ са 5% и цемент са 3,7%. На увозној страни доминирали су љуштени лешници са јужним воћем чинећи четвртину увоза Југославије из Турске те године, док су отпаци и опилци од гвожђа чинили скоро десетину увоза из те земље.

Анализа спољнотрговинских перформанси две државе у посматраном раздобљу има значај и због утицаја отворености привреде (интензификација њене укључености у међународне трговинске и привредне токове) за стимулисање привредног раста, што је базични циљ не само економске, већ и укупне политике сваке земље. Рецентна анализа Бугарчића и Веселиновића (2020, 7-10) потврђује снажан утицај извоза (и увоза, као и страних директних инвестиција) на привредни раст, овог пута кроз посматрање економских индикатора балканских земаља. Спољнотрговинске перформансе Турске и Југославије у међуратном периоду треба

посматрати и у контексту Кејнзијанске теорије, која се појавила након Велике економске кризе (у првој половини 1930-их), чији протагонисти почињу да посматрају привредни циклус као нешто што може да се регулише. Наиме, већина држава, односно креатора политика, укључујући оне у Турској и Југославији, почиње да користи монетарну и фискалну политику као инструменте за раст агрегатне тражње, у циљу постизања високе запослености и снажнијег економског раста (Кејнзијанци полазе од тога да је тржишни репродукциони систем „по правилу” испод нивоа пуне запослености фактора производње). Оно што је важно за подстицање извозно оријентисане индустрије и аграра, је да је „Кејнзијанска револуција” широм отворила врата за вођење интервенционистичке економске политике, где државе путем великих инфраструктурних пројеката, али и улагањем у државна предузећа (која су снажно промовисана) утичу на раст БДП-а, и са тим повезано робног извоза (Фабрис, 2012, стр. 3-8).

На крају, можемо констатовати да су и поред маргиналног значаја међусобне спољнотрговинске размене две државе, извозно увозни токови дали позитиван допринос креирању много важнијег аспекта односа између две земље: политичког, који се огледао у потписивању Балканског пакта, чије планиране далекосежне импликације нису реализоване, пре свега, захваљујући драматичној промени спољнополитичког курса Немачке, на који креатори политике у две земље никако нису могли утицати.

7. ЛИТЕРАТУРА

1. Adam, M. C. (2019). Return of the tariffs: The interwar trade collapse revisited. *Diskussionsbeiträge, No. 2019/8*, Freie Universität Berlin. <http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:kobv:188-refubium-24959-1> (приступљено 10.2.2021)
2. Berna-Özcan, G. & Turunc H. (2011). Economic Liberalization and Class Dynamics in Turkey: New Business Groups and Islamic Mobilization; *Insight Turkey, Vol. 13/No.3*(63-86).*Economic_Liberalization_and_Class_Dynamics_in_Turk.pdf* (приступљено 2.2.2021)
3. Бугарчић, Ф. Ж., Веселиновић, П. (2020). Отвореност привреде као детерминанта привредног раста: Панел анализа земаља региона Западног Балкана, *Економски погледи, Vol. 22, број 2/2020*, стр. 1-14.

4. Виријевић В. (2018). Југословенско-турски економски односи 1918–1941, Филозофски факултет Универзитета у Приштини (1-274).
5. Görmez, Y. & Yiğit, S. (2009). The Economic and Financial Stability in Turkey: A Historical Perspective. Fourth Conference of Southeast Europe Monetary History Network (1-30). nbs.rs/export/sites/NBS_site/documents/publikacije/konferencije/seemhn_conf/SEEMHN_15_Turska.pdf (приступљено 14.2.2021)
6. Gowa, J. & Raymond, H. (2013). Politics, Institutions, and Trade: Lessons of the Interwar Era. *International Organization*, Vol. 67, No. 3 (Summer 2013), pp. 439-467. Cambridge University Press. <https://www.jstor.org/stable/43282073> (приступљено 31.1.2021)
7. Eichengreen B. & Irwin, A. D. (2010). The Slide to Protectionism in the Great Depression: Who Succumbed and Why? Cambridge University Press: 01 December 2010.
8. Jacks D. S. & Novy D. (2019). Trade Blocs and Trade Wars during the Interwar Period. *NBER Working Paper No. 25830 May 2019*
9. Јовановић, В. (2013). Југословенско-турски демографски аранжмани до средине педесетих година двадесетог века (стр. 205-215). Зборник: Ђурковић М., Раковић А. (2013). Турска – Регионална сила? ИЕС, 2013, Београд. COBISS.SR-ID 203568652
10. Karakoç, U. (2014). Sources of Economic Growth in Interwar Egypt and Turkey: Industrial Growth, Tariff Protection and the Role of Agriculture. LSE, London.202021/Karakoc_Sources_of_Economic_Growth_in_Interwar_Egypt_and_Turkey.pdf (приступљено 15.2.2021)
11. Kaser, M. C. & Radice E. A. (1986). The Economic History of Eastern Europe 1919-1975, volume I (Economic Structure and Performance between the Two Wars); Clarendon Press
12. Kindleberger, C. P. (1986). *The World in Depression: 1929–1939*. University of California Press (1-365).
13. Maddison, A. (1995). *Monitoring the World Economy 1820-1992*, OECD Development Centre, Paris, 1995.
14. Николић, Г. (2003). Курс динара и девизна политика краљевине Југославије, Стубови културе, Београд.
15. Општа државна статистика Краљевине Југославије (1932). Статистички годишњак 1929. Књига I. Лето, 1932, Београд.
16. Opšta državna statistika Kraljevine Jugoslavije (1937). Statistički godišnjak 1936. Knjiga VII, 1932, Beograd.

17. Opšta državna statistika Kraljevine Jugoslavije (1941). Statistički godišnjak 1940. Knjiga X, 1932, Beograd.
18. Rafailović, J. (2020). Foreign Trade Of The Ottoman Empire With The Balkan Countries Before And After The WWI. In: *Osmanlı İdaresinde Balkanlar II*, Edited by Aköz, A. et al. Akademi Mah. Yeni İstanbul Cad. No: 351, 42130. Konya, Kasım.
19. Rostow, W. (1978). The World Economy-Theory, History, Prospect. The Macmilian Press LTD: US 1978.
20. Фабрис, Н. (2012). Кејнзијанизам: Историјска генеза и будуће перспективе; *Економски погледи*, 1/2012, стр. 1-17, UDK 330.834

*Рад је примљен: 11. априла 2021.
Рад је прихваћен за штампу: 21. априла 2021.*

ENVIRONMENTAL ACTIVITY-BASED COSTING AS AN INSTRUMENT OF ENVIRONMENTAL MANAGEMENT ACCOUNTING

Ljilja Antić¹

Faculty of Economics, University of Niš, Serbia

Tatjana Stevanović²

Faculty of Economics, University of Niš, Serbia

Jovana Milenović³

Faculty of Economics, University of Niš, Serbia

Abstract: *The issue of environmental protection has become increasingly important throughout the world in recent decades. Spreading awareness of the quality of the environment should not be sought only in the application of eco-technologies, but also in environmental ethics, because without it there is no human survival and preservation of the environment. Environmental management accounting plays an important role in the environmental management process, the aim of which is to provide relevant information to all stakeholders. Also, environmental management accounting improves resource efficiency and makes it easier for company managers to make decisions on the project that will help improve environmental performance. The aim of this paper is to point out the importance and need for environmental activity-based costing as an instrument of environmental management accounting*

Keywords: *environmental management accounting, environmental activity-based costing, environmental protection*

INTRODUCTION

Industrial and technological development has brought about changes both in nature and in company operations. Today, most countries in the world strive to ensure a healthy life and do business in a healthy environment. In order to meet these requirements, it is necessary to include the environmental business dimension in conventional management accounting, which leads to the emergence of environmental management accounting.

Environmental costs are very often hidden in the company and are difficult to identify. Therefore, companies should focus their efforts on

¹ ljilja.antic@eknfak.ni.ac.rs

² tatjana.stevanovic@eknfak.ni.ac.rs

³ milenovicjovana@gmail.com

The paper is the result of research based on obligations under the Agreement on the implementation and financing of research and development in 2020 (record number 451-03-68/2020-14/200100), concluded between the Ministry of Education, Science and Technological Development of the Republic of Serbia and the Faculty of Economics University of Niš.

recognizing environmental costs, because timely cost identification and management leads to their reduction, but also to the reduction of the negative impact on the environment. Effective environmental cost management facilitates business decisions in the company and helps increase environmental performance. In this regard, in order to provide adequate information on environmental costs, the company must have an appropriate costing system.

The paper is structured in three parts. In the first part of the paper, the focus is on the importance of Environmental Management Accounting (EMA) information. The second part of the paper will discuss the methodology of environmental activity-based costing (EABC). The third part of the paper deals with advantages and disadvantages of applying environmental activity-based costing.

1. SIGNIFICANCE OF ENVIRONMENTAL MANAGEMENT ACCOUNTING INFORMATION

The need to plan, monitor, record and report on investment in environmental protection arises from environmental protection requirements. Problems that affect the preservation of the environment, such as climate change, irrational water consumption, land dehydration, etc., can be observed from various perspectives. The companies' sustainable development goals refer to the establishment of a system that will balance economic development with responsible consumption of resources and better protection of the environment (Sekerez, 2016, p.55). Environmental management is based on the following concepts (Jovanović & Ljubisavljević, 2017, p.525):

- *Sustainable development* – development that meets the needs of present generations without compromising the ability of future generations to meet their own needs. Sustainable development includes economic, environmental and social sustainability. Companies pay more and more attention to sustainable development in order to achieve a competitive advantage.
- *Eco-efficiency* – is achieved by delivering products and services at competitive prices that meet human needs and contribute to quality of life, while gradually reducing environmental impacts and resource intensity during the life cycle to a level consistent with the earth's estimated carrying capacity (Schaltegger & Burritt, 2000, p.49).
- *Cleaner production* – represents the application of a comprehensive environmental strategy in production

processes, products and services with the aim of increasing overall efficiency and reducing risks to human health and the environment.

Focusing on environmental protection and sustainable development has led to the emergence of a more flexible management instrument, the so-called environmental management accounting (EMA), which provides more accurate information for making business decisions compared to conventional management accounting. Criticisms of conventional management accounting regarding the treatment of environmental costs can be categorized as follows (Burritt, 2004, p.15):

- It is assumed that the costs of environmental protection are not significant;
- Overhead costs of environmental protection are included in overhead operating costs;
- Performance measurement techniques are too narrow and short-term oriented;
- Environmental issues are not included in investment estimates;
- Narrow focus on production;
- Dominance of financial and accounting rules and
- Absence of accounting for externalities.

Environmental management accounting is a comprehensive approach that aims to enable quality decision-making regarding environmental issues (Gray & Bebbington, 2001). The International Federation of Accountants defines environmental management accounting as the management of environmental and economic performance through the development and application of appropriate accounting systems and practices related to environmental protection. Environmental management accounting includes life cycle costing, full cost accounting, benefit assessment, and strategic environmental management planning. In addition to those listed in the literature, there are other definitions where there is no generally accepted and universal definition of EMA, but all of them more or less indicate the same essence.

The development of environmental management accounting began in the last decade of the twentieth century. Corporate governance mechanisms and ethical guidelines influence management accounting to report on the impact of a company's business on the environment, but also to report on environmental performance. The emergence of corporate social responsibility (CSR) guidelines and the emergence of ISO 14000 standards contribute to better financial reporting and better assessment of environmental costs. Also, the development of science has improved the production process and a more rational use of resources. Two approaches to the development of EMA are cited in the literature (Cullen, 2006, p.3):

- *Conservative approach* – the main goal of the conservative approach is to integrate environmental protection into the company's strategy. The approach encourages companies to use resources more efficiently in order to reduce the negative impact on the environment. The UN Expert Working Group, the International Federation of Accountants and other international bodies support a conservative approach. These bodies point out that companies need to identify environmental costs in order to manage them more easily.
- *Critical approach* – is an approach broader than conservative, because it includes environmental responsibility and sustainability plan, considers the role and responsibility of accounting in improving the sustainability plan and requires a multidisciplinary approach. The focus of the critical approach is to internalize external costs.

EMA is a new concept, still incompletely explored, but it is increasingly becoming a subject and a need of companies and the broader scientific community. It is a very useful tool that allows overcoming the limitations of conventional management accounting, provides financial and non-financial information that helps managers in the company in making business decisions. The EMA enables companies to more easily and simply identify environmental costs, manage them, report on their environmental impacts and improve their reputation in society.

Environmental costs are becoming an increasingly important cost category. There are numerous definitions and classifications of environmental costs. In some countries, environmental costs are legally determined or include the costs of labor and equipment aimed at protecting the environment. Environmental costs are associated with the creation, detection, remediation, and prevention of environmental deregulation (Hansen & Mowen, 2003, p. 497). Looking at environmental costs from an activity type perspective, there are (Hansen & Mowen 2003, p.495):

- *Environmental prevention costs* – costs incurred to prevent production that may adversely affect the protection of the environment. Prevention activities include: *evaluation and selection of suppliers, process design, product design, environmental risk audit, development of environmental management systems, etc.*
- *Environmental detection costs* – costs of activities undertaken to determine whether products and processes comply with environmental standards. Detection activities are: *inspection of*

products and processes, development of environmental performance measures, measurement of pollution levels.

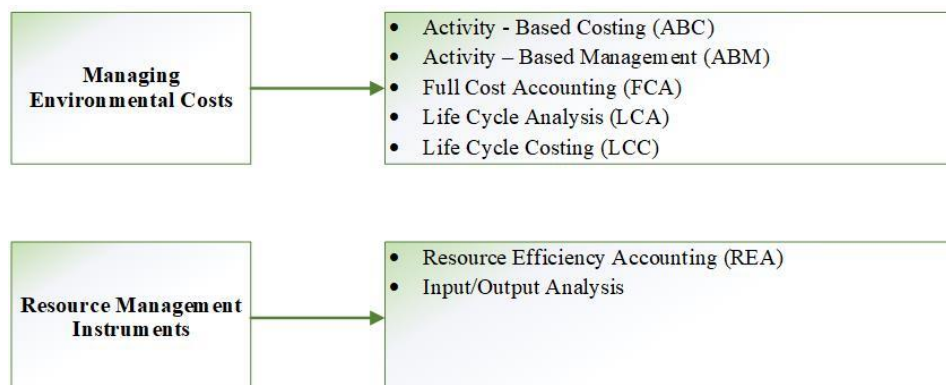
- *Environmental internal failure costs* – costs incurred to prevent pollutants and waste from being released into the environment, i.e. to bring their levels in line with standards. The internal failure activities are: *testing and disposal of toxic waste, maintenance of equipment that causes pollution, operation of pollution control equipment and waste recycling.*
- *Environmental external failure costs* – costs of activities performed after the release of pollutants and hazardous waste into the environment. These costs may be borne by the company or by the society. Examples of external failure activities are: *cleaning of polluted lakes, cleaning of contaminated land, restoring the land to its original condition, medical assistance due to polluted air and loss of lakes for recreational use.*

If environmental costs are not singled out as a separate category, but are aggregated with overhead costs, it can happen that “dirtier” products are sold at lower prices, and environmentally “cleaner” products at higher prices (Jugović, 2019, p.51). This cost treatment in the traditional costing system has the following negative consequences (Radukić & Stevanović, 2011, p.112):

- Inadequate cost allocation at different levels;
- Incorrect pricing of products and services;
- Distorted scheme of remuneration (salaries) and compensation for employees;
- Inadequate capital budgeting and investment assessment;
- Inadequate production mix and
- Inability to effectively implement cost reduction measures.

Environmental management accounting enables the provision of information of a financial and non-financial nature. Non-financial information refers to physical environmental management accounting while financial information refers to the monetary environmental management accounting (MEMA). This information is of primary importance in managing costs and reducing the negative impact of the company's operations on the environment. The company has at its disposal two categories of EMA instruments that it can use when managing environmental costs (Radukić & Stevanović, 2011, p. 119). The first category refers to cost management instruments and the second to resource management instruments. An overview of the categories is given in Figure 1.

Figure 1.: EMA Instruments



Source: Adapted from: Radukić, S., & Stevanović, T. (2011). *Ekološki zahtevi i njihov računovodstveni tretman. Ekonomske teme*, 49(1).

Activity-based management (ABM) is an integral approach to managing business activities. ABM information support comes from activity-based costing. ABM has two main goals (Cokins, 1999, p.31): cost allocation, cost pricing, and measuring product profitability as the first goal, measuring activity performance, and analyzing it as the second goal. ABM strives to redesign the company's business processes, which eliminates activity cost drivers that do not add value.

Full cost accounting (FCA) is a conventional costing method used to determine total production costs. When allocating costs to a product, this method monitors direct costs and allocated indirect product costs.

Life Cycle Analysis (LCA) involves identifying activities throughout the life cycle and provides opportunities for business improvement. This method allows for a more complete assessment of the company's costs and impact on the environment. The analysis includes the impact of production on the environment and provides the required level of confidentiality and copyright.

Life cycle costing (LCC) is a method that accumulates the costs of an individual value chain. Therefore, it connects with the product all the costs that occur during the lifetime, from the purchase of raw materials to the disposal of waste. This method allows for a more complete assessment of the company's costs and impact on the environment.

Resource efficiency accounting (REA) collects material data over the product life cycle and defines the corresponding costs within the enterprise. REA uses existing costing systems and allows for the assessment of economic and environmental performance.

Input/output analysis shows the production process in the country and enables the determination of mutual relations and dependence of individual activities in the production process (Bilbilovska, 2015, p.127). This analysis enables the determination of multiplicative effects of final consumption on production, employment, price interdependence, etc. Production costs occur as inputs, and a product or service represents an output. The goal of input/output analysis is to show the creation and distribution of final production.

2. ENVIRONMENTAL ACTIVITY-BASED COSTING

Environmental Activity Based Costing (EABC) improves traditional costing. The information on activities and cost objects produced in this way also improves the company's performance. Environmental activity-based costing methodology includes (Schaltegger & Burritt, 2000, p.63):

- Identification of consumption objects (products, services, markets, sales channels, customers, parts of companies, etc.);
- Identification of activity pools (related environmental activities by cost structure they cause);
- Identification of cost pools (reclassification of overheads by type to activity from activity pools);
- Identification of cost drivers such as product quantities, machine hours, control hours, number of transactions, tons, etc.;
- Costing per unit of cost driver, i.e. calculation of cost rates or quotas and
- Allocating overhead costs to objects, in proportion to the activities and the number of drivers.

As environmental costs belong to overhead costs, activity-based costing allows tracking environmental costs by products and activities using cost drivers. An important step in applying the method is to identify the drivers of resource consumption in order to allocate costs to each activity, which means compiling a list of activities. An example of a detailed list of activities that cause environmental costs and their drivers is given in Table 1.

Table 1.: List of activities that cause environmental

Activity centre	Environmental activity	Resources	Activity driver
Pollution prevention activity centre	1. Air pollution prevention activity (including acid rain)	Equipment, labour, utility	Volume of waste emissions (kg)
	2. Water pollution prevention activity	Equipment, labour,	Volume of waste water (m ³) Volume of

	3. Ground contamination prevention activity 4. Noise pollution prevention activity 5. Vibration pollution prevention activity 6. Odour pollution prevention activity 7. Ground sink down prevention activity 8. Other types of pollution prevention activity	utility Equipment, labour, utility Equipment, labour, utility Equipment, labour, utility Equipment, labour, utility Equipment, labour, utility	contaminated ground (m ²) Noise (decibels) Vibration (decibels) Volume of foul odour (mg/l) Volume of pumped water (m ³) Volume of NO _x , SO _x , emissions (tons)
Global environmental conservation activity centre	1. Global warming and energy conservation prevention activity 2. The ozone depletion prevention activity 3. Other global environmental conservation activities	Equipment, labour, utility Equipment, labour, utility Equipment, labour, utility	Volume of greenhouse gas emissions (tons-CO ₂) Volume of greenhouse gas emissions (tons-CO ₂) Volume of greenhouse gas emissions (tons-CO ₂)
Resource recycling activity centre	1. Activity for the efficient utilization of resources 2. Activity for recycling industrial waste 3. Activity for recycling hazardous waste 4. Activity for disposal of industrial waste 5. Activity for disposal of hazardous waste 6. Activity contributing to resource circulation	Equipment, labour, utility Equipment, labour, utility Equipment, labour, utility Equipment, labour, utility Equipment, labour, utility Equipment, labour, utility	Total energy input volume (joules) Volume of recycled industrial waste (tons) Volume of recycled hazardous waste (tons) Volume of non-recycled industrial waste (tons) Volume of non-recycled hazardous waste (tons) Input volume of circulated resources (tons)
Social activity	1. Activity for	None	Distribute

centre	environmental improvement activities, including nature conservation, planting of greenery, beautification and landscape preservation, with the exception of the business site 2. Activity related to donation or financial support of environmental groups 3. Activity associated with various social activities, such as the financial support of a local community's environmental conservation activities and the disclosure of information to the local community	None None	proportionally to all business units based on space (m²) Distribute proportionally to all business units based on revenue (dollars) Distribute proportionally to all business units based on revenue (dollars)
Environmental remediation activity centre	1. Activity to restore the natural environment back to its original state 2. Activity to cover degradation suits connected with environmental conservation 3. Provisions or insurance fees to cover degradation to the environment	Labour, material Labour None	Volume of contaminated ground (m²) Volume of waste emissions (tons) Number of incidents (no.)

Source: Adapted from: Tsai, W-H., Lin, T., & Chou, W-C. (2010). Integrating activity-based costing and environmental cost accounting systems: a case study. International Journal of Business and Systems Research, 4(2).

In a customized example, we will show how environmental costs are allocated to product “C” and product “D” using activity-based costing (example adapted from Hansen & Mowen, 2003 i Tsai et al., 2010).

“Alfa” produces two products, C and D. The production volume of product “C” is 50,000 units, and product “D” is 65,000 units. The consumption of resources is caused by various activities that take place within the organizational parts of the company. An overview of environmental protection activities performed during the production process and their costs is given in Table 2.

Table 2.: Environmental protection activities and their costs at enterprise “Alfa”

Activity categories	Activity	Cost activity (m.u.)*
Pollution prevention activity	- Water pollution prevention activity - Ground sink down prevention activity	120,000
Social activities	- Activity related to donation or financial support of environmental groups - Activity related to various social activities such as financial support to the local community	60,000
Resource recycling activity	- Activity for recycling industrial waste - Activity for disposal of hazardous waste	360,000
Environmental remediation activities	Activity to restore the natural environment back to its original state	180,000

(*m.u. – monetary units)

Izvor: Prilagođeno prema: Tsai, W. H., Lin, T. W., & Chou, W. C. (2010). Integrating activity-based costing and environmental cost accounting systems: a case study. *International Journal of Business and Systems Research*, 4(2), 186-208.

If a resource is necessary to perform only one activity then it is easy to attribute the resource cost to that activity. In case the resource is necessary to perform several activities at the same time, then the part of the resource costs that will be allocated to the activities is determined by resource consumption driver. Allocation of costs from activities to cost objects, i.e. to products “C” and “D” is performed using activity drivers. An overview of activity drivers is given in Table 3.

Table 3.: Activity drivers

Activity categories	Cost driver	Activity driver level for product “C”	Activity driver level for product “D”	Total activity driver level
Pollution prevention activity	Amount of waste (m ³)	1,500	1,200	2,700
Social activities	Financial support to social groups (m.u.)*	1,000	2,400	3,400
Resource recycling activity	Amount of waste (t)	30,000	45,000	75,000
Environmental remediation activities	Pollution level (m ²)	150,000	225,000	375,000

*m.u. – monetary units

Source: Authors

Table 4 shows the rate of activity drivers. The rate of activity drivers is the ratio of the cost of activity and the level of activity driver. The rate of the pollution prevention driver is 44.44 m.u./m³, and is a quotient of 120,000 m.u. (costs of pollution prevention activities) and 2,700 m³ (total level of activity drivers).

Table 4.: The rate of activity drivers

Activity categories	Costs activity	Total activity driver level	Rate of activity drivers
Pollution prevention activity	120,000	2,700	44.44
Social activities	60,000	3,400	17.65
Resource recycling activity	360,000	75,000	4.8
Environmental remediation activities	180,000	375,000	0.48

Source: Authors

Using the activity drivers in Table 5, we allocate activity costs to product "C" and product "D".

Table 5.: Allocate activity costs to the cost object

Activity	Rate of activity drivers	Product „C“		Product „D“	
		Driver level	Costs	Driver level	Costs
Pollution prevention activity	44.44	1,500	66,660	1,200	53,328
Social activities	17.65	1,000	17,650	2,400	42,360
Resource recycling activity	4.8	30,000	144,000	45,000	216,000
Environmental remediation activities	0.48	150,000	72,000	225,000	108,000
Total	-	-	300,310	-	418,688

Source: Authors

Costs per unit of product are calculated by dividing the total costs for each activity by the total amount of products "C" and "D". The total produced quantity of product "C" is 50,000 units, and product "D" 65,000 units. The calculation is given in Table 6.

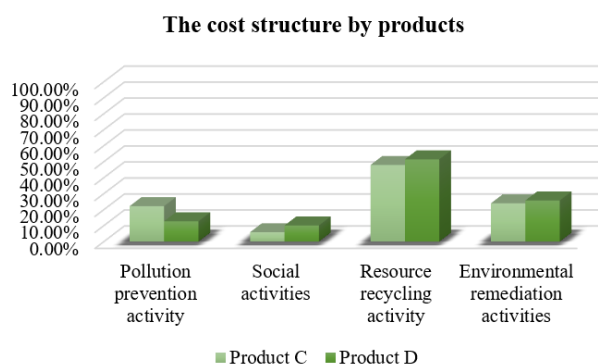
Table 6.: Costs per unit of product

Activity	Product „C“		Product „D“	
	Costs	Per unit	Costs	Per unit
Pollution prevention activity	66,660	1.33	53,328	0.82
Social activities	17,650	0.35	42,360	0.65
Resource recycling activity	144,000	2.88	216,000	3.32
Environmental remediation activities	72,000	1.44	108,000	1.66
Total	300,310	6	418,688	6.45

Source: Authors

After the calculation, we can perform an analysis of the structure of total costs. The total environmental costs amount to 718,998 m.u., of which product “C” takes 300,310 m.u., and product “D” 418,688 m.u. The analysis of the cost structure by products is shown in Graph 1.

Graph 1.: The analysis of the cost structure by products



Source: Authors

Environmental activity-based costing provides an opportunity for the company to see to what extent environmental costs reflect environmental damage. The results obtained show that the product "D" brings more environmental problems, because the environmental costs of this product are higher. Product “C” has lower environmental costs and they account for 41.77% of total costs. The activity cost per unit of product as a measure of the “purity” of a product indicates a product whose production process is “dirty” and is used to improve environmental performance and economic efficiency. Based on the above, product "C" provides more opportunities for environmental and economic improvements.

3. ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF ENVIRONMENTAL ACTIVITY-BASED COSTING

Environmental activity-based costing provides the company with the information it needs to adequately manage environmental costs. Environmental cost information is used for (Henri et al. 2013, p.650):

- *Feedback* - comparison of incurred environmental costs with planned amounts, analysis of deviations and decision-making regarding the implementation of corrective measures in case of negative deviations;
- *Focusing attention* – directing managers to those business segments that are critical from the aspect of environmental

protection. At the same time, it points to the importance of environmental issues, the need to manage and reduce these costs;

- *Decision-making* – separate reporting on environmental costs enables their consideration when making decisions on sales prices, production mix, etc. In this way, arbitrariness in terms of overestimating/underestimating the costs of products and services is reduced, which may be a consequence of integrating environmental costs into a wider block of overhead costs.

ABC enables the linking of environmental costs and strategic management, the identification of key activities and the reliable allocation of activity costs to individual products. Based on the identification of environmental costs, this calculation recognizes and distinguishes products whose production process is "clean" and "dirty" and provides opportunities to discover the environmental and economic potential for improving the company's business. Information on environmental costs is relatively accurate, which contributes to the detection of toxic products and their responsibility for environmental costs. At all stages of the life cycle through a series of internal and external activities, costing provides the ability to track costs. In this way, companies can identify activities that add or do not add value to the product.

According to IFAC, Gibson, Martin, Vasile and Man (Gibson & Martin, 2004; Vasile & Man, 2012), the benefits of applying environmental management accounting and environmental costs are as follows:

- *Identifying and measuring environmental costs* — the company identifies costs within overhead costs using the EMA.
- *More accurate allocation of costs to cost drivers* – conventional costing systems do not recognize environmental costs, and environmental costs are very often evenly distributed to places, activities and drivers even though they do not cause them.
- *Contribution to a more realistic costing* – more accurate cost allocation and control allows the cost to be more realistic.
- *Improving the decision-making process* – as the EMA also provides non-financial information, the company has a better information base for making business decisions.
- *Discovering opportunities across the organization* – environmental cost analysis allows one to identify potential events that could lead to revenue generation (e.g. material reuse).

- *Contributing to higher competitive advantage* – reducing environmental costs potentially improves the company's competitive advantage.
- *Support for internal and external reporting on financial and environmental issues* – financial and non-financial performance measures can help in compiling reports for internal and external reporting.
- *Contribute to improving the company's reputation* – EMA can improve the company's reputation with key stakeholders, especially if the company uses the information to reduce the negative impact on the environment and compile reports on sustainable development.
- *Strengthening the ability to attract, motivate and retain employees* – as a company strives to preserve the environment and reduce environmental costs, it can improve its ability to attract and retain quality staff and improve employee morale.
- *Generating social benefits* – the aforementioned benefits can be implemented here, as they lead to the creation of a cleaner environment, and thus to greater human and social benefits.

In addition to these advantages, there are disadvantages of environmental management accounting, such as the lack of clear business objectives (when it comes to environmental issues), insufficient commitment of management and lack of enthusiasm about the implementation of EABC. Inadequate activity-based costing design occurs due to the burden of detail, opacity, complexity, resistance to change and the risk of change such as detecting product unprofitability, inefficiency of activities, capacity underutilization. In order to successfully implement EABC, it is necessary to organize work in multifunctional teams, i.e. include employees of various professions such as management accountants, engineers, technologists, legal advisers, etc. The choice of wrong cost drivers, the difficult allocation of overhead costs to be attributed to a number of activities, the complexity of the methodology are also cited as shortcomings due to which the EABC cannot be universally applicable.

Thus, the previously explained concept produces very important information that the company can use when making decisions. Companies need to be environmentally responsible, to integrate environmental policy into corporate policy as well as to report on achieved environmental performance. All this is reflected in the sustainable development and improvement of the market and economic position of the company.

CONCLUSION

By integrating the environmental component into conventional management accounting, environmental management accounting arises, whose information enables the company to reduce costs, improve competitive advantage, harmonize operations with legal regulations, environmental standards and build a good reputation. EMA integrates environmental requirements into its business strategy and thus provides the company with guidelines for sustainable development. EMA provides both financial and non-financial information of interest to various stakeholders.

The application of environmental management accounting for companies is of great importance. The information produced by environmental management accounting influences the improvement of resource efficiency, decision-making when choosing a specific project, more efficient environmental management processes.

The main challenge is the identification of environmental costs, as this is a category that is not viewed as independent, but as part of overhead costs. Therefore, companies must have good accounting support, i.e. a well-established environmental costing system.

Environmental management accounting and environmental costs lead companies to focus on preservation and environmental responsibility and to report on achieved performance. In that way, they can influence the sustainable development, but also the improvement of the market and economic position of the company.

LITERATURE

1. Bilbilovska, G. (2015). Input-output analiza u Makedoniji. *Ekonomski pogledi*, 17(3), 125-137.
2. Burritt, R. L. (2004). Environmental management accounting: roadblocks on the way to the green and pleasant land. *Business Strategy and the Environment*, 13(1), 13-32.
3. Cullen, D., & Whelan, C. (2006). Environmental management accounting: the state of play. *Journal of Business & Economics Research* (JBER), 4(10), 1-6.
4. Cokins, G. (1999). Using ABC to become ABM. *Journal of Cost Management* (January/February), 29-35.
5. Gibson, K. C., & Martin, B. A. (2004). Demonstrating value through the use of environmental management accounting. *Environmental quality management*, 13(3), 45-52.

6. Gray, R., & Bebbington, J. (2001). *Accounting for the Environment*. Sage.
7. Henri, J. F., Boiral, O., & Roy, M. J. (2013). The tracking of environmental costs: Motivations and impacts. *European Accounting Review*, 23(4), 647-669.
8. Hansen, R., & Mowen, M. (2003). *Cornerstones of Cost Management*. South-Western, Cengage Learning.
9. Jovanović, D., Ljubisavljević, S., *Ekološko računovodstvo i revizija kao alati upravljanja zaštitom životne sredine*, Scientific assembly 2017 "Uticaj globalizacije na upravljanje i ekonomski razvoj Šumadije i Pomoravlja", University of Kragujevac, Faculty of Economics, 2017 (pp. 521-530).
10. Jugović, J. (2019). Upravljanje troškovima ekološke zaštite u funkciji unapređenja konkurentnosti preduzeća. *Ekonomске идеје и пракса*, (33), 43-59.
11. Radukić, S., & Stevanović, T. (2011). Ekološki zahtevi i njihov računovodstveni tretman. *Ekonomске теме*, 49(1), 111-121.
12. Sekerez, V. (2016). Regulatorni okvir i kvalitet izveštavanja o održivom razvoju. *Ekonomске идеје и пракса*, (20), 53-68.
13. Schaltegger, S., & Burritt, R. (2000). *Contemporary Environmental Accounting - Issues, Concepts and Practice*. Greenleaf Publishing Limited, Sheffield.
14. Tsai, W. H., Lin, T. W., & Chou, W. C. (2010). Integrating activity-based costing and environmental cost accounting systems: a case study. *International Journal of Business and Systems Research*, 4(2), 186-208.
15. Vasile, E., & Man, M. (2012). Current dimension of environmental management accounting. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 62, 566-570.

*Рад је примљен: 15. јануара 2021.
Рад је прихваћен за штампу: 22. фебруара 2021.*

КВАЛИТЕТ ЖИВОТА КАО СРЕДИШЊИ ЦИЉ ЕКОНОМСКОГ РАЗВОЈА - ИСТРАЖИВАЊЕ КОНЦЕПТА И ОСВРТ НА СРБИЈУ

QUALITY OF LIFE AS A CENTRAL GOAL OF ECONOMIC DEVELOPMENT - EXPLORING THE CONCEPT AND REVIEW OF SERBIA

Жарко Ђорић¹

Висока школа струковних студија за криминалистику и безбедност
Ниш, Србија

Сажетак: У оквиру концепта квалитета живота изучава се задовољство људи сопственим животом и њихова срећа, као и утицај окружења на њих. Међутим, док су се првобитна истраживања тицала могућности постизања индивидуалних циљева и избора идеалног животног стила, у новијим истраживањима овакав приступ допуњен је расположивим финансијским и материјалним ресурсима и животним окружењем. Имајући претходно у виду, у раду се анализира квалитет живота у Републици Србији у поређењу са земљама Европске уније. Информациона основа истраживања се заснива на последње-објављеним подацима Eurostat-а. Циљ рада је да се идентификују кључни проблеми и дају препоруке за унапређење квалитета живота у Републици Србији у наредном периоду. Истраживачки налази показују да Србија, и поред високих стопа економског раста, значајно заостаје у погледу нивоа квалитета живота у односу на земље ЕУ, посебно у сегменту материјалног животног стандарда и свеукупног задовољства животом. Као научне методе, коришћене су дескриптивна метода за описивање проблема, података и карактеристика посматраних појава и процеса, као и метода генерализације за доношење општих закључака.

Кључне речи: Србија, квалитет живота, SDG, Инклузивна catch-up иницијатива за циљеве одрживог развоја (SDG)

Abstract: Within the concept of quality of life, people's satisfaction with their own lives and their happiness are studied, as well as the influence of the environment on them. However, while the original research concerned the possibility of achieving individual goals and choosing an ideal lifestyle, in recent research this approach has been supplemented by available financial and material resources and living environment. Having in mind the above, the paper analyzes the quality of life in the Republic of Serbia in comparison with the countries of the European Union. The information base of the survey is based on the latest published Eurostat data. The aim of this paper is to identify key problems and make recommendations for improving the quality of life in the Republic of Serbia in the coming period. Research findings show that Serbia, despite high rates of economic growth, lags significantly behind in terms of quality of life compared to EU countries, especially in the segment of material living standards and overall life satisfaction. As scientific methods, a descriptive method was used to describe the problems, data and characteristics of the observed phenomena and processes, as well as a generalization method for making general conclusions.

Keywords: Serbia, Quality of life, SDG, an inclusive catch-up initiative for sustainable development goals

¹ e-mail адреса: zdjoric82@gmail.com

УВОД

У новије време све смо више сведоци инсистирања да се унутар мерног система једне земље пребаци акценат са мерења економске производње (аутпута) на мерење благостања људи. Полази се од констатације да материјално благостање, мерено БДП-ом по глави становника, не може у потпуности објаснити шири квалитет живота у једној земљи ако се посматра изоловано од других показатеља. С друге стране, као релевантан концепт намеће се квалитет живота, који не зависи само од економског стања, већ и од многих других фактора, који обухватају физичко и ментално здравље, друштвену сигурност, друштвене институције (здравствене, образовне, судске), политичку стабилност и животну средину (Arsovski, 2005). Квалитет живота јесте перцепција појединца о њиховом положају у животу у контексту културе и система вредности у којима живе, и у односу на њихове циљеве, очекивања, стандарде и бриге.

Разумевање концепта квалитета живота захтева познавање суштине живота и интеракције, како са друштвеним, тако и са физичким окружењем (Milivojević et al., 2012). Уз напомену да је концепт квалитета живота добро етаблирано поље унутар друштвених наука у многим земљама света, у раду се анализирају позадина примене, главни приступи и индикатори квалитета живота, те дискутује развој догађаја на овом пољу у нашој земљи, а све са циљем да се сагледају базични проблеми, као и изгледи за даљи напредак у овој области, те извуку одређене поуке.

1. КОНЦЕПТ КВАЛИТЕТА ЖИВОТА - ТЕОРИЈСКИ ФУНДАМЕНТИ

Како би се избегло да фокус развоја буде искључиво на политикама економског развоја и продуктивности, неопходно је мерити и питања квалитета живота, као и одрживости економског развоја (Galonja & Šunderić, 2017). Квалитет живота је мултидимензионални појам, те је предмет интересовања многих дисциплина, као што су медицина, јавно здравство, право, филозофија, психологија, економија и социологија (Diener & Suh (1997); Felce & Perry (1995); Barofsky (2003); Cummins (2000); Lam (2009); Ilić et al., (2010); Akranavičiūtė & Ruževičius (2007); Brown et al., (2004); Veenhoven (2000); O'Neill et al., (2018); Nevado et al., (2019); Matarrita-Cascante (2010); Hajduová et al., (2014); Keles (2012); Shek et al., (2005); Knežević et al., (2019); Major (2014); OECD (2020);

Vukadinović (2000)). Три су главна аспекта посматрања квалитета живота, и то: (1) посматра се из микро перспективе тј. тиче се појединачних животних ситуација, где су економска и друштвена стварност важни али нису у центру разматрања; (2) као мултидимензионални концепт односи се на више компоненти истовремено са различитим значењем и (3) процењује се на основу субјективних (осећај припадности заједници, материјална имовина, осећај сигурности, срећа, задовољство животом у целини, односи са породицом, задовољство послом, сексуални живот, сагледавање спровођења правде, класна идентификација, хоби и чланство у клубу) и објективних индикатора (очекивано трајање живота, стопа криминала, стопа незапослености, друштвени бруто производ, срећа, стопа сиромаштва, похађање школе, број радних сати у недељи, стопа перинаталне смртности, стопа самоубиства), где су субјективни индикатори важни ради идентификовања циљева и оријентација, који се касније могу довести у везу са објективним животним условима.

Имајући у виду чињеницу да аутори из разних области приступају концепту квалитета живота из перспективе својих интереса и циљева истраживања, сасвим је разумљиво и постојање великог броја дефиниција самог појма. „Квалитет живота је степен до којег искуство живота задовољава појединца односно његове жеље и потребе (и физичке и психичке)” (Milivojević et al., 2015, p. B-74). Већина расправа око дефинисања квалитета живота концентрише се око објективног наспрам субјективног приступа, где се објективни квалитет живота (OQL) дефинише као степен до којег је одређени животни стандард испуњен објективно проверљивим условима, активностима и консеквенцама активности живота појединаца; док је субјективни квалитет живота (SQL) сет афективних уверења усмерених ка нечијем животу (Kerse, 1992).

2. КЉУЧНИ ДОМЕНИ, ПОКАЗАТЕЉИ И МЕРЕЊЕ КВАЛИТЕТА ЖИВОТА

„Квалитет живота је инхерентно динамичан, више нивојски и комплексан концепт, који одражава објективне, субјективне, макро друштвене и микро индивидуалне, позитивне и негативне утицаје који су увек у интеракцији” (Milivojević et al., 2012, p. 15). У целини узев, задовољство животом почива на три базична стуба, и то: (1) одрживо окружење (потрошња природних ресурса на одрживи начин), (2) економија (допуштање фер и одговарајућих економских

активности) и (3) друштво (осигурање фундаменталних људских права и културне и социјалне разноликости) (Табела 1).

Табела 1.: Три аспекта везана за одрживост

ДРУШТВО ↓ Промоција здравља и сигурности Гарантовање образовања, личног развоја и индивидуалног идентитета Промовисање културе, социјалне баштине и ресурса Гарантовање једнакости пред законом, правна сигурност и једнакост права Промоција солидарности унутар и између генерација
ЖИВОТНА СРЕДИНА ↓ Одржавање природних станишта и биодиверзитета Контрола употребе обновљивих извора Ограничења загађености Ограничења у употреби необновљивих ресурса Смањење еколошких катастрофа
ЕКОНОМИЈА ↓ Раст прихода и запослености Одржавање продуктивног капитала Унапређење конкурентности и иновативних капацитета Оснаживање тржишних принципа Елиминисање јавног дуга будућих генерација

Извор: FY2010, Part 1, Chapter 1 — Sustainability and Quality of Life, Annual Report on the Environment in FY2010 / Annual Report on a Sound Material-Cycle Society in FY2010 / Annual Report on Biodiversity in FY2010, p. 14

Могуће је идентификовати три концептуална приступа у мерењу квалитета живота (видети: Nikolaev, 2014). Први приступ заснован је на појму субјективног благостања где су људи врховне судије сопственог стања. Овај приступ повезан је са добро познатом филозофском традицијом утилитаризма и има снажну привлачност с обзиром да препознаје популарно гледиште по коме је крајњи циљ људског постојања бити „срећан” или „задовољан” својим животом. Међутим, будући да субјективно благостање има различите димензије - когнитивну евакуацију нечијег живота, позитивне емоције, попут радости и поноса, и негативне емоције, попут забринутости - било би од користи да се сваки од ових аспеката мери сепаратно како би се добила што комплетнија слика живота људи. Други приступ мерењу квалитета живота заснован је на појму способности, где се на живот људи гледа као на комбинацију разних - „дела и бића” (функционисања) и слободе избора између ових функција (могућности). Неке од ових могућности могу бити поприлично елементарне, као што је адекватно храњење и избегавање прематурног морталитета, док су друге нешто сложеније, као што је, примера ради, писменост потребна за активно учешће у

политичком животу. Темељи приступа способности, који вуче корене из филозофског појма социјалне правде рефлектују усредсређеност на људске циљеве и на поштовање способности појединца да следи и реализује циљеве које адекватно вреднује и приоритизује; одбацивање економског модела појединаца који делују како би максимизирали свој властити интерес и сопствене преференције без обзира на односе и осећања, нагласак на комплементарности између различитих способности; те признање људске разноликости која скреће пажњу на улогу коју етички принципи играју у дизајну „доброг” друштва. Трећи приступ развијен је у оквиру економске традиције, а заснива се на појмовима правичне расподеле, и као такав експлоатисан је унутар економије благостања и захтева вагање немонетарних димензија квалитета живота (мимо робе и услуга којима се тргује на тржишту) на начин који респектује преференције људи.

Процена квалитета живота је комплексан процес и може се заснивати на различитом сету индикатора, који се могу разликовати међу земљама, као и међу регионално-економским интеграцијама и организацијама. У моделу квалитета живота важну улогу играју сетови индикатора и индикатори преко којих се непосредно мере елементи квалитета живота. „Индикатори могу бити бројни, а веома је важно да поседују: валидност, доступност и ажурност, поузданост и стабилност, добар одзив, разумљивост, политичку релевантност, репрезентативност” (Milojević et al., 2015, p. B-77). И поред мноштва показатеља у вези са проценом квалитета живота постоје снажни захтеви за развијањем појединачних сумарних мера, које могу бити разноврсне у зависности од питања које се обрађује и приступа који се заузима. Неке од ових мера се већ и користе као што су просечни нивои задовољства за земљу у целини или, пак, сложени индекси који агрегирају просеке у објективним доменима - какав је Индекс људског развоја (*Human Development Index - HDI*). У целини узев, верује се да су неједнакости у људском развоју једно од највећих уских грла у постизању Агенде 2030 за одрживи развој и, као такве, штете друштвима и еродирају друштвену кохезију и поверење људи у Владу, институције и једних у друге, те у потпуности спречавају људе да остваре свој пуни потенцијал на послу и у животу (UNDP, 2019a).

HDI представља сумарну меру за процену дугорочног напретка у три основне димензије људског развоја: 1. дуг и здрав живот (мери се очекиваним животним веком); 2. приступ знању и 3. пристојан животни стандард (мери се бруто националним дохотком (GNI) *per capita* изражен у сталним међународним доларима из 2011.

године прерачунатим по конверзији паритета куповне моћи (PPP) (UNDP, 2019a). Вредност HDI за Србију у 2018. години износи 0.799 - што земљу сврстава у категорију високог нивоа људског развоја - на позицији 63 од 189 земаља и територија. У периоду 1990-2018. вредност HDI у Србији порасла је са 0.706 на 0.799, што је пораст од 13,2%. Табела 2 сведочи о напретку Србије у свим компонентама HDI, па се тако између 1990. и 2018. године очекивани животни век у Србији повећао за 4,3 године, средње године школовања порасле су за 3,2 године, а очекиване године школовања порасле су за 2,3 године. GNI *per capita* повећао се за око 23,6% између 1990. и 2018. године. С друге стране, земље ЕУ 28 у 2018. години достигле су вредност HDI која се креће у распону од 0.942 у Ирској до 0.816 у Румунији (UNDP, 2019b), што указује да постоји простор за одређена побољшања на овом пољу.

Табела 2.: HDI трендови базирани на конзистентним подацима о временским серијама и новим циљевима

	Очекивано трајање живота на рођењу	Очекиване године школовања	Средње године школовања	GNI <i>per</i> <i>capita</i> (2011 PPP\$)	HDI вредност
1990	71.5	12.4	8.0	12,309	0.706
1995	71.8	12.8	8.8	7,309	0.695
2000	72.0	13.1	9.4	7,938	0.710
2005	72.8	13.4	10.2	10,714	0.742
2010	74.1	13.5	10.4	13,083	0.762
2015	75.3	14.4	11	13,677	0.785
2016	75.5	14.6	11.1	14,078	0.791
2017	75.7	14.6	11.2	14,280	0.794
2018	75.8	14.8	11.2	15,218	0.799

Извор: UNDP (2019a). *Inequalities in Human Development in the 21st Century, Briefing note for countries on the 2019 Human Development Report, SERBIA, Human Development Report 2019*

3. КВАЛИТЕТ ЖИВОТА У СРБИЈИ КАО ДРУШТВЕНА КОМПОНЕНТА ОДРЖИВОГ РАЗВОЈА - ЕМПИРИЈСКИ НАЛАЗИ И ПРЕПОРУКЕ ЗА УНАПРЕЂЕЊЕ

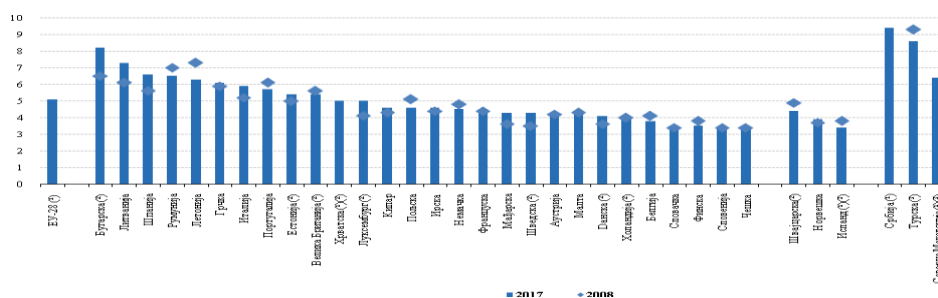
Окосницу овог рада чини настојање да се пружи релан увид у стање српске економије посматрано кроз призму квалитета живота, као најзначајнијег критеријума благостања, који је много шири и релевантнији концепт у односу на учење које се бави стандардним макроекономским проблемима, као што су привредни раст, инфлација, платни биланс, курс домаће валуте, незапосленост,

инвестиције, задуженост и сл. Квалитет живота једна је од основних истраживачких категорија социјалне статистике. Економске и друштвене промене које се дешавају и одвијају у датој земљи процењују се на основу степена задовољења потреба друштва (Jankowska, 2014). Eurostat је статистички завод ЕУ са седиштем у Луксембургу и пружа корисне статистичке податке о стањима у различитим областима. Између осталог, Eurostat препоручује вишедимензионално мерење квалитета живота и нуди детаљну анализу многих различитих димензија квалитета живота допуњавајући на тај начин индикатор који се традиционално користи за економски и социјални развој - бруто домаћи производ (БДП). Поменуто европско статистичко тело дефинише девет (8+1) QOL димензија и то: 1. материјални услови живота, 2. производне или главне активности, 3. здравље, 4. образовање, 5. разонода и социјалне интеракције, 6. економска и физичка сигурност, 7. управљање и фундаментална права, 8. природно и животно окружење и 9. целокупно животно искуство. Првих осам димензија процењује функционалне могућности грађана у испуњавању само-дефинисаног благостања. Последња димензија свеукупно животно искуство посвећена је процени субјективне перцепције сопственог живота и благостања. На основу графичких приказа који следе, а којима се покривају кључни аспекти квалитета живота какви су материјални услови живота и свеукупно задовољство животом јасно је да Србија итекако заостаје у неким од кључних сегмената у односу на земље ЕУ (са којима има конструктивног смисла посматрати Србију у овом погледу), те да се углавном може поредити са најмање развијеним земљама Европске уније какве су Бугарска и Румунија.

Када је у питању ЕУ анализа, неједнакост дохотка генерално је много мање превалентна у нордијским и земљама Бенелукса, него у већини земаља јужне и источне Европе и балтичким државама чланицама. Посматрани период од 2008. до 2017. године показује да су се неједнакости током ових година смањиле у 11 од 27 држава чланица, за које су доступни подаци (за Хрватску није доступно поређење). Највећи пад бележе Португалија (S80/S20 *ratio* однос се смањио са 6.1. на 5.2) и Пољска (са 5.1. на 4.3). С друге стране, до повећања неједнакости у дохоцима дошло је у већини држава чланица, што је било најизраженије управо у Бугарској (са 6.5. на 7.7.) и Литванији (са 6.1. на 7.1). Када је у питању наша земља у 2017. години показало се да је наша земља заправо земља са највећим S80/S20 *ratio*-м односа у Европи, односно са највећим неједнакостима у дистрибуцији дохотка (Графикон 1).

Графикон 2. приказује информације које се тичу грађана који су (искључиво) у ризику од сиромаштва. Најмање петина становништва је у ризику од сиромаштва у земљама попут: Румуније (23,5%), Летоније (23,3%), Литваније (22,9%), Бугарске (22,0%), Естоније (21,9 %), Шпаније (21,5 %) и Италије (20,3 %). С друге стране, најмањи ризик од сиромаштва забележен је у Чешкој (9,6%), јединој држави чланици са једноцифреним уделом, а ту су још и Финска (12%), Словачка, Мађарска (респективно 12,2%) и Данска (12,7%). У посматраној 2018. години, 25,7% (европски просек је 16,9%) становништва наше земље суочило се са сиромаштвом - другим речима, имали су ниво прихода који је мањи од 60% националне медијане за земљу у којој живе.

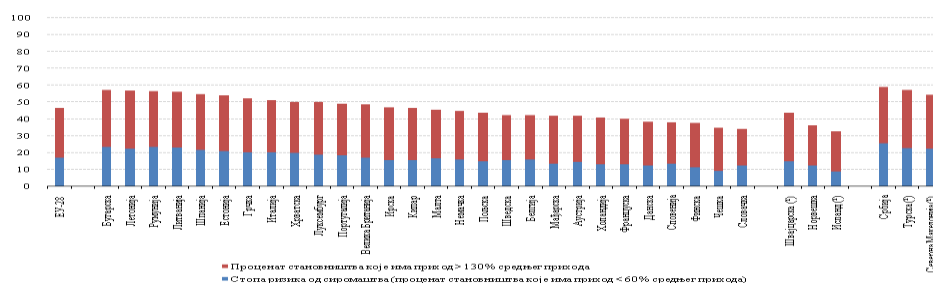
Графикон 1.: Неједнакост у дистрибуцији прихода 2008. и 2017. (однос квантила удела у доходу)



Напомена: Основна мера расподеле дохотка је однос квантила удела дохотка (*income quantile share ratio*) који се често назива "S80/S20 рацио". Израчунава се као однос укупног дохотка који прима 20% становништва са највећим дохотком (горњи квантил) према оном који прима 80% становништва са најнижим дохотком (доњи квантил); (1) 2008: није доступно; (2) прекид у серијама; (3) 2016. уместо 2017.

Извор: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Quality_of_life_indicators_-_measuring_quality_of_life

Графикон 2.: Стопа ризика од сиромаштва и проценат становништва са релативно високим приходима, 2018. (%)

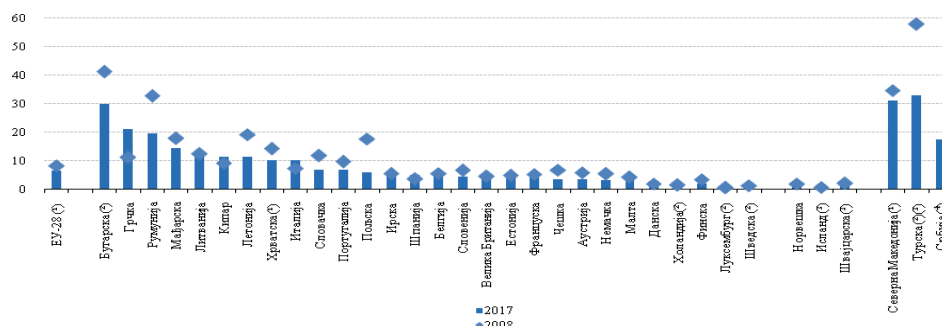


Напомена: (1) 2016

Извор: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Quality_of_life_indicators_-_measuring_quality_of_life

Материјална депривација односи се на економско стање дефинисано као изнуђена немогућност да се приушти сет индикативних материјалних стандарда које већина људи сматра пожељним или чак неопходним за вођење адекватног живота. Ради се о немогућностима да се приуште: плаћање хипотеке или закупнине, рачуни за комуналне услуге, оброк који укључује месо, рибу или протеински еквивалент сваки други дан, неочекивани финансијски трошкови, телефон (укључујући мобилни), ауто, машина за прање веша, грејање како би се у дому одржавала довољна топлота и сл. У 2018. години, стопа материјалне депривације на нивоу ЕУ27 износила је 6,6%, што је смањење за 2,8 процентних поена у поређењу са ситуацијом из 2008. године (Графикон 3). У већини (у питању је 21) држава чланица ЕУ стопа материјалне депривације била је мања од једне десетине, док је у 6 земаља чак испод 3% (Чешка, Аустрија, Финска, Холандија, Шведска и Луксембург). На другом крају спектра, примера ради, стопа материјалне депривације премашује 20% у случају Бугарске. У 2018. години, стопа материјалне ускраћености у Републици Србији износила је 17,4% (европски просек је 6,6%).

Графикон 3.: Стопа озбиљне материјалне депривације, 2008. и 2018. година (%)



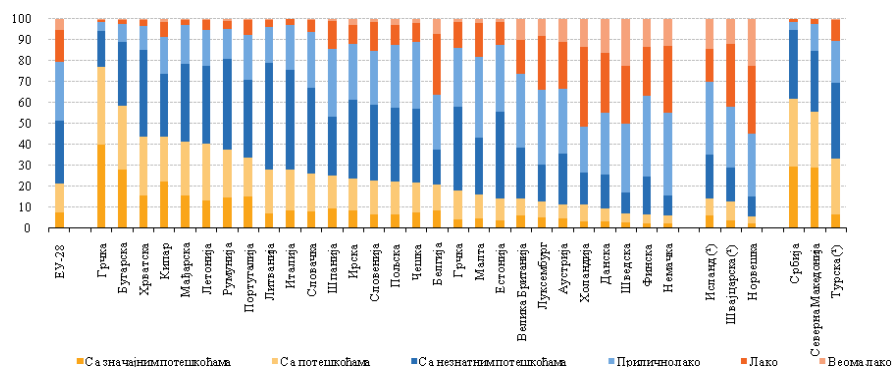
Напомена: (1) 2010 уместо 2008; (2) прекид у серијама; (3) 2016 уместо 2017; (4) 2008 није доступно

Извор: [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Quality_of_life_indicators_-_measuring_quality_of_life)

[explained/index.php/Quality_of_life_indicators_-_measuring_quality_of_life](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Quality_of_life_indicators_-_measuring_quality_of_life)

Скоро 2/3 становништва наше земље (61,6%) (европски просек је 21,5%) живи у домаћинствима за које се сматра да имају тешкоћа или великих потешкоћа да „саставе крај са крајем” (*take ends meet*) у 2017. години (Графикон 4).

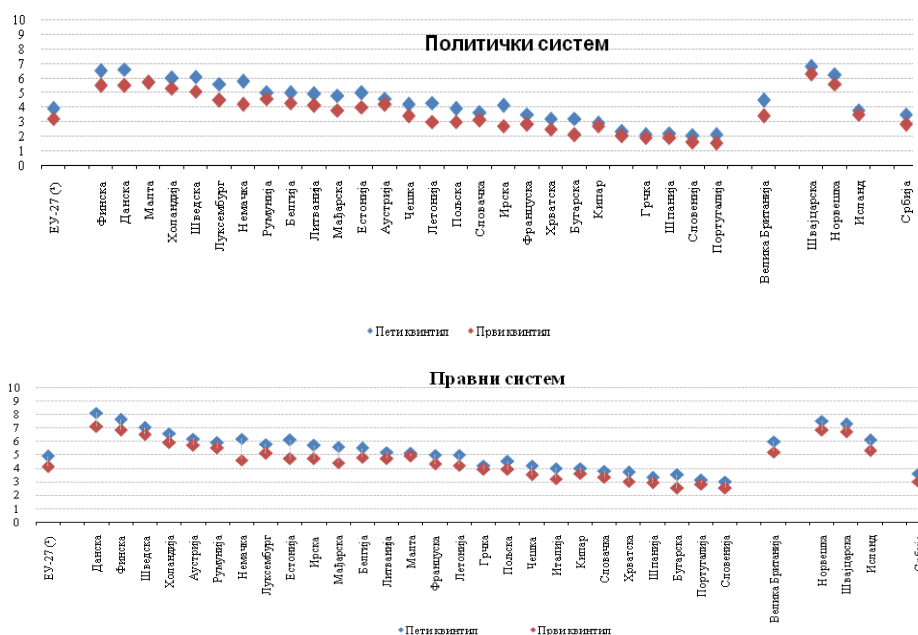
Графикон 4.: Проценат становништва које живи у домаћинствима са тешкоћама да „саставе крај са крајем” (%), 2017.



Напомена: (¹) 2016

Izvor: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Quality_of_life_indicators_-_measuring_quality_of_life

Графикон 5.: Поверење у политички и правни систем, према доходној ситуацији, 2013. (оцена, 0-10)



Напомена: рангирано за рејтинг на укупно становништво (сви квинтили дохотка), (¹) процена

Izvor: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Quality_of_life_indicators_-_measuring_quality_of_life

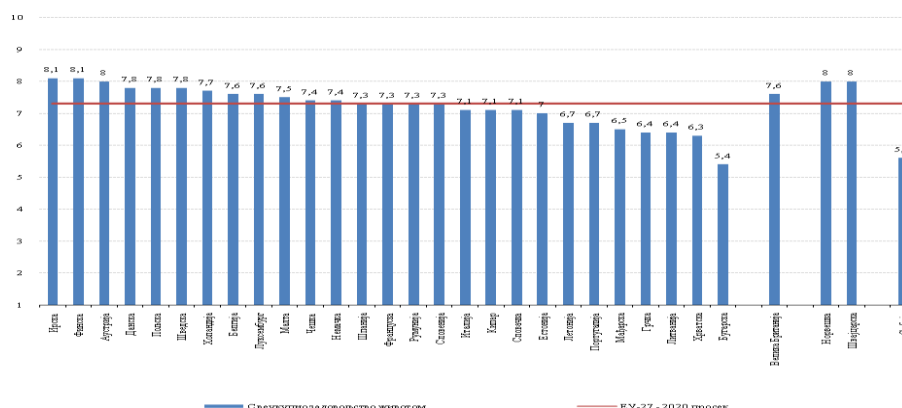
Графикон 5. бави се анализом стања поверења у политички и правни систем према доходној ситуацији, где се може јасно

уочити да су људи у петом квинтилу дохотка генерално имали већи степен поверења у политички систем (просечан скор од 3,9 широм ЕУ27 у 2013.) него људи у првом квинтилу дохотка (3,2). Овај образац - нижи скор међу грађанима у првом у поређењу са петим квинтилом дохотка - поновљен је у свакој од држава чланица ЕУ, са изузетком Малте, где није било разлике између ове две субпопулације. Слика је још јаснија када се анализира поверење људи у правни систем, с тим што они у петом квинтилу дохотка систематски бележе виши ниво поверења од оних у првом квинтилу дохотка. Ови резултати донекле могу бити забрињавајући, тим пре што су правни системи генерално намењени заштити права свих грађана, па ипак, чини се да постоји јасна подела у степену поверења које грађани испољавају у правни систем а припадајући различитим нивоим квинтила дохотка. Претходно уочени образац применљив је и на нашу земљу.

Димензија *свеукупно задовољство животом* усредсређена је на добробит људи у земљи, при чему субјективно благостање осигурава интеграцију разноликости искуства, избора, приоритета и вредности појединаца (European Union, 2015). Укупна процена нечијег живота мери се помоћу три поддимензије: задовољство животом (когнитивна процена), афекат (осећања или емоционална стања особе, и позитивна и негативна, обично се мере у односу на одређени тренутак у времену) и *eudaemonics* (осећај да се има смисао и сврха у нечијем животу или пак добро психолошко функционисање). Као што је приказано на графикону 6 европљани у просеку процењују сопствено задовољство генерално на нивоу 7.3 на скали од 0 (врло незадовољан) до 10 (врло задовољан). Највиши степен задовољства везује се за Ирску и нордијске земље, а ту су још и Аустрија и Пољска. Најнижи степен задовољства бележи се у Бугарској (5.4), а нижим нивоом задовољства животом одликују се и земље попут Хрватске, Литваније, Грчке и Мађарске. Међутим овде треба нагласити да је у већини земаља (уз изузетак Бугарске) просечни ниво задовољства животом виши од 6 (тј. европљани су пре задовољни него незадовољни), док је у Републици Србији тај ниво испод тог просека и испод просека ЕУ-27 од 7,3%, и износи 5,6%.

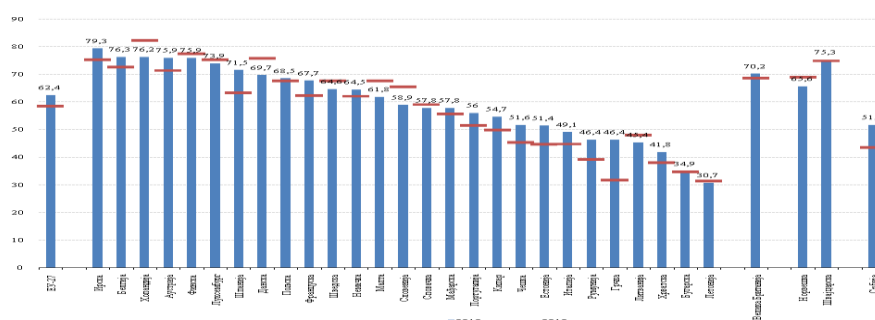
Друга битна поддимензија укупног животног задовољства су афекти тј. присуство позитивних осећања, попут среће и одсуство негативних осећања. Поменута димензија анализирана је на Графикону 7 мерено процентом грађана који одговарају да су били срећни увек или већину времена током последње четири недеље.

Графикон 6.: Свеукупно задовољство животом, 2018. (средња скала 0-10)



Извор: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Quality_of_life_indicators_-_measuring_quality_of_life

Графикон 7.: Процент становништва које је било срећно увек или већину времена у последње 4 недеље, 2018. (%)



Извор: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Quality_of_life_indicators_-_measuring_quality_of_life

Генерално, висок ниво животног задовољства корелира са високим процентом људи који су срећни увек или већину времена. Тако, доказа ради, Ирска, Белгија, Холандија, Аустрија и Финска, које све имају један од највиших нивоа задовољства (у просеку преко 7.5 док просек ЕУ27 износи 7,3), такође имају највећи удео позитивних одговора на ово питање (преко 75%, док је европски просек 62,4%, а за нашу земљу нешто нижи и износи 51,7%).

Србија се и даље суочава са претњама одрживом расту, заједничком просперитету и смањењу сиромаштва. „За већи и

одрживи раст у будућности (а самим тим и за већи квалитет живота) Србија ће морати у већој мери да се ослони на акумулацију капитала, повећану продуктивност и побољшану конкурентност” (World Bank, 2015, р. ii). Као додатни оквир за деловање доносилаца политичких одлука, али и ангажовање целокупног друштва за унапређење квалитета и услова живота грађана Србије, концепт одрживог развоја у Србији у пракси још увек није заживео, што намеће неопходност кориговања постојеће парадигме развоја, другачије усмерење економског развоја, развој система заштите животне средине и инвестирање у зелену економију и у зелену и плаву инфраструктуру која представља предуслов за унапређење услова живота и смањење сиромаштва. Оно што је заједничко за читаву територију Србије јесте да лоше стање животне средине, односно лоши физички и просторни услови, нарочито утичу на квалитет и услове живота рањивих група становништва, што води њиховој даљој друштвеној и економској искључености. Економска депривација и немогућност приступа услугама, инфраструктури или изложеност негативним факторима указују да су у Србији озбиљно угрожена многа права, а пре свега право на адекватни животни стандард, право на адекватно становање, право на (здраву) животну средину, право на здравље као и низ других људских права.

Када су у питању глобални циљеви, а чија је контекстуализација од суштинског значаја и за Србију (посебно у контексту ЕУ интеграција), јесте Агенда 2030 УН-а која је усвојена 2015. године и која се састоји из 17 циљева и 169 под-циљева чије остварење треба да допринесе окончању сиромаштва, неједнакости и борбе против климатских промена, а за чије испуњење одговорност преузимају сви слојеви друштва - не само Влада, већ и пословна и академска заједница, други стејкхолдери и грађанско друштво. У наредном периоду за Србију од суштинског су значаја следећи циљеви: Циљ 1: Окончати сиромаштво свуда и у свим облицима; Циљ 3. Обезбедити здрав живот и промовисати благостање за људе свих генерација; Циљ 6. Обезбедити санитарне услове и приступ пијаћој води за све; Циљ 7. Осигурати приступ доступној, поузданој, одрживој и модерној енергији за све; Циљ 11. Учинити градове и људска насеља инклузивним, безбедним, прилагодљивим и одрживим и Циљ 13. Предузети хитну акцију у борби против климатских промена и њених последица. Сходно претходном, димензије циљева одрживог развоја могуће је, према потенцијалу и изазовима друштвено-економског развоја Србије, груписати у четири стуба (Centar za visoke ekonomske studije (CEVES) (2018), р. 13-15):

Стуб 1. **Људски развој Србије** - посвећен је димензијама људског развоја, који претежно покрива питања у оквиру Циљева 1-5 и 10 (сиромаштво, глад, здравље, образовање и неједнакост), као и свеукупан капацитет генерисања прихода и, посебно, стварања нових радних места (Циљ 8, нагласак на 8.5).

Стуб 2. **Благостање у Зеленој Србији** - односи се на ресурсе и ограничења Србије, који представљају полазну тачку за подстицање квалитетног привредног раста, тј. остваривање Циља 8. Привредни раст треба да буде такав да не испуњава само норме у склопу Циља 8, него и Циља 9 (усредсређивање на инфраструктуру, индустријализацију и иновације), Циља 7 (енергија), делова Циља 6 (управљање водама), Циља 12 (одржива производња и потрошња) и Циља 15 (шуме и биодиверзитет).

Стуб 3. **Институционални капацитет и партнерство** - бави се улогом институција и посебно њиховим капацитетом за остваривање Циљева одрживог развоја. Стога усредсређеност треба да буде на институционалној делотворности и капацитету система за остваривање жељених развојних резултата.

Стуб 4. **Друштвено, економски и физички здраве локалне заједнице** - покрива питања везана за остваривање људског развоја на нивоу локалне заједнице. Суштински, овде се ради о унакрсном приступу којим се истовремено обухватају питања територијалне расподеле надлежности, управљања регионалним/територијалним развојем и степена у коме се основне потребе и отпорност људског развоја испуњавају на локалном нивоу (делови Циља одрживог развоја 6 (чиста вода и санитарни услови) и Циља одрживог развоја 11 (одрживи градови и заједнице)).

На основу темељних вредности, садржаја и начела Агенде 2030 могуће је издвојити и осам приоритетних развојних целина које су међусобно повезане и које се допуњују, а које су прилагођене развојним приликама и изазовима Србије и које су приказане у Табели 3.

Табела 3.: Приоритетне развојне целине: хитно и битно и потциљеви (таргети)

ПРИОРИТЕТНА ЦЕЛИНА 1 - ЗДРАВ ЖИВОТ И ЗДРАВСТВЕНА ЗАШТИТА ДОСТУПНА СВИМА
Доступност и квалитет неге који здравствени систем Србије пружа својим корисницима треба да буде значајно виши, с обзиром на ниво у другим европским земљама и очекивања с обзиром на доступне и уложене ресурсе
ПРИОРИТЕТНА ЦЕЛИНА 2 - ДОСТОЈАНСТВО ЗА СВЕ ГРАЂАНЕ И ГРАЂАНКЕ СРБИЈЕ
Стопе сиромаштва и неједнакости у Србији морају да буду значајно смањене. ▪ Најмање за половину смањити број мушкараца, жена и деце свих узраста који живе у било ком облику сиромаштва

▪ Применити одговарајуће националне системе социјалне заштите и мере за све, укључујући најугроженије, и постићи довољно велики обухват сиромашних и рањивих ▪ Окончати свуда и све облике дискриминације жена и девојчица ▪ Препознати и вредновати неплаћено старање и рад у домаћинству кроз обезбеђивање јавних услуга, инфраструктуре и политике социјалне заштите ▪ Прогресивно постићи и одржати раст дохотка најсиромашнијих 40 одсто становништва по стопи вишој од националног просека
ПРИОРИТЕТНА ЦЕЛИНА 3 - ДОСТИЗАЊЕ ЕВРОПСКОГ НИВОА ДЕМОКРАТИЈЕ, ВЛАДАВИНЕ ПРАВА И КВАЛИТЕТА ИНСТИТУЦИЈА Институционални развој у Републици Србији треба да достигне европски ниво, а институције грађанима да обезбеде живот у складу са европским вредностима и одговарајући ниво владавине права, а који је такође гарантован Уставом РС ▪ Промовисати мирољубиво и укључујуће друштво за одрживи развој, обезбедити приступ правди за све и изградити функционалне и одговорне институције на свим нивоима.
ПРИОРИТЕТНА ЦЕЛИНА 4 - КОНКУРЕНТНА ПРИВРЕДА И ПРОДУКТИВНИ ПОСЛОВИ Србији је неопходно померање клатна од конкурентности засноване на ниским трошковима рада и енергената ка конкурентности заснованој на знању и продуктивним пословима. ▪ Промовисати развојно оријентисане политике које подржавају продуктивне активности, стварање достојанствених послова, предузетништво, креативност и иновативност ▪ Постићи пуну и продуктивну запосленост и достојанствен рад за све жене и мушкарце, укључујући и младе људе и особе са инвалидитетом, као и једнаку плату за рад једнаке вредности ▪ Подићи улагања у истраживање и развој, унапредити технолошке капацитете и подстаћи иновације – и то нарочито у приватном сектору
ПРИОРИТЕТНА ЦЕЛИНА 5 - ПАМЕТНЕ ВЕШТИНЕ ЗА ОДРЖИВИ РАЗВОЈ И БУДУЋНОСТ РАДА Образовање треба да омогући свим младима стицање компетенција за достојанствен рад и живот. ▪ Обезбедити да све девојчице и дечаки заврше бесплатно, равноправно и квалитетно основно и средње образовање које води ка релевантним и делотворним исходима учења ▪ Повећање броја младих и одраслих који имају релевантне вештине, укључујући техничке и стручне вештине, за достојанствене послове и предузетничке подухвате.
ПРИОРИТЕТНА ЦЕЛИНА 6 - ОДГОВОРНА И ЕФИКАСНА УПОТРЕБА ПРИРОДНИХ РЕСУРСА Паметније и економичније управљање енергетским ресурсима допринело би широкој лепези развојних циљева у Србији као и унапређењу њене енергетске безбедности. ▪ Унапредити инфраструктуру и учинити индустрије одрживим, уз већу ефикасност у коришћењу ресурса и усвајање чистих и еколошки исправних технологија и индустријских процеса ▪ Значајно повећати удео обновљиве енергије у енергетском миксу ▪ Удвостручити енергетску ефикасност ▪ Постићи одрживо управљање и ефикасно коришћење природних ресурса
ПРИОРИТЕТНА ЦЕЛИНА 7 - ЧИСТЕ И ОТПОРНЕ ЗАЈЕДНИЦЕ Локалне заједнице у Србији обезбеђују основне потребе на релативно високом нивоу, али је то углавном наслеђе социјалистичких времена – потребно је значајно повећати улагања у локалну инфраструктуру. Србија у наредном периоду треба да усвоји кључна стратешка документа која се односе на отпорност и адаптивни капацитет на опасности повезане са климатским условима. ▪ До 2030. године достићи универзалан и једнак приступ сигурној и приступачној води за пиће ▪ Унапредити квалитет воде смањењем загађења, елиминисати расипање и на најмању могућу меру свести испуштање опасних хемикалија и материјала, преполовити удео непрочишћених отпадних вода и значајно повећати рециклирање и безбедну поновну употребу

▪ Смањити негативан утицај градова на животну средину мерен по глави становника, са посебном пажњом на квалитет ваздуха и управљање отпадом на општинском и другим нивоима ▪ Значајно смањити производњу отпада кроз превенцију, редукцију, рециклирање и поновно коришћење ▪ Оснажити отпорност и адаптивни капацитет на опасности повезане са климатским условима и природним катастрофама
ПРИОРИТЕТНА ЦЕЛИНА 8 - ОЧУВАЊЕ ПРИРОДНОГ И КУЛТУРНОГ НАСЛЕЂА Релативно богато културно и природно наслеђе Србије треба да буде заштићеније и одржаваније. Србија у наредном периоду треба да усвоји кључна стратешка документа која се односе на отпорност и адаптивни капацитет на опасности повезане са климатским условима. ▪ Појачати напоре да се заштити и очува светска културна и природна баштина ▪ Предузети хитне и значајне активности за смањивање деградације природних станишта и зауставити губитак биодиверзитета

Извор: Održivi razvoj za sve, Srbija 2030 - Razvojni prioriteti, Izveštaj nedržavnog sektora, Beograd, 2020. Ova publikacija je proizvedena u okviru projekta "Održivi razvoj za sve", koji podržavaju Vlade Švajcarske i Nemačke, a implementira DEUTSCHE GESELLSCHAFT FÜR INTERNATIONALE ZUSAMMENARBEIT (GIZ) GMBH.

Услед пандемије COVID -19, на агрегатном нивоу економије су у рецесији што доводи до смањења јавних прихода и сужавања фискалног простора, што ће вероватно резултирати лошијим јавним услугама. „Као адекватан одговор предлаже се нови структурни приступ економији познат као *Инклузивна catch-up уницијатива за одрживе циљеве развоја* за који се очекује да подстакне бржи економски раст кроз канале акумулације физичког и људског капитала, технолошки прогрес, отвореност и макроекономску стабилност” (види: United Nations, 2020, р. 59-61).

Акумулација физичког капитала зависиће пре свега од величине вишка/профита по фирмама, те од стопе уштеда економских агената у привреди. Неће више бити простора за расипничке активности у смислу трагања за рентом. Предузећа ће се суочити са тешким буџетским ограничењима и мораће да остваре профит кроз побољшање менаџмент перформанси и конкурентности. Што се тиче људског капитала за очекивати је да ће велики број радника имати прилику да учествује на разним тренинзима и обукама као и за учење радећи, чиме ће побољшати своје вештине континуирано и брзо. Консеквантно, продуктивност би се повећала док би стално побољшање компетенција радне снаге одговарало потреби за све софистициранијим физичким капиталним добрима. Као један од примера људског капитала који ће бити пресудан за подизање квалитета живота и у развијеним и у земљама у развоју јесте свакако предузетништво. Предузетници су ти који мобилишу ресурсе и преузимају ризике тако да представљају пионире у надоградњи технолошке/индустријске структуре.

Релативно радно-интензивне индустрије и фирме обезбедиће више радних места и могућности за људе да унапреде свој живот, а послови и могућности пре ће се алоцирати на основу конкуренције него владиним рационарањем. У неким случајевима фирме неће бити у могућности да набаве технологију из развијених земаља и мораће да „измисле топлу воду” кроз сопствена инвестициона напрезања у скупом и ризичном истраживању и развоју технологије. Из овога проистиче да ће трошкови набавке технологије бити нижи, а усвајање патената лакше, што ће побољшати квалитет живота.

Очекује се и да ће међународна трговина олакшати дифузију технологија међу земљама. Нове стратегије земаља у развоју ослањаће се на увоз производа за које не постоји компаративна предност и извоз производа за које се утврди да поседују компаративне предности. За ове земље, отвореност је ендегено детерминисана од стране структура факторских доприноса у оквиру земље уместо егзогено одређеном политиком увоза и извоза. Уколико владе у земљама у развоју покушају да супституишу увоз капитално-интензивних произведених добара домаћом производњом, не само да ће увозна трговина земље бити редукована, већ ће такође бити сузбијена и њена извозна трговина. Ово последње последица је трансфера ресурса далеко од индустрија за које привреда има комапаративну предност.

Исто тако, могуће је да девизни курсеви могу бити прецењени како би се олакшао развој приоритетних индустрија, што итекако ефективно омета и подрива извозне могућности. Опстанак предузећа ослања се на заштиту домаћих тржишта, преференцијалне зајмове од банака и друге подршке пословним политикама. Као последица земља ће бележити лоше спољнотрговинске рачуне, акумулацију спољног дуга и лако може претрпети екстерне шокове. Зато је за земље боље да прихвате и усвоје стратегију активног подстицања извоза пре него стратегију која прокламује за базични циљ супституицију увоза. Осигурање макроекономске стабилности (бољи спољни рачуни, здравији финансијски и фискални систем, низак буџетски дефицит и јавни дуг, ниска инфлација и стабилан девизни курс) биће један од најважнијих дугорочних услова раста и последично подизања квалитета живота.

ЗАКЉУЧАК

Прави смисао оцене успешности националне економије се огледа у квалитету живота становништва као крајњем ефекту функционисања једне националне привреде, који одсликава

благостање, могућности избора и перспективе људи и најбоље говори и о перформансама једног привредног система и успешности актуелне економске политике. Концепт квалитета живота настао је као својеврсна алтернатива све упитнијем концепту материјалног просперитета и сматра се новим, вишедимензионалним и много комплекснијим циљем друштвеног развоја. Још је 1964. године бивши амерички председник *Lyndon Johnson* изјавио: „Велико друштво није забринуто о томе колико, већ колико добро - не квантитетом добара, већ квалитетом живота својих грађана”. Од тада квалитет живота наметнуо се као развојни циљ постиндустријских друштава забринутих због своје еколошке основе и суочених са границама и лимитима даљег раста.

Мере материјалног животног стандарда попут бруто домаћег производа (БДП) доминирају националним расправама о друштвеном и економском напретку. Међутим, проблем је што такве мере често не успевају да обједине важне димензије квалитета живота повезане са снагом друштвених мрежа, квалитетом образовања, учесталашћу грађанског активизма, личним здрављем и психолошким благостањем. Квалитет живота је један од најсложенијих појмова, који је нашао примену, како у друштвеним тако и у неким природним наукама. Треба имати на уму да је квалитет живота веома моћно оружје политичких елита и доминације, што проистиче из чињенице да виши квалитет живота људи значи и успешнију државу и квалитетнију политичку опцију, односно друштвени систем, а тиме и систем вредности одређених група и појединаца.

Квалитет живота дефинише се у макро (друштвеном, објективном) и микро (индивидуалном, субјективном) смислу. Прво укључује приходе, запосленост, становање, образовање, друге животне околности, ако и стање животне средине. Друго укључује перцепцију свеукупног квалитета живота, појединачних искустава и вредности, и укључује повезане, *proxu* показатеље као што су благостање, срећа и задовољство животом. Подаци Eurostat-а презентовани у раду показују да је степен задовољства животом у Србији нижи од просека ЕУ-27. У нашој земљи ниво среће је виши од нивоа животног задовољства, при чему овај јаз сугерише како, упркос ограниченом задовољству животом, одређена доза емоционалне испуњености код грађана деривира из породичних и друштвених односа. У целини узев, грађани у нашој земљи углавном су оптимистични у погледу своје будућности, а посебно оптимистични када је у питању будућност следећих генерација, што се делимично објашњава изгледима убрзања ЕУ интеграције и

перципираним користима од чланства у ЕУ. Међутим, тренутно позитивно расположење може бити компромитовано даљим убрзаним демографским старењем, као и материјалним недаћама и депривацијом.

Обавезе Србије према Агенди за одрживи развој 2030 године усвојеној од стране УН-а пружа прилику за отварање дијалога како би наша земља и континент требали да изгледају 2030. године, као и мапирање пута како стићи до тамо, кроз конкретне и мерљиве резултате. У наредном периоду, а у циљу реализације наведене Агенде, од Србије се захтева строга посвећеност реализацији 17 развојних циљева од суштинског значаја за унапређење квалитета живота, и то: 1. Окончати сиромаштво у свим облицима и свуда; 2. Окончати глад, постићи довољност хране, побољшати нутритивност и промовисати одрживу пољопривреду; 3. Осигурати здрав живот и промовисати благостање за све у сваком добу; 4. Осигурати инклузиван и једнак квалитет образовања и промовисати могућности за целоживотно учење за све; 5. Остварити равноправност полова и оснажити све жене и девојке; 6. Осигурати доступност и одрживо управљање водом, као и санитарије за све; 7. Осигурати приступ потпуној, поузданој, одрживој и модерној енергији за све; 8. Промоција одрживог, инклузивног и одрживог економског раста, пуног и продуктивног запошљавања и пристојног рада за све; 9. Градити резилијентну инфраструктуру, промовисати инклузивну и одрживу индустријализацију и неговати иновације; 10. Редуковати неједнакости унутар и међу земљама; 11. Градити градове и хумана насеља инклузивно, сигурно, резилијентно и одрживо; 12. Осигурати одрживу потрошњу и производне обрасце; 13. Хитност у адресирању климатских промена и њених утицаја; 14. Очувати и одрживо користити океане, мора и морске ресурсе за одрживи развој; 15. Заштитити, повратити и промовисати коришћење земљаних екосистема, одрживо управљање шумама, борбена десертификација и заустављање и преокретање деградације земљишта и губитка биодиверзитета; 16. Промовисати мирна и инклузивна друштва за одрживи развој, осигурати приступ правди за све и изградити ефикасне, одговорне и инклузивне институције на свим нивоима; и 17. Јачати средства имплементације и ревитализације глобалног партнерства за одрживи развој.

Како би се дошло до резултата суштинског стања квалитета живота неопходно је изградити нову филозофију живљења која би се темељила на следећим претпоставкама: суштина и сврха живота; умност, разум и спознаја; љубав, доброта и правда; универзалност и виши нивои задовољства; инхерентно окружење; мултидимензио-

налност; комплексност; одрживост цивилизације и конкурентне филозофије.

ЛИТЕРАТУРА

1. Akranavičiūtė, D., & Ruževičius, J. (2007). Quality of life and its components' measurement. *Engineering Economics*, Vol. 2, 43-48.
2. Arsovski, S. (2005). Put od kvaliteta do kvaliteta života, Festival kvaliteta, 2005., 32 Nacionalna konferencija o kvalitetu, Kragujevac, 19-21 maj 2005.
3. Barofsky I. (2003). Quality of Life Research: A Critical Introduction. *Qual Life Res*, 13(5), 1021-1024.
4. Brown, J., Bowling, A., & Flynn, T. (2004). *Models of Quality of Life: A Taxonomy, Overview and Systematic Review of the Literature*, European Forum on Population Ageing Research, Review, May, 2004.
5. Centar za visoke ekonomske studije (CEVES) (2018). Održivi razvoj Srbije - kako stojimo?, Beograd, 2018.
6. Cummins, R.A. (2000). Objective and Subjective Quality of Life: an Interactive Model. *Soc Indic Res*, 52 (1), 55-72.
7. Diener, E., & Suh, E. (1997). Measuring quality of life: Economic, social, and subjective indicators. *Social indicators research*, vol. 40, 189-216.
8. European Union (2015). *Quality of Life - Facts and Views*, Eurostat Statistical Books, 2015 Edition, Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2015, ISBN 978-92-79-43616-1.
9. Felce, D., & Perry, J. (1995). Quality of life: Its definition and measurement. *Research in developmental disabilities*, vol. 16, 51-74.
10. FY2010, Part 1, Chapter 1 — Sustainability and Quality of Life, Annual Report on the Environment in FY2010 / Annual Report on a Sound Material-Cycle Society in FY2010 / Annual Report on Biodiversity in FY2010.
11. Galonja, A., & Šunderić, Ž. (2017). Praćenje socijalne uključenosti u Republici Srbiji – Indikatori kvaliteta života, Tim za socijalno uključivanje i smanjenje siromaštva Vlada Republike Srbije, Oktobar, 2017.
12. Hajduová, Z., Andrejovský, P. & Beslerová, B. (2014). Development of quality of life economic indicators with regard to

- the environment. *Procedia - Social and Behavioral Sciences* 110 (2014), 747-754.
13. https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Quality_of_life_indicators_-_measuring_quality_of_life (Пристапљено 20.4.2021.)
 14. Ilić, I., Milić, I., & Arandelović M. (2010). Procena kvaliteta života - sadašnji pristupi. *Acta Medica Medianae*, 49(4), 52–60.
 15. Jankowska, E. (2014). Social Indicators and the Measure of the Quality of Life. *Torun International Studies*, No. 1 (7) 2014, 5-13.
 16. Keles, R. (2012). The Quality of Life and the Environment. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 35 (2012), 23-32.
 17. Kerce, E.W. (1992). *Quality of Life: Meaning, Measurement, and Models*. NPRDC-TN-92-15, May 1992, Navy Personnel Research and Development Center, San Diego, California 92152-6800.
 18. Knežević, V., Ivković, D., & Penjišević, A. (2019). Blagostanje i perspektive stanovnika Srbije. *Megatrend revija ~ Megatrend Review*, Vol. 16, № 1, 2019, 25-40.
 19. Lam, C.L. (2009). Subjective Quality of Life Measures – General Principles and Concepts. In: Preedy VR, Watson RR, editors. *Handbook of Disease Burdens and Quality of Life Measures*. New York: Springer.
 20. Major, Đ. (2014). Kvalitet života kao koncept razrešavanja paradoksa razvoja. *TIMS Acta*, (2014) 8, 55-60.
 21. Matarrita-Cascante, D. (2010). Changing communities, community satisfaction, and quality of life: A view of multiple perceived indicators. *Social Indicators Research*, 98, 105-127.
 22. Milivojević, J., Đorđević, A., & Stojanović, S. (2015). Model održivog kvaliteta života, 42. Nacionalna konferencija o kvalitetu, 10. Nacionalna konferencija o kvalitetu života, FQ 2015, Festival kvaliteta: B-74-B-88.
 23. Milivojević, J., Kokić Arsić, A., Grubor, S., Savović, I., & Milovanović, K. (2012). Filozofija kvaliteta života i održivost ljudske zajednice, 39. Nacionalna konferencija o kvalitetu, 7. Nacionalna konferencija o kvalitetu života, FQ 2012, Festival kvaliteta: B-14-B-21.
 24. Nevado, D., López, V.R., & Alfaro, J.L. (2019). Improving the quality of life with the use and technological capacity in Europe. *Technol. Forecast. Soc. Chang*, 148, 119734.
 25. Nikolaev, B. (2014). Economic Freedom and Quality of Life: Evidence from the OECD's Your Better Life Index. *The Journal of Private Enterprise*, 29(3), 2014, x–xx.

26. O'Neill, D., Fanning, A.L., Lamb, W.F., & Steinberger, J.K. (2018). A good life for all within planetary boundaries. *Nat. Sustain.*, 1, 88–95.
27. Održivi razvoj za sve, *Srbija 2030 - Razvojni prioriteti, Izveštaj nedržavnog sektora*, Beograd, 2020. Ova publikacija je proizvedena u okviru projekta "Održivi razvoj za sve", koji podržavaju Vlade Švajcarske i Nemačke, a implementira DEUTSCHE GESELLSCHAFT FÜR INTERNATIONALE ZUSAMMENARBEIT (GIZ) GMBH.
28. OECD (2020). How's Life? 2020: Measuring Well-being - Highlights, March 2020.
29. Shek, D. T. L., Chan, Y. K. & Lee, P. (2005). Quality of life in the global context: A Chinese response. *Social Indicators Research*, 71(1), 1–10.
30. UNDP (2019a). *Inequalities in Human Development in the 21st Century*, Briefing note for countries on the 2019 Human Development Report, SERBIA, Human Development Report 2019.
31. UNDP (2019b). *Human Development Report 2019 - Beyond income, beyond averages, beyond today: Inequalities in human development in the 21st century*, 2019 By the United Nations Development Programme 1 UN Plaza, New York, NY 10017 USA, ISBN: 978-92-1-126439-5
32. United Nations (2020). Recover Better - Economic and Social Challenges and Opportunities, A Compilation of the United Nations High-level Advisory Board on Economic and Social Affairs, United Nations, Department of Economic and Social Affairs, New York, New York 10017, United States of America.
33. Veenhoven, R. (2000). The Four Qualities of Life: Ordering Concepts and Measures of the Good Life. *Journal of Happiness Studies*, Vol. 1, 1-39.
34. Vukadinović, S. (2000). Quality of Life. *Facta Universitatis*, Series: Philosophy and Sociology, Vol.2, No7, 2000, 373 - 377.
35. World Bank (2015). Serbia's Potential for Sustainable Growth and Shared Prosperity, Systematic Country Diagnostic, Document of the World Bank Group, Report No. 100471-YF, 2015, Europe and Central Asia Region.

Rad je primljen: 19. maja 2021.

Rad je poslat na korekciju: 22. juna 2021.

Rad je prihvaćen za štampu: 25. juna 2021.

РОДНЕ РАЗЛИКЕ У ЗАДОВОЉСТВУ ПОСЛОМ МЕЂУ ЗАПОСЛЕНИМА У СРБИЈИ

GENDER DIFFERENCES IN JOB SATISFACTION AMONG EMPLOYEES IN SERBIA

Снежана Михајлов¹

Академија струковних студија Јужна Србија – Одсек за пословне
студије, Блаце, Србија

Ненад Михајлов²

Академија струковних студија Јужна Србија – Одсек за пословне
студије, Блаце, Србија

Горан Перич³

Академија струковних студија Јужна Србија – Одсек за пословне
студије, Блаце, Србија

Сажетак: У овом раду је спроведено истраживање о родним разликама у задовољству послом међу запосленима у Србији. Полазећи од парадокса да су жене задовољније послом упркос неравноправнијем положају на тржишту рада, утврђено је да не постоје значајније родне разлике. Спроведена је квантитативна истраживачка студија кроз структурирану онлајн анкету применом технике случајног узорка. Иако се може говорити о родној неутралности задовољства послом, показало се да су жене задовољније уколико перципирају подршку руководиоца кроз отворену и конструктивну комуникацију. Мушкарци су задовољнији послом уколико су у организацији обезбеђени услови за адекватно вредновање њиховог доприноса остваривању организационих циљева (аутономност у раду и промотивне прилике), односно уколико су задовољене њихове потребе за самоостварењем и самореализацијом.

Кључне речи: задовољство послом, интринзични фактори, екстинзични фактори, тржиште рада

Abstract: In this paper, a research was conducted on gender differences in job satisfaction among employees in Serbia. Starting from the paradox that women are more satisfied with work despite the more unequal position on the labor market, it was determined that there are no significant gender differences. A quantitative research study was conducted through the structure of online surveys using a technical random sample. If we can talk about the complete neutrality of job satisfaction, it has been shown that women are satisfied with how much they perceive the support of managers through open and constructive communication. Men are satisfied with their work if the organization provides conditions for adequate evaluation of their agreement on the creation of organizational acts (autonomy in work and promotional opportunities), or if their needs for self-realization and self-realization are met.

Keywords: job satisfaction, intrinsic factors, extinct factors, labor market

¹ snezanamihajlov@hotmail.rs

² nenadmihajlov@hotmail.com

³ goran.peric@vpskp.edu.rs

УВОД

Задовољство послом се сматра једним од најпроучаванијих аспеката организационог живота због непрекидне заинтересованости научника за субјективну евалуацију радних услова, а менаџера и истраживача за њене коначне организационе исходе попут организационе привржености, апсентизма, флукуације или напуштања организације.

Бројне дефиниције о задовољству послом скоро да отежавају његово целовито одређење. Задовољство послом се најједноставније може дефинисати као начин на који се запослени осећају према свом послу и различитим аспектима посла. То је степен у коме запослени воле (задовољство) или не воле (незадовољство) свој посао (Spector, 1997, р. 2). Задовољство послом је „...став појединца произашао из подударности између објективних услова посла и његових очекивања” (Ivancevich, et al., 1997, р. 86). Већина аутора се придружује идеји да је задовољство послом један шири конструкт који се тиче свих или већине карактеристика посла и радног окружења унутар кога су запослени награђени, испуњени и задовољни, односно фрустрирани или незадовољни (Weiss, 2002). Задовољство послом је спој унутрашњег (интринзичног) и спољашњег (екстринзичног) (Wu, & Ye, 2017). Унутрашње задовољство потиче из садржаја посла, као што су аутономија у раду, степен одговорности, време за обављање посла, могућности за напредовање и едукацију. Са друге стране, спољашње задовољство је под утицајем радног окружења (радних услова), попут односа са колегама и претпостављенима, сигурности посла, висине зараде, бенефиција и сл.

Све напред наведене дефиниције потичу од једне опште прихваћене премисе да је укупно задовољство послом повезано са комплексним скупом међусобних односа између задатака, улога, одговорности, интеракција, подстицаја и награђивања запослених.

Задовољство послом није само себи циљ будући да су познати ефекти које испољава на одређена понашања запослених, њихову продуктивност, мањак одсуствовања са посла или напуштања посла, улагање додатног напора. Томе у прилог говоре бројни налази о доприносу задовољства послом емоционалном благостању или психичком здрављу запослених (Sironi, 2019); укупном благостању запослених (Rothausen & Henderson, 2019); мањим намерама у напуштању посла (Mathieu et. al., 2016); већем профиту организације, нижој стопи напуштања и већој продуктивности (European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, 2007).

Посебну област истраживања представљају разлике у нивоима задовољства послом узроковане демографским факторима попут родне структуре запослених. Иако су субјективне варијабле мерења задовољства по традицији у фокусу социолошких и психолошких истраживања, досадашња проучавања која укључују и економску перспективу (Carvajal, et al., 2018; Hauret & Williams, 2017; Mumford & Smith, 2015) показују да су жене задовољније у поређењу са њиховим мушким колегама. Аутори међутим, истичу да су резултати мерења задовољства необични, јер жене често примају нижу плату, имају мање шансе за обуком коју пружа послодавац, доживљавају већу дискриминацију и стрес на радном месту него њихове мушке колеге. Могући разлози за постојање парадокса у задовољству послом су: (1) жене имају мања очекивања од мушкараца; (2) жене додељују већу вредност/предност неким специфичним карактеристикама посла којима надокнађују ниже плате и лошије услове рада (Perugini & Vladisavljević, 2019).

У складу са наведеним, главни допринос овог рада огледа се у преиспитивању парадокса у задовољству послом кроз анализу разлика између општег задовољства запослених жена и мушкараца у Србији имајући у виду положај који заузимају на националном тржишту рада.

ПРЕГЛЕД ЛИТЕРАТУРЕ

Још је пре двадесетак година Кларк (Clark, 1997), проучавајући родне разлике у нивоима задовољства послом у Великој Британији, закључио да су жене упркос нижим примањима и мањим могућностима за напредовање у каријери задовољније у односу на своје колеге. Такозвани парадокс у родном диспаритету задовољства послом (парадокс задовољних радница) објашњава да су жене због неравноправнијег положаја на тржишту рада (ниже зараде, тежи услови запошљавања, мање могућности за напредовање у каријери) ипак задовољније послом који обављају у поређењу са мушкарцима. Међу разлозима овог феномена наводе се опште разлике у личним и радним карактеристикама полова, различитост полова у животним вредностима и у складу са тим подстицајима у раду, напуштање тржишта рада од стране незадовољнијих жена и просечно мања очекивања жена у погледу висине личног дохотка.

Томе у прилог говоре налази до којих су дошли Карвајал и његове колеге (Carvajal et al., 2018) доказујући да су у фармацеутској индустрији жене задовољније од својих колега упркос нижој годишњој заради. Аутори потврђују парадокс задовољних радница

објашњавајући да жене имају нижа очекивања на тржишту рада, осећају мањи социјални притисак на послу и у већој мери интернализују осећања професионалне разочараности него мушкарци. Хаурет и Вилијамс (Hauret & Williams, 2013) показују да жене и даље настављају да пријављују виши ниво задовољства послом у односу на мушкарце због разлика у перцепцији карактеристика посла, а Зоу (Zou, 2015) да је родна разлика у задовољству послом последица хетерогености у пословној оријентацији између мушкараца и жена.

Полазну основу за емпиријско испитивање родних разлика у задовољству послом у Србији представља парадокс задовољних радница (Clark, 1997) у складу са којим очекујемо да ће жене исказати веће задовољство послом у односу на њихове колеге, односно да ће се потврдити разлике у задовољству послом међу запосленима различитог пола. На основу тога можемо поставити следећу хипотезу:

Хипотеза 1: Запослене жене у Србији су генерално задовољније послом у односу на своје мушке колеге.

Када су у питању родне разлике у задовољству одређеним аспектима посла, општи налази Кифлеа и Хеилмеријама (Kifle & Hailemariam, 2012) показују да су мушкарци задовољнији интринзичним аспектима посла (напредовање у каријери, обим посла, радно време), док је код жена забележен виши ниво задовољства спољним факторима посла који укључују допринос друштву, међуљудске односе и непосреднију сарадњу са колегама. Слично њима, Окпара и његове колеге (Okpara et al., 2005) доказују да су наставнице задовољније својим радом и непосредном сарадњом са колегама, док су њихове мушке колеге задовољније зарадом, могућностима за напредовање на послу, али и општим задовољством послом. Кифле и Деста (Kifle, Desta, 2012) су дошли до закључка да су жене задовољније екстринзичним димензијама посла (сарадњом са колегама и претпостављенима) за разлику од мушкараца који показују виши ниво задовољства могућностима за напредовање. У складу са наведеним можемо поставити следећу хипотезу:

Хипотеза 2: Опште задовољство послом запослених жена у Србији је у највећој мери под утицајем задовољства екстринзичним факторима посла.

ПОЛОЖАЈ ЖЕНА НА ТРЖИШТУ РАДА У СРБИЈИ

У структури становништва Републике Србије жене чине 51,3% према проценама из 2019. године (Републички завод за статистику, 2021). Уколико се посматра становништво радног узраста, процене говоре да у Републици Србији живи тек око 4.500 жена више него мушкараца. Међутим, без обзира на родну уједначеност становништва радног узраста, учешће жена међу активним и запосленим становништвом је на нивоу од око 45%. С обзиром на то да учешће на тржишту рада и запослење умногоме доприносе економској независности и друштвеној укључености, ово је разлог због којег су жене окарактерисане као рањива група на тржишту рада (Влада Републике Србије, 2021).

Табела 1.: Основни показатељи тржишта рада за становништво радног узраста, према полу у %, 2015-2019. године

	2015.	2016.	2017.	2018.	2019.	Промена 2019/2015
	Стопе у %					процентни поен
Родни јаз у стопи активности	-16,0	-15,0	-14,2	-14,5	-13,6	
<i>Мушкарци</i>	71,6	73,1	73,8	75,1	74,9	3,3
<i>Жене</i>	55,6	58,1	59,6	60,6	61,3	5,7
Родни јаз у стопи запослености	-14,2	-13,5	-13,1	-13,6	-12,8	
<i>Мушкарци</i>	59,1	61,9	63,9	65,6	67,1	8,0
<i>Жене</i>	44,9	48,4	50,8	52,0	54,3	9,4
Родни јаз у стопи незапослености	1,9	1,4	1,3	1,7	1,1	
<i>Мушкарци</i>	17,4	15,3	13,5	12,5	10,4	-7,0
<i>Жене</i>	19,3	16,7	14,8	14,2	11,5	-7,8
Родни јаз у стопи неактивности	16,0	15,0	14,2	14,5	13,6	
<i>Мушкарци</i>	28,4	26,9	26,2	24,9	25,1	-3,3
<i>Жене</i>	44,4	41,9	40,4	39,4	38,7	-5,7

Извор: Републички завод за статистику, Анкета радне снаге

Стопа активности жена радног узраста била је за 16 процентних поена нижа од стопе активности мушкараца у 2015. години, док су у погледу стопе запослености жене заостајале за 14,2 процентна поена. Међутим, последњих пет година обележило је побољшање апсолутног и релативног положаја жена, тако да су жене

повећале стопу активности (за 5,7%) и стопу запослености (за 9,4%). Без обзира на ове помаке, родни јаз и даље је присутан према свим индикаторима тржишта рада Републике Србије, односно жене су у знатно неповољнијој ситуацији него мушки део популације.

Стопа активности жена од 61,3% нижа је од стопе активности мушкараца која износи 74,9%, што представља разлику од 13,6 процентних поена. Иако се јаз у стопама активности смањује током година, стопа активности мушкараца била је виша од стопе активности жена радног узраста током целог посматраног периода. У односу на образовни ниво, стопа активности жена са високим образовањем је у 2019. години незнатно виша од стопе активности мушкараца истог нивоа образовања (72,3% односно 71,0%), док стопа активности жена без школе и са нижим нивоом образовања износи 31,5% и мања је од стопе активности мушкараца истог образовног нивоа за чак 30,2 процентна поена (Републички завод за статистику, 2021, стр. 70).

Стопа запослености жена од 54,3% је нижа од стопе запослености мушкараца која износи 67,1% што представља разлику од 12,8 процентних поена. Иако се јаз у стопама запослености смањује током година, стопа запослености мушкараца била је виша од стопе запослености жена током целог посматраног периода. Највећи родни јаз на тржишту рада, када је реч о запослености, забележен је у категорији лица 55–64 године старости, где је стопа запослености жена 40,5% а стопа запослености мушкараца 60,8%. Стопа запослености жена старости 25–54 године је за 10,8 процентних поена мања у односу на стопу запослености мушкараца исте доби (69,1% према 79,9% респективно) (Републички завод за статистику, 2021, стр. 70).

Највећи број жена из категорије запослених (86,9%) обавља свој посао током пуног радног времена, док 13,1% ради краће од пуног радног времена. У оквиру разлога услед којих жене и мушкарци раде краће од пуног радног времена, категорија са највећим учешћем жена од 87% је брига о деци или неспособним лицима, док су мушкарци најчешће наводили као разлог немогућност налажења посла са пуним радним временом (учешће 62%) (Републички завод за статистику, 2021, стр. 70).

Посматрано према облику својине, подаци из 2019. године показују да од укупног броја запослених у државним предузећима 53% чине жене, док су мушкарци бројнији у предузећима у приватној регистрованој (56%), приватној нерегистрованој (53%) и осталим облицима својине (65%). Разлике међу запосленим женама и мушкарцима се уочавају и када је у питању сектор делатности.

Највећи број жена је запослен у сектору услуга, 55% од укупног броја запослених, док мушкарци доминирају у сектору пољопривреде, индустрије и грађевине. Према занимањима, учешће жена на позицији руководиоца (директора), функционера и законодаваца у укупном броју запослених радног узраста (27,3%) дупло је мање од учешћа мушкараца на истим позицијама у укупном броју запослених (54,3%) (Републички завод за статистику, 2020, стр. 32).

Стопа неактивности жена је за 13,6 процентних поена већа у односу на стопу неактивности мушкараца (38,7% и 25,1% респективно). Највећи родни јаз забележен је у старосној категорији 55 година и више, где је стопа неактивности жена 78,4%, за разлику од стопе неактивности мушкараца, која је нижа и износи 61,6%. Од 2,6 милиона неактивног становништва у Србији 60,4% чине жене од којих највећи број њих не ради због одласка у пензију (40,5%), школовања или обуке (21,9%), односно болести или неспособности (16,2%) (Републички завод за статистику, 2020, стр. 57).

Иако је незапосленост жена и мушкараца опадала у посматраном периоду, брже је опадала незапосленост жена, што је довело до тога да се разлика у стопама незапослености смањи на 1,1 процентних поена у 2019. години (са 1,9 процентних поена колико је износила у 2015. години). Стопа незапослености жена износила је 11,5%, а мушкараца 10,4% у 2019. години.

Неједнакости су видљиве и у домену новца, јер жене имају ниже приходе од мушкараца, а поједине групе жена изложене су и вишим ризицима од сиромаштва. Платни јаз између жена и мушкараца за 2018. годину износио је 9,6%, што значи да су жене биле мање плаћене од мушкараца за 9,6%. Међутим, ако се зараде посматрају према степену образовања разлике у зарадама између жена и мушкараца су знатно веће од просечног платног јаза, најчешће у корист мушкараца. Тако је највећа разлика између зарада мушкараца и жена забележена у категорији запослених без школе, са непотпуном основном школом или са основним образовањем, где су мушкарци, у просеку, зарадили 742.686 динара, а жене за 24,0% мање (564.452 динара), на нивоу целе године. Најмања разлика између зарада забележена је код запослених са средњим образовањем, где су жене (762.453 динара) у просеку оствариле за 12,4% мању зараду од мушкараца (870.225 динара). Мушкарци са завршеном вишом школом, првим степеном академских и струковних студија остварују просечну годишњу зараду у износу од око 1,1 милиона динара, што је више за 10% у односу на зараду жена (912.826 динара), док са завршеним високим образовањем,

магистарским или докторским студијама мушкарци примају годишње у просеку 1,5 милиона, а жене 1,2 милиона динара (Републички завод за статистику, 2020, стр.19).

МЕТОДОЛОШКИ ОКВИР ИСТРАЖИВАЊА

Као општи истраживачки метод одабрано је неекспериментално, корелационо истраживање, без поновљених мерења. За потребе прикупљања података креиран је упитник намењен испитивању одабраних варијабли путем одговарајућих инструмената. У истраживању је коришћен узорак који је обухватио запослене из шест предузећа из Србије информатичке и издавачке делатности у приватном власништву (*Microsoft, Win Win, Extreme, VD Soft, Adverta, Control Point*) и једно предузеће у државном власништву (Републички фонд за пензијско и инвалидско осигурање).

Испитивање је обављено путем интернета, слањем упитника на 234 мејл адресе запослених. Истраживач је испитаницима у писаној форми објаснио циљ и сврху истраживања и дао инструкције о начину попуњавања упитника. Сваки попуњени упитник је посредством менаџмента организација прослеђен истраживачу чиме је обезбеђена анонимност испитаника који су учествовали у истраживању. Испитивање је спроведено током новембра 2020. године.

Коначни узорак су чинила 234 испитаника. Од укупног броја анкету је попунила 171 жена и 63 мушкарца. Много већа укљученост жена у анкетирање (72,4%) у односу на мушкарце (26,6%) могла би се објаснити природом делатности предузећа из којих испитаници долазе. Поред податка да је више жена него мушкараца запослено у државном сектору одакле долази највећи број испитаника (80%), вероватније је да су жене биле вољније да попуне анкету него мушкарци. Просечна старост испитаника износи 45 година са просечном дужином радног стажа од 14 година. Свега 9% испитаника се налази на руководећем положају, док нешто мање од половине (46,3%) има завршено високо образовање.

У истраживање су укључене зависне и независне варијабле. Зависна варијабла је опште задовољство послом која је операционализована кроз став испитаника о томе колико су генерално задовољни својим послом. Задатак испитаника је да на петостепеној скали Ликертовог типа процени у којој мери се слаже са наведеном тврдњом (од 1 = веома незадовољан, до 5 = веома задовољан).

У истраживање су укључене две групе независних варијабли: полна структура запослених и задовољство интринзичним, односно екстринзичним аспектима посла. Пол је операционализован у две категорије: женски пол и мушки пол. Варијабла задовољство интринзичним аспектима посла је операционализована кроз став испитаника о томе колико су задовољни унутрашњим аспектима посла: избор сопственог начина рада, организација рада, време за обављање посла, могућности за едукацију и могућности за напредовање. Варијабла задовољство екстринзичним аспектима посла је операционализована кроз став испитаника о томе колико су задовољни спољашњим аспектима посла: непосредна сарадња са колегама, подршка претпостављених, могућност изношења идеја претпостављенима, међуљудски односи у организацији, информисање у организацији, висина плате. Задатак испитаника је да на петостепеној скали Ликертовог типа процени у којој мери се слаже са сваком од наведених тврдњи (од 1 = веома незадовољан, до 5 = веома задовољан).

У циљу утврђивања разлика у нивоу општег задовољства послом између женских и мушких испитаника коришћен је t-тест независних узорака, док је за тумачење линеарних веза интринзичних и екстринзичних фактора са општим задовољством послом код жена и мушкараца коришћен коефицијент Пирсонове корелације.

Све анализе у истраживању су извршене помоћу програмског пакета SPSS for Windows, version 21.

РЕЗУЛТАТИ ИСТРАЖИВАЊА

У раду се пошло од претпоставке да су жене у поређењу са њиховим мушким колегама задовољније послом који обављају. Резултати t-теста независних узорака показују (Табела 2) међутим, да је дистрибуција одговора на питање општег задовољства независна од пола испитаника ($r = 0,821$, $p < 0,01$), односно да су женски и мушки испитаници у просеку подједнако задовољни послом који обављају. Резултати до којих се дошло у овој студији потврђују да не постоје родне разлике у општем задовољству послом чиме се не доказује парадокс задовољних радница. Слични су ставови и по питању задовољства појединим аспектима посла, с том разликом што се полна различитост уочава једино код задовољства организацијом рада ($r = 0,004$, $p < 0,01$) и радним простором ($r = 0,002$, $p < 0,01$) у корист мушких испитаника.

Добијени резултати не потврђују полазну хипотезу, нити налазе ранијих студија (Carvajal et al., 2018; Hauret & Williams, 2013; Zou, 2015; Mihajlov et al., 2015) да су запослене жене генерално задовољније од својих мушких колега. Оне су у истој мери, као и мушкарци задовољне послом који обављају.

Табела 2.: t-тест независних узорака

	Род	N	Аритметичка средина	Стандардна девијација	Стандардна грешка
Колико сте задовољни непосредном сарадњом са колегама?	ж	171	3,80	,455	,035
	м	63	3,95	,771	,097
Колико сте задовољни временом које имате за обављање посла?	ж	171	3,40	,865	,066
	м	63	3,63	,903	,114
Колико сте задовољни подршком претпостављених?	ж	171	3,33	1,006	,077
	м	63	3,60	,853	,107
Колико сте задовољни могућностима да изнесете идеје претпостављенима?	ж	171	3,30	1,051	,080
	м	63	3,70	,754	,095
Колико сте задовољни међуљудским односима?	ж	171	3,36	,879	,067
	м	63	3,57	,946	,119
Колико сте задовољни могућношћу да изаберете сопствени начина рада?	ж	171	3,59	,845	,065
	м	63	3,78	,812	,102
Колико сте задовољни организацијом рада?	ж	171	2,95	,978	,075
	м	63	3,37	,972	,122
Колико сте задовољни информисањем у оквиру организације?	ж	171	3,05	,993	,076
	м	63	3,35	,845	,107
Колико сте задовољни радним простором?	ж	171	3,36	1,192	,091
	м	63	3,92	1,168	,147
Колико сте задовољни могућностима за едукацију	ж	171	3,42	,873	,067
	м	63	3,46	,839	,106
Колико сте задовољни могућностима за напредовање у служби?	ж	171	2,98	,782	,060
	м	63	2,98	1,070	,135
Колико сте задовољни платом?	ж	171	3,11	1,018	,078
	м	63	3,14	1,378	,174
Колико сте, узевши све у обзир, генерално задовољни својим послом?	ж	171	3,92	,514	,039
	м	63	3,94	,564	,071

	Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
	F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
								Lower	Upper
Колико сте задовољни непосредном сарадњом са колегама?	6,310	,013	-1,840	232	,067	-,151	,082	-,313	,011
			-1,465	78,481	,147	-,151	,103	-,357	,054
Колико сте задовољни временом које имате за обављање посла?	,465	,496	-1,794	232	,074	-,231	,129	-,486	,023
			-1,758	106,507	,082	-,231	,132	-,492	,030
Колико сте задовољни подршком претпостављених?	4,643	,032	-1,893	232	,060	-,270	,143	-,551	,011
			-2,042	129,457	,043	-,270	,132	-,531	-,008
Колико сте задовољни могућностима да изнесете идеје претпостављенима?	15,388	,000	-2,769	232	,006	-,400	,145	-,685	-,115
			-3,215	153,745	,002	-,400	,124	-,646	-,154
Колико сте задовољни међуљудским односима?	,174	,677	-1,624	232	,106	-,215	,132	-,475	,046
			-1,570	103,890	,119	-,215	,137	-,486	,057
Колико сте задовољни могућношћу да изаберете сопствени начина рада?	,809	,369	-1,518	232	,130	-,187	,123	-,430	,056
			-1,546	114,655	,125	-,187	,121	-,427	,053
Колико сте задовољни организацијом рада?	,011	,918	-2,903	232	,004	-,418	,144	-,701	-,134
			-2,911	111,186	,004	-,418	,144	-,702	-,133
Колико сте задовољни информисањем у оквиру организације?	1,457	,229	-2,147	232	,033	-,302	,141	-,580	-,025
			-2,312	128,892	,022	-,302	,131	-,561	-,044
Колико сте задовољни радним простором?	3,507	,062	-3,194	232	,002	-,558	,175	-,902	-,214
			-3,224	112,642	,002	-,558	,173	-,901	-,215
Колико сте задовољни могућностима за едукацију?	,263	,609	-,308	232	,758	-,039	,127	-,290	,212
			-,314	114,713	,754	-,039	,125	-,287	,208
Колико сте	10,976	,001	-,059	232	,953	-,008	,128	-,260	,245

задовољни могућностима за напредовање у служби?			-,051	87,552	,959	-,008	,147	-,301	,286
Колико сте задовољни платом?	17,712	,000	-,227	232	,821	-,038	,166	-,364	,289
			-,198	88,132	,844	-,038	,190	-,416	,340
Колико сте, узевши све у обзир, генерално задовољни својим послом?	,330	,566	-,236	232	,813	-,018	,078	-,172	,135
			-,226	102,152	,821	-,018	,081	-,179	,143

Друга претпоставка у раду је потекла од досадашњих налаза да је опште задовољство код жена под доминантним утицајем спољашњих фактора посла. У ту сврху, примењен је коефицијент Пирсонове линеарне колерације (Табела 3) који код жена показује јаку позитивну корелацију између општег задовољства послом са избором сопственог начина рада ($r = 0,546$, $p < 0,01$), непосредном сарадњом са колегама ($r = 0,433$, $p < 0,01$), изношењем идеја претпостављенима ($r = 0,394$, $p < 0,01$), као и подршком претпостављених ($r = 0,394$, $p < 0,01$). Јасно се може закључити да су жене генерално задовољније послом уколико су задовољене њихове потребе за стварањем добрих међуљудских односа са непосредним руководиоцима и колегама у целини, без обзира на висину плате. Показало се заправо да висина плате није одлучујући фактор у изражавању задовољства послом, тако да ће жене волети свој посао без обзира на то што су њихова примања просечно нижа од зарада мушкараца. Имајући у виду да је код женских испитаника опште задовољство послом у највећој мери под утицајем задовољства екстринзичним факторима, друга постављена хипотеза, укључујући и налазе ранијих студија представљених у раду је у потпуности потврђена.

Истовремено, резултати корелације показују да код мушких испитаника одлучујући утицај на задовољство послом имају висина зараде ($r = 0,717$, $p < 0,01$), као и могућности за едукацију ($r = 0,403$, $p < 0,01$) и напредовање ($r = 0,719$, $p < 0,01$). Унутрашњи фактори посла имају доминантну улогу у формирању ставова код мушкараца чиме се потврђују налази ранијих истраживања.

Табела 3.: Коефицијент Пирсонове линеарне колерације између измерених вредности општег задовољства послом и задовољства аспектима посла према роду испитаника

Род			Колико сте задовољни непосредном сарадњом са колегама?	Колико сте задовољни временом које имате за обављање посла?	Колико сте задовољни подршком претпостављених?	Колико сте задовољни могућношћом да изнесете идеје претпостављеним?	Колико сте задовољни могућношћом да изаберете сопствени начин рада?	Колико сте задовољни могућношћом да изаберете организацију рада?	Колико сте задовољни информисањем у оквиру организације?	Колико сте задовољни радним простором?	Колико сте задовољни могућношћом за едукацију?	Колико сте задовољни могућношћом за напредовање у служби?	Колико сте задовољни платом?	Колико сте задовољни својим послом?	
Ж	Колико сте задовољни непосредном сарадњом са колегама?	Pearson Correlation	1	,190*	,377**	,383**	,561**	,429**	,452*	,021	,025	,108	-,063	,236**	,433**
		Sig. (2-tailed)		,013	,000	,000	,000	,000	,788	,743	,159	,415	,002	,000	
	Колико сте задовољни временом које имате за обављање посла?	Pearson Correlation	,190*	1	,487**	,352**	,127	,203**	,554*	,026	,377**	-,024	-,143	,125	,340**
		Sig. (2-tailed)	,013		,000	,000	,098	,008	,000	,737	,000	,758	,063	,103	,000
	Колико сте задовољни подршком претпостављених?	Pearson Correlation	,377**	,487**	1	,668**	,144	,217**	,610*	,485*	,321**	,201*	,377**	,138	,281**
		Sig. (2-tailed)	,000	,000		,000	,060	,004	,000	,000	,000	,008	,000	,072	,000

Колико сте задовољни могућношћом да изнесете идеје претпостављеним а?	Pearson Correlation	,383**	,352**	,668**	1	,209**	,470**	,548*	,330*	,477**	,285*	,281**	,031	,394**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000		,006	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,688	,000
Колико сте задовољни међуљудским односима?	Pearson Correlation	,561**	,127	,144	,209**	1	,444**	,419*	-,093	-,018	,064	-,305**	,241**	,235**
	Sig. (2-tailed)	,000	,098	,060	,006		,000	,000	,224	,820	,408	,000	,002	,002
Колико сте задовољни могућношћу да изаберете сопствен начин рада?	Pearson Correlation	,429**	,203**	,217**	,470**	,444**	1	,501*	,002	,265**	,299*	-,077	,126	,546**
	Sig. (2-tailed)	,000	,008	,004	,000	,000		,000	,980	,000	,000	,317	,102	,000
Колико сте задовољни организацијом рада?	Pearson Correlation	,452**	,554**	,610**	,548**	,419**	,501**	1	,348*	,375**	,143	-,048	,035	,378**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000		,000	,000	,062	,535	,648	,000
Колико сте задовољни информисањем у оквиру организације?	Pearson Correlation	,021	,026	,485**	,330**	-,093	,002	,348*	1	,165*	,167*	,403**	-,034	-,073
	Sig. (2-tailed)	,788	,737	,000	,000	,224	,980	,000		,032	,029	,000	,659	,342
Колико сте задовољни радним простором	Pearson Correlation	,025	,377**	,321**	,477**	-,018	,265**	,375*	,165*	1	,282*	,041	-,085	,231**

Родне разлике у задовољству послом међу запосленима у Србији

М?	Sig. (2-tail ed)	,743	,000	,000	,000	,820	,000	,000	,032		,000	,597	,269	,002
Колико сте задовољни могућношћом за едукацију?	Pearson Correlation	,108	-,024	,201**	,285**	,064	,299**	,143	,167*	,282**	1	,282**	,029	,353**
	Sig. (2-tail ed)	,159	,758	,008	,000	,408	,000	,062	,029	,000		,000	,704	,000
Колико сте задовољни могућношћом за напредовање у служби?	Pearson Correlation	-,063	-,143	,377**	,281**	-,305**	-,077	-,048	,403*	,041	,282*	1	,047	,083
	Sig. (2-tail ed)	,415	,063	,000	,000	,000	,317	,535	,000	,597	,000		,538	,280
Колико сте задовољни платом?	Pearson Correlation	,236**	,125	,138	,031	,241**	,126	,035	-,034	-,085	,029	,047	1	,163*
	Sig. (2-tail ed)	,002	,103	,072	,688	,002	,102	,648	,659	,269	,704	,538		,033
Колико сте, узевши све у обзир, генерално задовољни својим послом?	Pearson Correlation	,433**	,340**	,281**	,394**	,235**	,546**	,378*	-,073	,231**	,353*	,083	,163*	1
	Sig. (2-tail ed)	,000	,000	,000	,000	,002	,000	,000	,342	,002	,000	,280	,033	
Колико сте задовољни непосредном сарадњом са колегама?	Pearson Correlation	1	,554**	,388**	,308*	,613**	,472**	,239	,150	-,076	-,065	,410**	,538**	,512**
	Sig. (2-tail ed)		,000	,002	,014	,000	,000	,060	,242	,554	,611	,001	,000	,000
Колико сте задовољни временом које	Pearson Correlation	,554**	1	,667**	,309*	,116	,437**	,209	-,084	,324**	,076	,411**	,341**	,555**

имате за обављањ е посла?	Sig. (2- tail ed)	,000		,000	,014	,36 5	,00 0	,100	,514	,01 0	,552	,001	,00 6	,00 0
Колико сте задовољ ни подршко м претпост ављених ?	Pea rso n Cor rela tion	,388 **	,66 7**	1	,463**	,20 6	,56 9**	,450* *	,083	,40 5**	,192	,435**	,28 2*	,51 7**
	Sig. (2- tail ed)	,002	,00 0		,000	,10 6	,00 0	,000	,516	,00 1	,132	,000	,02 5	,00 0
Колико сте задовољ ни могућно стима да изнесете идеје	Pea rso n Cor rela tion	,308 *	,30 9*	,463**	1	,40 4**	- ,00 6	,395* *	,345* *	,39 3**	- ,108	,174	,18 2	,22 0
претпост ављеним а?	Sig. (2- tail ed)	,014	,01 4	,000		,00 1	,96 4	,001	,006	,00 1	,398	,173	,15 4	,08 4
Колико сте задовољ ни међуљуд ским односим а?	Pea rso n Cor rela tion	,613 **	,11 6	,206	,404**	1	,31 5*	,489* *	,533* *	,05 6	,029	,440**	,71 6**	,49 2**
	Sig. (2- tail ed)	,000	,36 5	,106	,001		,01 2	,000	,000	,66 1	,821	,000	,00 0	,00 0
Колико сте задовољ ни могућно шћу да изаберет е сопствен и начина рада?	Pea rso n Cor rela tion	,472 **	,43 7**	,569**	-,006	,31 5*	1	,595* *	,162	,16 8	,224	,590**	,46 1**	,46 1**
	Sig. (2- tail ed)	,000	,00 0	,000	,964	,01 2		,000	,205	,18 8	,078	,000	,00 0	,00 0
Колико сте задовољ ни организа цијом рада?	Pea rso n Cor rela tion	,239	,20 9	,450**	,395**	,48 9**	,59 5**	1	,470* *	,36 7**	,087	,564**	,41 8**	,39 6**
	Sig. (2- tail ed)	,060	,10 0	,000	,001	,00 0	,00 0		,000	,00 3	,497	,000	,00 1	,00 1

Родне разлике у задовољству послом међу запосленима у Србији

Колико сте задовољни информацијама у оквиру организације?	Person Correlation	,150	-,084	,083	,345**	,533**	,162	,470*	1	-,020	,179	,452**	,441**	,284*
	Sig. (2-tailed)	,242	,514	,516	,006	,000	,205	,000		,873	,160	,000	,000	,024
Колико сте задовољни радним простором?	Person Correlation	-,076	,324**	,405**	,393**	,056	,168	,367*	-,020	1	,285*	,193	,107	,212
	Sig. (2-tailed)	,554	,010	,001	,001	,661	,188	,003	,873		,024	,131	,402	,095
Колико сте задовољни могућношћом за едукацију?	Person Correlation	-,065	,076	,192	-,108	,029	,224	,087	,179	,285*	1	,529**	,347**	,403**
	Sig. (2-tailed)	,611	,552	,132	,398	,821	,078	,497	,160	,024		,000	,005	,001
Колико сте задовољни могућношћом за напредовање у служби?	Person Correlation	,410**	,411**	,435**	,174	,440**	,590**	,564*	,452*	,193	,529*	1	,592**	,719**
	Sig. (2-tailed)	,001	,001	,000	,173	,000	,000	,000	,000	,131	,000		,000	,000
Колико сте задовољни платом?	Person Correlation	,538**	,341**	,282*	,182	,716**	,461**	,418*	,441*	,107	,347*	,592**	1	,717**
	Sig. (2-tailed)	,000	,006	,025	,154	,000	,000	,001	,000	,402	,005	,000		,000
Колико сте, узевши све у обзир, генерално задовољни својим послом?	Person Correlation	,512**	,555**	,517**	,220	,492**	,461**	,396*	,284*	,212	,403*	,719**	,717**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,084	,000	,000	,001	,024	,095	,001	,000	,000	
*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).														
**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).														

ЗАКЉУЧНА РАЗМАТРАЊА

Циљ овог рада био је стицање увида у парадокс задовољства послом према родној структури запослених у Србији. Требало је доказати да су жене упркос неравноправнијем положају на тржишту рада задовољније послом у поређењу са мушким колегама. Међутим, резултати приказани у овом раду указују да не постоји значајна разлика између жена и мушкараца у погледу општег задовољства послом. Резултатима ове студије није потврђен, такозвани парадокс задовољних радница, већ да су запослени мушкарци и жене у Србији подједнако задовољни послом који обављају. Налаз доказује да се парадокс родног јаз не може сматрати раширеним феноменом. Разлоге оваквих резултата треба тражити у све већој родној сличности у погледу очекивања од посла. Мишљења смо да су томе у великој мери допринели значајни напори државних институција и независних државних тела у циљу стварања правног и институционалног оквира за промовисање, афирмисање и постизање родне равноправности и заштиту од дискриминације на тржишту рада, посебно у правцу апострофирања економске улоге жене у српском друштву. Постојећа законска решења јасно прокламују принцип једнакости мушкараца и жена на тржишту рада, и то у погледу једнаке доступности послова и положаја жена и мушкараца; једнаких могућности и услова за заснивање радног односа или другог вида радног ангажовања; једнаког уживања свих права у области рада (као што су право на слободан избор запослења, напредовање у служби, образовање, оспособљавање и стручно усавршавање, потом, право на једнаку накнаду за рад једнаке вредности, на правичне и задовољавајуће услове рада, одмор, ступање у синдикат и слично) и једнаке заштите од незапослености. Иако је законодавство у Србији значајно унапређено, ипак је дискриминација жена на тржишту рада како приликом запошљавања, тако и на радном месту прилично распрострањена на шта указују подаци изнети у овом раду. Већа очекивања од посла уз присутну инфериорну позицију на тржишту рада која је заснована на родним стереотипима и очекивањима које поставља друштво може се негативно одразити на задовољство жена.

Са друге стране, резултати студије показују да ипак постоје родне разлике у погледу утицаја појединих аспеката посла на опште задовољство. Тако, код жена у највећој мери међусобни односи са колегама и непосредним руководиоцем утичу на опште задовољство, при чему ће жене бити задовољније уколико перципирају подршку колега и руководиоца кроз отворену и конструктивну комуникацију

са њима. Код мушкараца најјачи утицај остварују висина плате и могућности за едукацијом и напредовањем, тако да ће мушкарци бити задовољнији уколико се у организацији обезбеде услови у којима ће се њихов допринос остваривању организационих циљева вредновати на адекватан начин, односно уколико се промовишу њихове потребе за самоостварењем и самореализацијом.

Основна практична импликација овог рада огледа се у повећању или јачању улоге перципиране организационе подршке и подршке руководиоца као потенцијално драгоценим сегментима програма за повећање задовољства послом. Велики број мера које могу значајно утицати на задовољство запослених директно зависи од вештина и посвећености руководиоца. Из тог разлога је унапређење руководиоачких вештина и праксе посебно важан елемент утицаја на задовољство запослених. Поред тога што руководиоци треба да располажу инструментима и финансијским средствима за задовољење запослених, напослетку морају имати знања и вештине да те инструменте адекватно примене. У супротном и најбољи инструменти могу бити неделотворни или чак контрапродуктивни (нпр. додељивање бонуса запосленима може изазвати велику демотивацију и незадовољство уколико се лоше примењује). Подршка која је у потпуности у рукама руководиоца требало би обавезно да укључује:

- редовне и адекватне похвале запослених (нпр. похвале које су јавне и које конкретно указују запосленом на вредност оствареног резултата);
- усмеравање и упућивање на простор за унапређење у раду које би мотивисало запослене ка самоунапређењу;
- већу употребу и квалитетнију реализацију менторске подршке која би такође могла да буде предмет награђивања;
- подршку у личном усавршавању и професионалном развоју;
- индивидуализовани приступ запосленима и примену мера мотивације у складу са добрим разумевањем личних околности.

Ограничења у спроведеном истраживању потичу из неколико извора. Најпре, узорак је недовољно репрезентативан имајући у виду да је у њему учествовало двоструко више жена него мушкараца. Такође, врста делатности, величина и својинска структура предузећа онемогућава генерализацију резултата. У истраживању недостају испитаници из других јавних предузећа, приватизованих државних

предузећа и мултинационалних компанија које послују у Србији, као и предузећа других врста делатности, посебно производних.

Друго, имајући у виду да су сви подаци прикупљени из истих извора у истом временском периоду путем самопроцене испитаника, постоји могућност ефекта пристрасности. Испитаници могу нарушити резултате настојећи да одрже конзистентност у својим одговорима или да се представе у најбољем светлу без обзира на своја права осећања. Задовољство послом је изузетно субјективно питање због чега се осећања људи могу често мењати.

ЛИТЕРАТУРА

1. Carvajal, J. M., Popovici, I. & Hardigan, C. P. (2018). Gender differences in the measurement of pharmacists' job satisfaction. *Human Resources for Health*, volume 16, 33.
2. Clark, A.E. (1997). Job satisfaction and gender: Why are women so happy at work? *Labour Economics*, 4, p. 341-372.
3. European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions (2007). *Measuring job satisfaction in surveys - Comparative analytical report* website: www.eurofound.europa.eu
4. Hauret, L., Williams, R. D. (2013). Cross-national analysis of gender differences in job-satisfaction. Working Paper, No 2013-27. pp. 1-32.
5. Ivancevich, J. M., Olekalns, M., Matteson, M. T. (1997), *Organizational behavior and management*. Sydney: Irwin.
6. Kifle, T., Desta, H. I. (2012). Gender differences in domains of job satisfaction: Evidence from doctoral graduates from Australian universities. *Economic analysis and policy*, vol. 42, no. 3, pp. 319-338.
7. Kifle, T., Hailemariam, I. (2012), Gender differences in domains of job satisfaction : evidence from doctoral graduates from Australian universities, *Economic analysis and policy*, Vol. 42, 3, p. 319-338.
8. Mathieu, Cynthia, M., Bruno, F., Richard, L., Louis, R. (2016). The role of supervisory behavior, job satisfaction and organizational commitment on employee turnover. *Journal of Management and Organization*, Vol. 22, Iss. 1, pp. 113-129.
9. Mihajlov, S., Perić, G., Mihajlov, N. (2015). Polne razlike u zadovoljstvu državnih službenika u Srbiji, *Synthesis, Međunarodna naučna konferencija iz oblasti informacionih tehnologija i savremenog poslovanja*, p. 675-679.

10. Okpara, J. O., Squillace, M., Erundu, E. A. (2005). Gender differences and job satisfaction: A study of university teachers in the United States, *Women in Management Review*, 20(3–4), pp. 177–190.
11. Rothausen, T. J., Henderson, K. E. (2019). Meaning-Based Job-Related Well-being: Exploring a Meaningful Work Conceptualization of Job Satisfaction. *Journal of Business and Psychology*, 34, pp. 357–376.
12. Sironi, E. (2019). Job satisfaction as a determinant of employees' optimal well-being in an instrumental variable approach. *Qual Quant*, 53, pp. 1721–1742.
13. Spector, P.E. (1997). Job satisfaction: Application, assessment, cause and consequences. *Thousand Oaks, CA: SAGE Publications*. Thousand Oaks: Sage Publications.
14. Perugini, C., Vladisavljević, M. (2019). Gender inequality and the gender-job satisfaction paradox in Europe. *Labour Economics*, 60, p. 129-147.
15. Weiss, H. M., (2002). Deconstructing job satisfaction: separating evaluation, beliefs and affective experiences. *Human Resource Management Review*, 12, pp. 173-194.
16. Wu, X., & Ye, Y. (2017). A Relationship Study of Teachers' Perception towards Professional Development and Their Job Satisfaction in Guilin University of Electronic Technology, Guangxi, China. *Scholar*, 8(2), pp. 165-177.
17. Zou, M. (2015). Gender, work orientations and job satisfaction. *Work, Employment and Society*, Volume: 29 issue: 1, pp. 3-22.
18. Републички завод за статистику, (2021). *Анкета о радној снази у Републици Србији, 2019*, Београд.
19. Републички завод за статистику, (2021). *Жене и мушкарци у Србији 2020*, Београд.
20. Републички завод за статистику, (2020). *Билтен - Истраживање о структури зарада 2018*, Београд.
21. Влада Републике Србије. (2021). Стратегија запошљавања у Републици Србији за период од 2021. до 2026. године, *Службени гласник Републике Србије*, број 18/21.

Рад је примљен: 17. маја 2021.

Рад је послат на корекцију: 7. јуна 2021.

Рад је прихваћен за штампу: 25. јуна 2021.

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
Домаћи рецензиони одбор часописа „Економски погледи“
National Referee Committee of the Magazine “Economic Outlook”

Проф. др Љиљана Арсић, Универзитет у Приштини, Економски факултет, Косовска Митровица; **проф. др Слободан Аћимовић**, Економски факултет Универзитета у Београду; **проф. др Предраг Бјелић**, Економски факултет Универзитета у Београду; **др Јасмина Богићевић**, 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; **проф. др Владимир Вучковић**, Факултет за међународну економију Мегатренд универзитета, Београд; **др Дејан Брцанов**, 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-полицјиска академија, Београд; **проф. др Горанка Кнежевић**, Пословни факултет Универзитета Сингидунум, Београд; **проф. др Снежана Кнежевић**, Факултет организационих наука Универзитета у Београду; **проф. др Александар Костић**, ванредни професор, Универзитет у Приштини, Економски факултет, Косовска Митровица; **проф. др Јелена Кочовић**, Економски факултет Универзитета у Београду; **проф. др Мирко Кулић**, Павни факултет за привреду и правосуђе, Привредна академија, Нови Сад; **др Исидора Љумовић**, виши научни сарадник, 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; **проф. 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**, ПМФ Универзитета у Новом Саду; **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; **др Владимир Ристановић**, научни сарадник, Институт за европске студије, 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**, научни сарадник Институт за међународну политику и привреду, Београд; **проф. др Симо Стевановић**, Пољопривредни факултет Универзитета у Београду; **др Сандра Стојадиновић Јовановић**, Економски факултет Универзитета у Београду; **проф. др Томислав Сударевић**, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду; **др Леонас Толваишис**, 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 Сања Филиповић**, Институт за друштвене студије и Универзитет Сингидунум, Београд; **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 Мицић**, Универзитет у Приштини, Економски факултет, Косовска Митровица; **др Крсто Јакшић**, доцент, Универзитет у Приштини,

Економски факултет, Косовска Митровица; **др Бојана Вуковић**, доцент, Универзитет у Новом Саду, Економски факултет у Суботици; **др Славица Стевановић**, научни сарадник, Институт економских наука, Београд; **проф. др Раденко Марић**, Универзитет у Новом Саду, Економски факултет у Суботици; **проф. др Мирјана Тодоровић**, Универзитет у Крагујевцу, Економски факултет, **доц. др Владимир Радивојевић**, Универзитет у Приштини,

Економски факултет, Косовска Митровица; **др Јелена Станојевић**, Универзитет у Приштини, Економски факултет, Косовска Митровица; **доц. др Тамара Рађеновић**, Универзитет у Нишу, Факултет заштите на раду; **проф. др Снежана Тодосијевић-Лазовић**, Универзитет у Приштини, Економски факултет, Косовска Митровица; **доц. др Славиша Ђорђевић**, Универзитет у Приштини, Економски факултет, Косовска Митровица;

Међународни рецензиони 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 Applied

Mathematics, National University of Ireland, Galway, Ireland; **др. сцц. Сенада Куртановић**, ванредни професор Економског факултета Универзитета у Бихаћу, БиХ; **др. сцц. Сафет Куртовић**, ванредни професор Економског факултета у Мостару Универзитета „Демал Биједић“, БиХ; **Harold Lopez, A., Ph.D.**, Economia y Negocios, Universidad de Chile, Santiago, Chile; **др Саша Муминоввић**, виши научни сарадник, Љубљана, Словенија; **проф. др-р Вера Наумовска**, Економски факултет Универзитета Св.Кирил и Методиј, Скопље, Македонија; **проф. др-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; **др-р Благоица 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 = Economic outlook : часопис за питања економске теорије и праксе = Magazine for economic theory and practice matters. / главни и одговорни уредник Соња Вујовић. - Год. 1, бр. 1 (јан./март 1999)- . - Косовска Митровица : Научно - истраживачки центар Економског факултета Универзитета у Приштини са привременим седиштем у Косовској Митровици, 1999- (Краљево : Кварк). - 24 cm

Полугодишње.

Друго издање на другом медијуму: Економски погледи
(Online) = ISSN 2334-7570

ISSN 1450-7951 = Економски погледи

COBISS.SR-ID 65640962